

№ 9

2021

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 9-2 (79)

2021

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 9-2 (79) сентябрь 2021 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-80221 от 19.01.2021 г. выдано Роскомнадзором.

Главный редактор – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

Члены редакционной коллегии

Кондрашихин А.Б. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор (Россия)

Шматко А.Д. – д-р экон. наук, профессор, профессор РАО (Россия)

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Герасимов Б.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Жалилов Ш.К. – д-р экон. наук, доцент (Узбекистан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Саидов С.Ш. – д-р полит. наук (Узбекистан)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Хачатрян Г.А. – канд. экон. наук, доцент (Армения)

Ахмедов М.М. – канд. экон. наук, доцент (Азербайджан)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Ответственный редактор: Меняйкин Данила Владимирович

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Адрес учредителя и издателя: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

СОДЕРЖАНИЕ

Маглинова Т.Г. Российская экономика и пандемия COVID-19 _____	5
Маглинова Т.Г. Усиление роли российско-китайского сотрудничества в новых геополитических условиях _____	9
Маркова Ю.Е. Анализ современных проблем реформирования естественных монополий в Российской Федерации _____	13
Марущак И.И., Гончаров В.В. Система факторов, влияющих на конкурентоспособность организации _____	20
Медведицкова А.С., Фадеева Е.А. Особенности бренд-коммуникаций через социальные сети _____	25
Миненко А.В., Селиверстов М.В. Мероприятия по поддержке развития экспорта продукции АПК Алтайского края _____	29
Миненко А.В., Селиверстов М.В. Основные направления мероприятий по повышению кадрового потенциала АПК Алтайского края _____	33
Миненко А.В., Селиверстов М.В. Оценка эффективности производства сельскохозяйственных культур в Алтайском крае _____	36
Миронов В.А., Куликова В.В. Диагностика мотивации на основе ранговой корреляции _____	40
Насырова А.Р. Объективные проблемы и угрозы развития двухсторонних отношений России и Швейцарии _____	44
Пепенко М.Д., Калайдин Е.Н. Обзор технологий искусственного интеллекта и потенциал их применения для управления неформализуемыми или слабоформализуемыми процессами закупочной деятельности _____	47
Поддубная М.Н., Каширская О.О. Теоретические особенности функционирования рынка инноваций в современных условиях _____	50
Райымбаев Ч.К., Азимов И.Н. Проблемы в финансировании социального обеспечения населения Кыргызской Республики и пути их решения _____	54
Саитов Э.С. Политические институты, независимость центрального банка и инфляция _____	58
Свиныхова Ю.Н. Социализация экономической системы региона и ее влияние на качество трудового капитала (на примере субъектов Приволжского федерального округа) _____	62
Селиванова В.И. Внутренние угрозы экономической безопасности людей старшего возраста: региональный аспект _____	71
Слушкина Е.Ю. Системный анализ финансового состояния предприятия _____	74
Степанова А.А. Гудвилл в контексте глобализации: изменение в трактовке и методах расчетов _____	78

Сулумов С.Х. Экономическая нестабильность как детерминирующий фактор в экономике _____	83
Султыгова А.А., Кунцман М.В. Киберпреступность как следствие цифровизации экономики _____	88
Сурдуковская Е.Р., Фадеева Е.А. Возможности и трудности интернет-маркетинга на предприятии _____	92
Тетерина В.Д. Ключевые аспекты логистики автотранспортных предприятий в условиях пандемии COVID-19 _____	95
Тимаков И.В. Прямые платежи в здравоохранении как фактор финансовой защиты домохозяйств _____	101
Умнов В.А. Роль малого предпринимательства в российском сельском хозяйстве и основные проблемы его развития _____	106
Хвичия Д.Т. Составляющие финансового успеха предприятий транспортного комплекса от использования конвергентных технологий _____	110
Хрусталева О.Е., Елизарова М.И., Ларин С.Н. Методы повышения инновационной активности в российской экономике _____	115
Чернышова Н.С., Трегулова Н.Г. Особенности управления персоналом на предприятиях малого бизнеса _____	121
Чернявская Е.В. Таможенные меры стимулирования развития торговли мясом в ЕАЭС _____	125
Чирская М.А., Авсеева Е.В. Срок полезного использования основных фондов и его влияние на амортизационную политику организации _____	129
Чичерова В.Н. Приоритеты управления национальной безопасностью и обороной в условиях постглобального мира _____	132
Чоноров Ж.К. Формирование и развитие государственной системы электронных услуг в Кыргызской Республике _____	137
Шелкунова Т.Г., Басаева А.С. Проектное финансирование в коммерческих банка _	141
Шелкунова Т.Г., Чернова А.П. Экономическая нестабильность в рыночной экономике _____	145
Шибанова А.А. Роль системы электронного документооборота в работе контрактной системы _____	149
Шукаева А.В. К вопросу о методах оценки эффективности рекламной кампании ____	153

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА И ПАНДЕМИЯ COVID-19

Т.Г. Маглинова, канд. экон. наук, доцент

**Академия маркетинга и социально-информационных технологий
(Россия, г. Краснодар)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-5-8

Аннотация. В статье рассматриваются последствия влияния пандемии COVID-19 на российскую экономику, в частности как изменились макроэкономические показатели, например, реальный ВВП страны, для России этот показатель становится проблематичным, потому что ее основной экспорт – это нефть (газ и сопутствующие товары); количество занятых в стране, реальная заработная плата работников, количество иностранных инвестиций, а также меры принятые Правительством в это тяжелое для страны время.

Ключевые слова: российская экономика, пандемия COVID-19, ВВП, экспорт, импорт, занятость населения, дефицит, инвестиции, демографическое восстановление, уровень бедности.

Несмотря на невозможно точно сказать, какой экономический ущерб будет нанесен глобальной пандемией коронавируса COVID-19, однако очевидно, что окажет серьезное негативное влияние на мировую экономику и более 100 миллионов человек окажутся за чертой бедности к концу 2021 года. Пандемия отрицательно влияет на рост производительности и потенциал производительных сил, так как низкая деловая активность приводит к ослаблению притоков капитала, а движение рабочей силы зависит от ухудшения здоровья населения, отсутствия средств на существование.

Для первого квартала 2021 года характерен рост практически на все сырьевые товары, начиная с середины 2020 года. Для российского экспорта энергоносителей наиболее важен рост их цен [4].

Крупнейший торговый партнер России – Китай, единственная страна, добившаяся положительного роста в 2020 году, однако выздоровление от COVID-19 было быстрым, но неравномерным. Благодаря сдерживанию вспышки COVID-19 с марта прошлого года и поддержке адаптивной финансовой и налогово-бюджетной политики и устойчивого экспорта в Китае в 2020 году был зафиксирован рост реального ВВП на 2,3% [6].

2020 год для России характеризовался сокращением ВВП на 3%, однако для ми-

ровой экономики это сокращение составило 3,8%, для стран с развитой экономикой – 5,4%, для стран EMDE – 4,8%. Относительно низкое сокращение ВВП России вызвано, предпринятыми ранее мерами по макрофискальной стабилизации, что привело к улучшению финансового положения. Высокий контроль, регулирование и надзор банковского сектора привели к усилению буферов капитала и их ликвидности [5].

Российский финансовый сектор пострадал в 2020 году, однако в первом квартале 2021 года наблюдался рост.

Рынок кредитования в стране остается относительно стабильным за счет медленного восстановления экономики и проводимыми программами государственной кредитной поддержки.

Количество занятых в стране по-прежнему ниже уровня, предшествующего пандемии, однако в конце 2020 года на рынке труда появилась тенденция к увеличению занятых.

За период 2019-2020 года средняя реальная заработная плата в России выросла на 1,7%, но скрыла важные различия между видами экономической деятельности: в секторах, которые понесли наибольшие потери занятости, также наблюдались самые большие потери реальной заработной платы. Реальная заработная плата выросла в сельском хозяйстве, телекоммуникациях

и здравоохранении, но упала в сфере гостиничных услуг, строительства, культуры / спорта / досуга и торговли [2, 7].

Повышение реальной заработной платы не компенсирует снижение располагаемого дохода на душу населения, который за последние три квартала 2020 года был ниже на 7,9%, 5,3% и 1,7% соответственно, чем в те же периоды прошлого года.

Острая ситуация в результате пандемии одинокого плохо сказалась на экономических показатели российских регионов, так в большинстве сформировался бюджетный дефицит (в 57 регионах в 2020 году против 34 в 2019 году), это объясняется отрицательной динамикой промышленного производства и розничной торговли [4].

Что касается экономических показателей мировой экономики, то несмотря на рост в этом году, ожидается, что уровень мирового ВВП в 2021 году будет на 3,2% ниже прогнозов до пандемии, а ВВП на душу населения во многих странах с формирующимся рынком и развивающихся странах в течение длительного периода будет оставаться ниже пикового уровня до COVID-19. По мере того, как пандемия продолжает разрастаться, она будет определять траекторию глобальной экономической активности [7].

За счет восстановления мировой экономики, снижения количества новых случаев COVID-19, роста цен на нефть и проводимую мягкую денежно-кредитную политику, которая может реализовываться за счет государственной поддержки, прогноз на базовый рост ВВП России может быть реальным, так в 2021 году на уровне 3,2%, в 2022 году на уровне 3,2%, а в 2023 году на 2,3% [5].

Однако реальность настоящая – это исторический обвал спроса на нефть и цен на нефть. Низкие цены на нефть для России, вероятно, в лучшем случае окажут временную первоначальную поддержку росту после снятия ограничений на экономическую деятельность. Однако даже после восстановления спроса неблагоприятные воздействия на экспортеров энергии могут перевесить любые выгоды для деятельности импортеров энергии. Низкие цены на нефть дают российским производителям

нефти возможность диверсифицировать свою деятельность. Кроме того, недавнее падение цен на нефть может придать дополнительный импульс реформам в области субсидирования энергоносителей и углубить их, как только стихнет кризис в области здравоохранения [1, 4].

Перед лицом этой тревожной перспективы первоочередной задачей для политиков является решение проблемы кризиса здравоохранения и сдерживание краткосрочного экономического ущерба. В более долгосрочной перспективе России необходимо провести комплексные программы реформ для улучшения основных движущих сил экономического роста после того, как кризис закончится.

Политика восстановления для России, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе предполагает укрепление служб здравоохранения и принятие целевых мер стимулирования, чтобы помочь возобновить рост, включая поддержку частного сектора и получение денег напрямую людям. В период смягчения последствий России следует сосредоточить внимание на поддержании экономической активности за счет поддержки домашних хозяйств, фирм и основных услуг.

Экономика России оправилась от коронакризиса быстрее и сильнее, чем кто-либо ожидал. Правительство инвестировало всего около 3% ВВП на расходы по стимулированию экономики – это один из самых низких показателей среди всех правительств, – однако рецессия в России (сокращение на 3% в 2020 году) была более мягкой, чем на большинстве других крупных мировых рынков. Причина, в том, что пандемия нанесла ущерб, прежде всего, сфере услуг, а отрасль услуг в России остается относительно слаборазвитой, что придает ей большую устойчивость [7].

Еще одним фактором, способствовавшим этому, было то, что после первоначальной блокировки в апреле прошлого года правительство не вводило последующих блокировок, когда в конце лета началась вторая волна, что также помогло поддержать восстановление.

Ожидается, что в этом году российская экономика вырастет примерно на 4%

(оценки разнятся из-за сохраняющейся неопределенности в отношении развития пандемии), но помимо этого все согласны с тем, что рост замедлится в 2022 году и в последующий период по мере того, как исчезнет эффект восстановления [4].

Долгосрочные экономические перспективы России будут зависеть от ускорения потенциального роста за счет поощрения экономической диверсификации, выравнивания правил игры для частного сектора, улучшения управления государственными предприятиями (ГП), чтобы сделать существующие ГП более эффективными и конкурентоспособными, а также лучше интегрироваться в глобальную систему. цепочки создания стоимости. «Зеленый» переход может создать серьезные проблемы для российской экономики, если правительство не предпримет упреждающих шагов по декарбонизации [5].

Население России вернулось к росту в 2008 году, и демографическое восстановление превзошло даже самые оптимистичные прогнозы международных финансовых институтов в начале последнего десятилетия. Кремль запустил весьма успешную программу поддержки детей, в результате которой резко выросла рождаемость, а въездная иммиграция также способствовала росту естественного населения. Урезание демографической кривой по сравнению с кошмаром 90-х годов, когда средняя продолжительность жизни мужчин упала до 57 лет, было очень глубоким. Вызванный им спад численности только что ударил по трудоспособному населению. Согласно прогнозу ООН от июля 2019 года, ожидается, что численность трудоспособного населения России сократится с 86,4 млн в 2020 году до 79,7 млн в 2040 году, что означает изменение в среднем на 0,4% в год [2, 4].

Для решения этой задачи Россия объявила национальную цель сократить вдвое уровень бедности до 6,6% к 2030 году.

Библиографический список

1. Ким Т.Г. Дестабилизация российской экономики: экономические санкции и боевые действия // Вестник ИМСИТ. – 2015. – № 1 (61). – С. 30.
2. Маглинова Т.Г. Современное положение международной трудовой миграции // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 3 (38). – С. 157-161.

Однако даже при самых оптимистичных прогнозах роста ВВП ее будет трудно достичь без более точной ориентации на бедные и уязвимые слои населения. Хотя российская система социальной защиты играет важную роль в сокращении бедности, она делает это дорого: страна тратит более 3% ВВП или 30 млрд. долл. США на программы социальной помощи. Этот уровень вдвое превышает глобальные расходы на социальную помощь, составляющие 1,5% ВВП, и превышает расходы в регионе Европы и Центральной Азии [7].

Еще одна очевидная проблема для роста российской экономики - низкий уровень инвестиций. Так, уровень инвестиций в России, немного превышающий 20%, ниже, чем в большинстве европейских стран с высоким уровнем дохода. Действительно, большинству быстрорастущих европейских стран с формирующейся рыночной экономикой удавалось поддерживать уровень инвестиций около 30% ВВП или выше в течение нескольких лет [3, 4].

Правительство надеется увеличить инвестиции в основной капитал, особенно в инфраструктуру, как это предусмотрено программой 12 национальных проектов на 27 трлн рублей (360 млрд долл. США). За этой программой стоит попытка решить глубокие структурные проблемы России. Экономика бурно развивалась в нулевые, когда Россия переживала фазу быстрого догоняющего роста, и даже шли разговоры о перегреве. Однако догоняющий рост за счет нефтяного доллара был более или менее исчерпан к 2011 году, когда рост начал замедляться, хотя цены на нефть все еще превышали 100 долларов. К 2013 году этот рост был полностью исчерпан, и экономический рост стал отрицательным. С тех пор не было разработано ни одной новой модели, и до сих пор не предпринималось серьезных попыток решить экономические проблемы России [7].

3. Мугаева Е.В. Развитие венчурной индустрии в России // Российское предпринимательство. – 2012. – № 9 (107). – С. 10-14.

4. Russia Economic Report. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://text.ru/antiplagiat/unauthorized/> (Дата обращения: 19.09.2021).

5. Russia faces a stagnant decade of 1.5% GDP growth after the coronacrisis. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://intellinews.com/russia-faces-a-stagnant-decade-of-1-5-gdp-growth-after-the-coronacrisis-215070/> (Дата обращения: 19.09.2021).

6. The World Bank In China. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/country/china/overview/> (Дата обращения: 19.09.2021).

7. Understanding Russia's GDP Numbers in the COVID-19 Crisis. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://freepolicybriefs.org/2021/03/09/russia-gdp-covid-19/> (Дата обращения: 19.09.2021).

RUSSIAN ECONOMY AND COVID-19 PANDEMIC

T.G. Maglinova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Social Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The article examines the consequences of the impact of the COVID-19 pandemic on the Russian economy, in particular, how macroeconomic indicators have changed, for example, the country's real GDP, for Russia this indicator becomes problematic, because its main export is oil (gas and related products); the number of people employed in the country, the real wages of workers, the amount of foreign investment, as well as the measures taken by the Government at this difficult time for the country.*

Keywords: *Russian economy, COVID-19 pandemic, GDP, exports, imports, employment, deficit, investment, demographic recovery, poverty level.*

УСИЛЕНИЕ РОЛИ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В НОВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Т.Г. Маглинова, канд. экон. наук, доцент

Академия маркетинга и социально-информационных технологий
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-9-12

Аннотация. На фоне постоянных попыток США усиления своего влияния на мировое сообщество, укрепление союза между Россией и Китаем является первоочередной стратегической задачей региона. Слабой стороной в двусторонних отношениях являются экономические и торговые связи, которые снижаются уже несколько лет подряд, в частности низкая торговая составляющая России в экономике Китая создает все условия для развития данного направления в будущем. Энергетика, сельское хозяйство и трансграничная электронная торговля – области, в которых российско-китайские компании достигли наибольшей эффективности. Развитие торгово-экономических отношений двух стран позволит составить острую конкуренцию экономикам развитых стран.

Ключевые слова: российско-китайское сотрудничество, двусторонняя торговля, торговый партнер, импорт, экспорт, отрасли, геополитика, дипломатия, прямые иностранные инвестиции, инвестиционные проекты, Covid-19.

Наиболее примечательным и важным является все более тесное сотрудничество между Россией и Китаем, которое продолжает укрепляться, несмотря на очевидную попытку президента США Джо Байдена подорвать их. Учитывая развивающиеся связи между Россией и Китаем на фоне все более беспорядочного подхода США в попытке нагнетать напряженность, было много спекуляций и дискуссий о том, образуют ли Россия и Китай союз, – практика, которая чаще всего используется Западом для продвижения их идеологически мотивированная повестка дня [3, 5].

Хотя нет никаких сомнений в близости российско-китайских отношений, особенно в дипломатической сфере, все же существуют относительно «слабые» точки, которые требуют от обеих сторон более активных усилий для дальнейшего укрепления двусторонних связей: обеим сторонам необходимо устойчивые экономические и торговые связи, которые составляют основу прочных двусторонних отношений. Торгово-экономическое сотрудничество между двумя странами значительно выросло за последние несколько лет, его общий объем все еще значительно ниже, чем между другими крупными экономиками.

Согласно статистическим данным Китая, объем двусторонней торговли между Китаем и Россией несколько снизился до 107,77 млрд долларов США в 2020 году, преодолев отметку в 100 млрд долларов США. Для нашей двусторонней торговли характерны следующие особенности [7].

Во-первых, более тесное торговое сотрудничество. Китай занял большую долю во внешней торговле России. 11 лет подряд Китай остается крупнейшим торговым партнером России, а Россия – десятым по величине торговым партнером Китая.

Во-вторых, более сильный импульс для устойчивого роста торговли. Двусторонняя торговля выросла с середины прошлого года. Поскольку экспорт Китая в Россию выходит из отрицательного диапазона, он растет в течение шести месяцев подряд в среднем более чем на 7% в месяц во второй половине 2020 года.

В-третьих, устойчивый рост импорта товаров из России, таких как нефть, газ и железная руда.

В-четвертых, появляются новые точки роста. В 2020 году объем торговли сельскохозяйственной продукцией достиг рекордного уровня в 5,55 млрд долларов США, из которых импорт Китая вырос на 13,7% до 4,09 млрд долларов США. На се-

годняшний момент Китай стал крупнейшим рынком России для экспорта сельскохозяйственной продукции и мясных продуктов. «Экономика домохозяйств» значительно увеличила экспорт электронной продукции в Россию: ноутбуки и планшетные ПК выросли на 39% и 29% соответственно. Смартфоны китайских брендов заняли лидирующие позиции на российском рынке по объему продаж.

В-пятых, более диверсифицированные модели транспорта и логистики. Обе страны в полной мере воспользовались услугами железнодорожного экспресса Китай-ЕС, активно развивающего мультимодальные перевозки железнодорожным-морским и автомобильным-железнодорожным транспортом, таким образом, способствуя развитию двусторонней торговли благодаря более широким транспортным сетям и большому выбору [9].

Таким образом, две страны могут поддерживать рост, включая энергетику, сельское хозяйство и трансграничную электронную торговлю. Россия и Китай также имеют большой взаимный интерес в расширении сотрудничества по продвижению использования их собственных валют, чтобы избежать рисков, связанных с усилением оружейной гегемонии доллара США. На официальном уровне обе стороны предприняли ряд действий и политики для укрепления экономического и торгового сотрудничества. Например, две страны настаивают на сотрудничестве в энергетическом секторе, включая проекты ядерной энергетики и газопроводы. Официальные лица также пообещали развивать сотрудничество в рамках инициативы «Один пояс, один путь» и Евразийского экономического союза [8].

Несмотря на то, что был достигнут устойчивый прогресс, во многих секторах может быть более быстрый рост, и бизнес-сообщества двух стран являются ключом к такому росту. Российские и китайские компании имеют наилучшую политическую и дипломатическую среду для прагматичного сотрудничества по сравнению с трудностями и препятствиями, с которыми сталкиваются компании в других странах.

Тесные дипломатические связи, несомненно, обеспечивают стабильные условия для ведения деловых сделок [4, 7].

Столкнувшись с усиливающимся враждебным правительством США, которое безжалостно стремится сдерживать или препятствовать развитию, как Россия, так и Китай, две страны должны не только укреплять двусторонние экономические и торговые связи, но и привлекать больше стран и регионов-единомышленников в Евразии и за ее пределами для формирования мощного механизма экономического сотрудничества, достаточно мощного, чтобы противостоять постоянным злоупотреблениям США своей экономической гегемонией [8].

Имея глубокое политическое доверие и координацию между Россией и Китаем, США не имеют большого преимущества перед двумя партнерами с точки зрения геополитики и дипломатии; однако у США гораздо большее преимущество в экономической и торговой областях, и крайне важно, чтобы Москва и Пекин укрепляли сотрудничество в противодействии экономической гегемонии Вашингтона. Ключевой частью этого решения является привлечение частного сектора и создание сопоставления, включающего большее количество стран и регионов, участвующих в этих усилиях [5].

Есть также основные моменты в других областях, помимо торговли. Во-первых, инвестиционные и подрядные инженеринговые проекты выросли против тенденции к снижению. В 2020 году Россия получила из Китая 340 млн долл. США, не связанных с прямыми иностранными инвестициями, что на 41,7% больше. Стоимость недавно подписанных китайских контрактов на проекты составила 5,87 млрд долл. США, что составляет почти 30% от общей стоимости недавно подписанных контрактов с Россией. Во-вторых, стабильно продвигается реализация крупных стратегических проектов. Введен в эксплуатацию средний участок газопровода Китай-Россия по восточному маршруту. Началось строительство Амурского газохимического комплекса (АГХК). В-третьих, повсеместно получило развитие сотрудничество в

области науки, технологий и инноваций. Введен в эксплуатацию российско-китайский фонд исследований и технологических инноваций общей суммой 1 млрд долл. США. Обе стороны добились положительного прогресса в сотрудничестве по 5G, облачным сервисам, интеллектуальным путешествиям и т. д. В-четвертых, углубилось сотрудничество на местном уровне. Китай остается крупнейшим торговым партнером Дальнего Востока, Сибири, Урала и Северо-Западного федерального округа. Две страны пересмотрели Программу развития китайско-российского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества на Дальнем Востоке России на 2018-2024 годы. Обе стороны осуществляли онлайн-взаимодействие на местном уровне, чтобы стимулировать торговлю и возобновить работу и производство [1, 2, 8].

Две страны пересмотрели Программу развития китайско-российского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества на Дальнем Востоке России на 2018-2024 годы. Обе стороны осуществляли онлайн-взаимодействие на местном уровне, чтобы стимулировать торговлю и возобновить работу и производство. Две страны пересмотрели Программу развития китайско-российского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества на Дальнем Востоке России на 2018-2024 годы. Обе стороны

осуществляли онлайн-взаимодействие на местном уровне, чтобы стимулировать торговлю и возобновить работу и производство [6].

Для России и Китая важно достичь реализации следующих целей [7]:

- активизация сотрудничества в борьбе с COVID-19;

- продвижение двусторонней торговли и поддержка развития электронной коммерции и других новых форм и моделей бизнеса;

- расширение сотрудничества в области двусторонних инвестиций и крупных стратегических проектов, а также создание новых точек роста в сотрудничестве в области науки, технологий и инноваций;

- укрепление местного сотрудничества путем объединения ключевых провинций и областей двух стран, эффективного использования выставок и содействия развитию парков сотрудничества;

- продвижение торговых и экономических институциональных механизмов, оптимизация деловой среды и усиление координации на многосторонних форумах.

Существует уверенность, что в 2021 году российско-китайские согласованные усилия приведут к здоровому и устойчивому развитию торговых отношений между странами и скорейшему восстановлению двусторонней торговли до целевого показателя в 200 миллиардов долларов США [6].

Библиографический список

1. Бризицкая А.В., Якимов В.А. Индикаторы оценки финансовой безопасности территорий опережающего развития Дальнего Востока России // Аудитор. – 2020. – №3.
2. Дармилова Ж.Д., Мугаева Е.В. Стратегии управления инновационной деятельностью промышленных предприятий // Экономика устойчивого развития. – 2014. – №2 (18). – С. 45-50.
3. Маглинова Т.Г. Российско-китайское экономическое сотрудничество в современных условиях // Вектор экономики. – 2020. – № 7 (49). – С. 14.
4. Маглинова Т.Г. Мировая экономика: учебное пособие. – Курск: Изд-во ЗАО «Университетская книга», 2021. – 178 с.
5. China, Russia need to bolster trade to match ever close bilateral ties. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globaltimes.cn/page/202107/1228787.shtml> / (Дата обращения 19.09.2021).
6. China aims to boost trade with Russia to \$200 bln in 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.com/economy/1249895> / (Дата обращения 19.09.2021).
7. China's Technology Cooperation with Russia: Geopolitics, Economics, and Regime Security. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://academic.oup.com/cjip/article-abstract/14/3/447/6352583> / (Дата обращения 19.09.2021).

8. Good China-Russia Relations Are Here to Stay. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://thediplomat.com/2021/06/good-china-russia-relations-are-here-to-stay/> / (Дата обращения 19.09.2021).

9. With China-Russia ties at 'best in history,' trade still needs a boost to ensure security. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globaltimes.cn/page/202103/1219223.shtml> / (Дата обращения 19.09.2021).

STRENGTHENING THE ROLE OF RUSSIAN-CHINESE COOPERATION IN NEW GEOPOLITICAL CONDITIONS

T.G. Maglinova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Social Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *Against the background of constant attempts by the United States to strengthen its influence on the world community, strengthening the alliance between Russia and China is the region's primary strategic task. The weak side in bilateral relations is economic and trade ties, which have been declining for several years in a row, in particular, the low trade component of Russia in the Chinese economy creates all the conditions for the development of this direction in the future. Energy, agriculture and cross-border e-commerce are the areas where Russian-Chinese companies have achieved the greatest efficiency. The development of trade and economic relations between the two countries will make it possible to create sharp competition for the economies of developed countries.*

Keywords: *Russian-Chinese cooperation, bilateral trade, trading partner, import, export, industries, geopolitics, diplomacy, foreign direct investment, investment projects, Covid-19.*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.Е. Маркова, студент

Сахалинский государственный университет
(Россия, г. Южно-Сахалинск)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-13-19

Аннотация. В данной статье исследованы проблемы реформирования естественных монополий в РФ, особенности их государственного регулирования. Также была рассмотрена деятельность монополий, их влияние на экономическую безопасность страны, изменения, которым подверглось антимонопольное законодательство в последние несколько лет. Исследование существующих проблем в дальнейшем поспособствует усовершенствованию методов государственного регулирования и повышению эффективности функционирования естественных монополий.

Ключевые слова: монополия, естественная монополия, конкуренция, антимонопольная политика, государственное регулирование.

Проблемы реформирования естественных монополий в национальной экономике являются актуальными. Это обусловлено тем, что монополии обладают существенным экономическим, политическим и социальным влиянием, а также это связано с низкой эффективностью государственного регулирования их деятельности.

Целью данной работы является: исследование деятельности естественных монополий в Российской Федерации, эффективность их государственного регулирования и проблемы их реформирования.

Объектом исследования являются естественные монополии, функционирующие в Российской Федерации и результаты их экономической деятельности.

Предметом исследования являются условия, способы и проблемы реформирования монополий в России.

История появления первых монополий уходит корнями в глубокую древность, несмотря на то, что иногда их называют довольно новым явлением. Явление монополии зародилось примерно с началом формирования обмена и рынка, и присутствовало на каждом из этапов общественно-исторического развития.

Монополизированный рынок является противоположностью рынка совершенной конкуренции. Различия между ними приведены в таблице 1.

Таблица 1. Различия между чистой монополией и совершенной конкуренцией.

Признаки	Совершенная конкуренция	Монополия
Потенциальная конкуренция	Присутствует из-за отсутствия входных барьеров	Ограничена высокими входными барьерами
Конкуренция в отрасли	Множество	Отсутствуют
Рыночная власть	Отсутствует	Значительна
Размеры предприятия	Малые	Крупные
Доля продаж в рыночном спросе и доля производства в рыночном предложении	Незначительна, относительно размеров отрасли, обычно менее 1%	100%
Близкие субституты в отрасли или других отраслях	Множество	Отсутствуют

Как можно заметить, конкурентный рынок несет в себе множество преимуществ, такие как:

- наличие товаров-заменителей, что дает потребителям возможность выбора между несколькими товарами в пользу того, который устраивает их и по цене, и по качеству;

- более рациональное использование ресурсов в целях сокращения издержек и повышения эффективности производства;

- развитие научно-технического прогресса, который компании монополисты могут искусственно сдерживать;

- и другие.

Однако существуют такие сферы деятельности, в которых развитие конкуренции невозможно. Так, одним из элементов обеспечения экономической безопасности государства являются естественные монополии. Природа естественных монополий такова, что они порождают собственную инфраструктуру и финансовую систему, которые представляют собой основу жизнеспособности страны. Кроме того, в силу высокой общественной значимости продукции, естественные монополии, с порожденными ими инфраструктурой и финансовой системой, представляют собой основу социальной стабильности общества, а также одним из основных элементов обеспечения экономической безопасности страны [1]. Следовательно, данный тип монополий желателен не только для общества, но и для государства, однако природа монополий все равно требует от правительства регулирования их деятельности.

Определение естественной монополии дано в Федеральном законе от 17.08.1995 N 147-ФЗ «О естественных монополиях» [2]. Можно сказать, что это такое состояние рынка, когда существование одного продавца товаров, работ, услуг выгод-

нее, чем присутствие нескольких производителей в силу технологических особенностей производства.

Выделяют несколько типов естественных монополий:

1. Природные.

2. Техничко-экономические.

Первые обусловлены естественными причинами, связанными с природными факторами. Вторые возникают в силу технических или экономических факторов, зависящих от проявления эффекта масштаба производства.

Важно указать, что изменение цен и тарифов большинства субъектов естественных монополий влияет на уровень цен в других отраслях и инфляцию.

На данном этапе развития российские монополии отличаются своей непрозрачностью, высокими ценами на производимую ими продукцию и недостаточной эффективностью. Анализировать результаты деятельности естественных монополий зачастую непросто из-за множества дочерних компаний и аффилированных структур, перекрестного субсидирования, непрофильных активов, необоснованности инвестиционной деятельности.

В таблице 2 [3] перечислены все сферы деятельности естественных монополий в РФ в настоящее время. Естественные монополии являются крупными производителями, за 4 года их товарооборот увеличился на 47%, несмотря на отрицательный темп прироста отдельных показателей. Наибольшим приростом обладают услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей. Это связано с утверждением Стратегии развития внутреннего водного транспорта РФ до 2030 г. В период до 2020 г. планировалось «активное продвижение внутреннего водного транспорта и формирование базовых условий для наращивания грузовой базы» [4].

Таблица 2. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ собственными силами по сферам деятельности естественных монополий по Российской Федерации за период 2018-2020 гг., млн. руб.

Показатель	2017	2018	2019	2020	Темп роста в 2020 к 2017, %
Транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам	1470773	1598121	1612011	1471923	0,078
Транспортировка газа по трубопроводам	3651100	3895335	3877675	3781318	3,567
Услуги по передаче электрической (тепловой) энергии	8935233	9805854	10278719	12640796	41,471
Железнодорожные перевозки	392798	405754	438627	293243	-25,345
Услуги портов (речной и морской транспорт) и услуги транспортных терминалов	329632	346663	362848	641191	94,517
Услуги аэропортов	644274	673321	618760	139495	-78,348
Услуги общедоступной почтовой связи	137461	139439	147982	161023	17,141
Услуги общедоступной электросвязи	990528	1009382	1011247	653032	-34,072
Услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей	1224	1251	1566	1296132	105793,137
Услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике	26622	26828	29019	32687	22,782
Захоронение радиоактивных отходов	-	-	804	979	-
Водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры	-	1583556	2470992	3259122	-
Ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов в акватории Северного морского пути	-	-	38373	40592	-
Всего	16579645	19485504	20888623	24411533	47,238

Несмотря на то, что некоторые сферы деятельности естественных монополий не слишком прибыльны, число убыточных

предприятий невелико, как это представлено на рисунке 1.

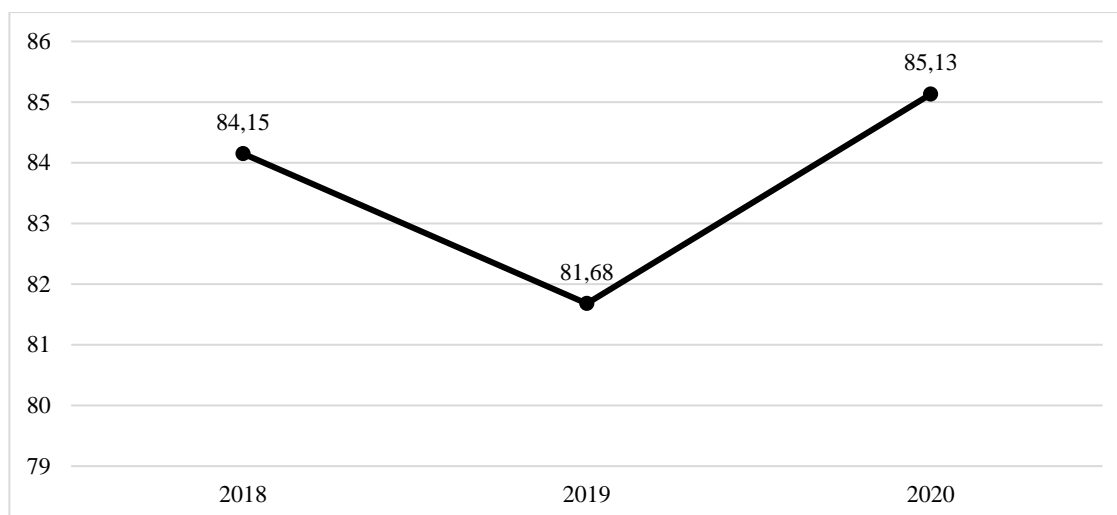


Рис. 1. Удельный вес естественных монополий, получивших прибыль, %

Удельный вес естественных монополий, получивших прибыль снизился в 2019 году, что связано с увеличением убыточных компаний по водоснабжению и водоотведению с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфра-

структуры почти на 50%. На это повлияло снижение уровня воды во многих водохранилищах, которое в первом полугодии 2019 г. составляло только 70-80% от нормы. Однако в 2020 г. по сравнению с 2018 доля прибыльных компаний в сфере дея-

тельности естественных монополий возросла почти на 1%.

Кроме того, естественные монополии являются крупными работодателями, а среднемесячная заработная плата работни-

ков, осуществляющих свою деятельность в данных организациях, как это видно по рисунку 2 [5], значительно превосходит среднее значение заработной платы по РФ за весь рассматриваемый период.

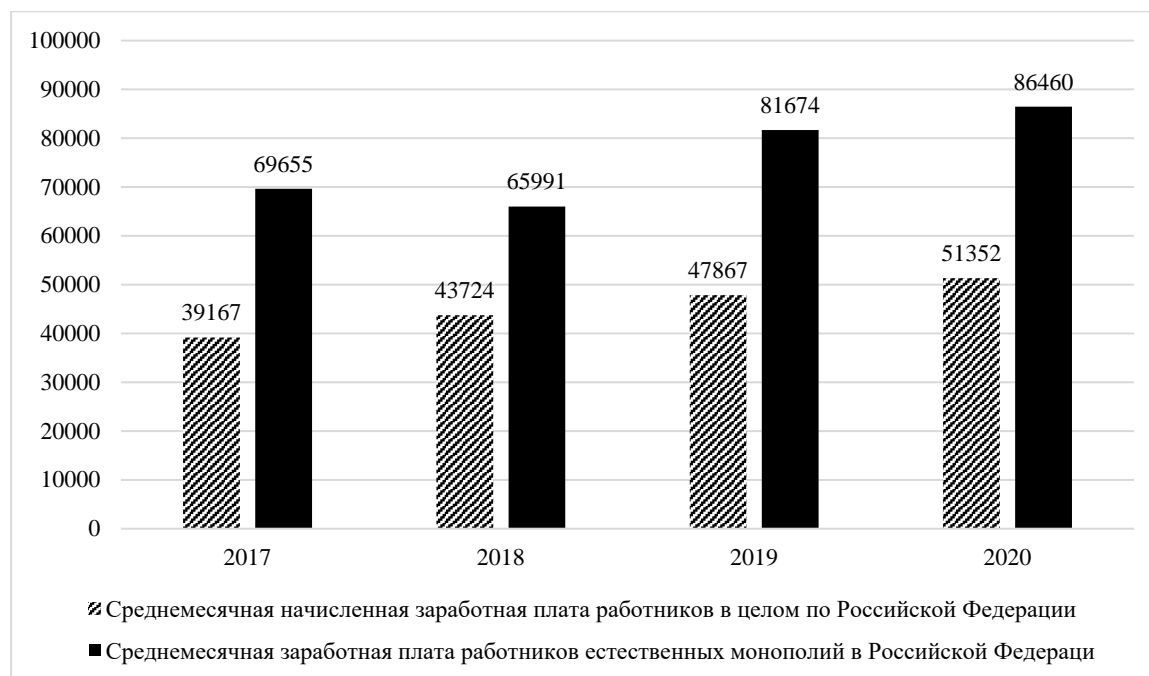


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата работников РФ и работников естественных монополий в период с 2017 по 2020 гг., руб.

Но, несмотря на то, что развитие конкуренции во многих сферах естественных монополиях невыгодно, государство должно регулировать их деятельность различными методами для того, чтобы избежать ущемление прав потребителей товаров, а также чтобы предотвратить сдерживания перехода к конкурентному рынку в сфере деятельности монополии, если экономически такой переход выгоден и оправдан.

В России существует несколько методов государственного регулирования естественных монополий: это административные и экономические методы регулирования, они представлены на Рисунке 3. Первые направлены в основном на законодательное закрепление запретов в деятельности естественных монополий. Например, запрет соглашений о ценах не дает возможности монополистическим структурам

согласовывать между собой цены на товар, услуги или работы с целью повысить свою выгоду. Однако доказать такой сговор не просто. Согласно президиуму Федеральной антимонопольной службы прямыми доказательствами в сговоре компаний являются письменные свидетельства, включающие в себя договор о сговоре, протокол совещания, на котором был принят сговор о ценах и другие.

Поэтому, несмотря на важность административного регулирования, нельзя забывать и об экономических методах. Они включают в себя ценовое регулирование, которое основывается на определении предельно допустимых уровней цен по сферам деятельности естественных монополий; определения круга лиц, подлежащих обязательному обслуживанию и другие.



Рис. 3. Система антимонопольного регулирования в России

Экономические методы в свою очередь делятся на прямые и косвенные методы регулирования. Прямые методы нацелены непосредственно на установление цен и тарифов или установление пределов повышения цен, с целью поддержки потребителя услуг естественных монополий.

Косвенное же регулирование направлено не на регулирование самих цен и тарифов, а подразумевает воздействие на факторы от которых они зависят. К примеру, ключевой ставки, налогооблагаемой базы и размеров налогов.

Государство стремится развивать и совершенствовать антимонопольное законодательство, используется множество методов регулирования деятельности монополий, однако это не приносит результата. Деятельность естественных монополий до сих пор базируется на Федеральном законе «О естественных монополиях», который был принят в 1995 году. Многие эксперты

сходятся во мнении, что данный закон уже утратил свою актуальность, требуется пересмотреть список сфер деятельности естественных монополий. К примеру, услуги аэропорта, порта и почтовых отделений могут развиваться и в условиях конкурентного рынка, что является более предпочтительным для потребителя и экономики страны в целом. Итак, можно сделать вывод, что существующие методы регулирования устарели и неэффективны.

На данном этапе развития антимонопольного законодательства оно не позволяет естественным монополиям переходить в конкурентную среду и не учитывает состояние конкуренции на уже существующих рынках.

В других экономически развитых странах реформирование естественных монополий началось в конце XX века, это повлекло за собой снижение влияния государства на экономику, а также развитие

конкурентных рынков, где появление нескольких производителей было выгодно.

В Российской Федерации проведение реформ естественных монополий стало возможным после перехода от плановой к рыночной экономической системе. Однако главной проблемой было то, что все реформы проводились без научных исследований, не разрабатывался план преобразований. Все это привело к негативным последствиям, таким как усиление государственного контроля над отраслями естественных монополий, включение в реестр монополий сферы деятельности, в которых эффективнее развивать конкурентную среду.

Кроме того, нельзя забывать, что распространение цифровых технологий привело к становлению цифровой экономики, в которой главным фактором производства является информация в цифровом виде. Это поспособствовало улучшению эффективности производства, появлению новых технологий, упрощению продажи и доставки товаров и услуг.

Однако несмотря на все преимущества цифровой экономики, действующее законодательство не в полной мере регулирует деятельность так называемых «цифровых» монополий. В настоящее время эти компании продолжают развиваться, их экономическое влияние усиливается, что несет в себе угрозы для потребителей. Над решением этой проблемы трудятся не только в Российской Федерации, но и в иностранных государствах.

Сейчас на повестке дня стоит вопрос о том, по каким критериям «цифровые» монополии будут регулироваться антимонопольным законодательством, какие наказания им грозят за его нарушение и т.д.

По словам Пузыревского С.А., в связи с этим «при обсуждении законопроектов с экспертами и представителями бизнес-сообщества рассматривалось несколько вариантов таких санкций: от блокирования интернет-трафика цифровой платформы на территории Российской Федерации до повышенных штрафных санкций» [6].

Еще одной проблемой является то, что исключительные права на интеллектуальную собственность дают возможность предприятиям не допускать на рынок других производителей.

Итак, основными проблемами реформирования естественных монополий в России являются:

1. Недостаточные научные исследования, в самом начале преобразований не были определены критерии, по которым предприятие можно было отнести в реестр естественных монополий, не развита система нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность монополий.

2. Неэффективное действующее регулирование деятельности естественных монополий, которое тормозит преобразования в данной сфере.

3. Отсутствие четких и «прозрачных» процедур установления тарифов и рассмотрения тарифных споров.

4. Инвестиционные затраты вопреки международной практике регулирования естественных монополий закладываются в стоимости товаров (услуг) без учета эффективности их реализации.

5. Злоупотребление рыночной властью «цифровыми» монополиями и не разработанные методы регулирования их деятельности.

6. Не стоит забывать и про особенности Российской Федерации. Огромный размер территории страны не способствует снижению энергоемкости производства, в отдаленных районах стоимость тарифов будет неизменно выше. А также этому способствует недостаточная развитость технологий в российских компаниях и высокая степень износа основных фондов.

Таким образом, можно сделать вывод, что для успешного реформирования естественных монополий в Российской Федерации необходимо проведение более глубокого анализа их деятельности, анализа конкуренции на конкретном рынке и разработка новых законодательных актов, которые бы регулировали деятельность монополий в современном мире.

Библиографический список

1. Радюкова Я.Ю. Роль и место естественных монополий в системе экономической безопасности страны // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – №7. – С. 154-157.
2. Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17.08.1995 №147-ФЗ (ред. от 11.06.2021) // СПС «Консультант Плюс».
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики «Основные показатели деятельности естественных монополий 2020». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/11110/document/13275?print=1>
4. Распоряжение Правительства РФ от 29.02.2016 №327-п «О Стратегии развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС «Консультант Плюс».
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике Российской Федерации в 1991-2021 гг.». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries?print=1
6. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/publications/21796>

**ANALYSIS OF MODERN PROBLEMS OF REFORMING NATURAL MONOPOLIES
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Yu.E. Markova, Student
Sakhalin State University
(Russia, Yuzhno-Sakhalinsk)

Abstract. *This article examines the problems of reforming natural monopolies in the Russian Federation, the peculiarities of their government regulation. The activities of monopolies, their impact on the economic safety of the country, and the changes that the antimonopoly legislation has undergone in the past few years were also considered. The study of existing problems will further contribute to the improvement of methods of government regulation and increase the efficiency of the functioning of natural monopolies.*

Keywords: *monopoly, natural monopoly, competition, antimonopoly policy, government regulation.*

СИСТЕМА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

И.И. Марущак, канд. экон. наук, доцент

В.В. Гончаров, магистрант

Московский международный университет
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-20-24

Аннотация. Для деятельности любого субъекта хозяйственной деятельности определение факторов конкурентоспособности является одним из ключевых аспектов. В данной статье рассмотрена система факторов, которые оказывают воздействие на конкурентоспособность организаций, определены критерии конкурентоспособности для различных заинтересованных лиц, рассмотрены принципы выбора факторов при оценке конкурентоспособности.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности, критерии, преимущества, система факторов, конкуренция, конкурентоспособность.

К факторам конкурентоспособности относят все переменные, которые оказывают существенное влияние на рост или снижение ее уровня. Для управления факторами конкурентоспособности необходимо установить их оптимальное количество, определить соподчиненность, взаимосвязь, а также выявить наиболее существенный фактор, оказывающий максимальное воздействие на уровень конкурентоспособности. На основании полученных данных должно быть принято решение о возложении ответственности за определенный участок деятельности на конкретных руководителей [1].

Таким образом, выявление факторов, оказывающих воздействие на уровень конкурентоспособности предприятия, их си-

стематизация, выбор методики их оценки входит в систему менеджмента конкурентоспособности. На рисунке 1 представлены внешние и внутренние факторы, определяющие уровень конкурентоспособности компании.

Исходя из представленной схемы, уровень конкурентоспособности зависит от способности компании-производителя выпускать продукцию, обладающую конкурентоспособными потребительскими свойствами, рационально использовать имеющиеся ресурсы для достижения поставленных целей, дальнейшего развития предприятия, обеспечения эффективного функционирования в любых внешних и внутренних условиях рыночного окружения [6].



Рис. 1. Рыночное окружение и факторы конкурентоспособности предприятия

Конкурентоспособность предприятия с позиции различных групп заинтересованных лиц выражается по-разному.

Рисунок 2 наглядно демонстрирует критерии конкурентоспособности предприятия для различных групп заинтересованных лиц.

Современная экономическая литература выделяет несколько групп факторов, воздействующих на уровень конкурентоспособности, среди которых существенное значение имеют качественная, маркетин-

говая и коммерческая составляющие, а также гуд-вилл [3].

Гуд-вилл (имидж компании) является относительно новым фактором, оказывающим влияние на уровень конкурентоспособности компании. Данное понятие включает в себя известность компании, ее торговой марки, размер и характер интеллектуальной собственности, лояльность потребителей к продукции компании [2].



Рис. 2. Критерий конкурентоспособности предприятия для различных заинтересованных лиц

При оценке денежного выражения имиджа компании из ее рыночной стоимости вычитают сумму ее материальных активов. В настоящее время репутация компании и ее положение на рынке приобретают все большее значение. Данный фактор зависит от не только от вышеназванных факторов конкурентоспособности предприятия, но и от его истории, миссии и корпоративной культуры [3].

На рыночную позицию компанию также оказывает существенное влияние инновационный аспект деятельности, играющий важную роль в каждом из четырех групп факторов конкурентоспособности.

Важное преимущество для фирмы является внедрение инновационных элементов в ее деятельность, особенно в период введения санкций со стороны западных стран в отношении ряда российских компаний, банковских учреждений и отдельных лиц [9, с. 60].

На конкурентоспособность компании существенное влияние оказывают любые маркетинговые инновации, вне зависимости от того, являются они следствием продуктовых нововведений или имеют

обособленный характер. В борьбе за рынок сбыта отличаются высокой эффективностью [4].

С точки зрения инвесторов и потребителей особой привлекательностью пользуются компании, способные гибко и адекватно реагировать на любые изменения во внешней среде.

Следовательно, на уровень конкурентоспособности компании в настоящее время существенно воздействует такой фактор как интенсивность инновационной деятельности. В последнее время деятельность компаний все чаще ориентирована на международные отношения, в силу чего интенсивность инновационного аспекта деятельности компании становится ее ключевым фактором конкурентоспособности как международной компании.

Объективная оценка конкурентоспособности базируется на факторах, выбор которых соответствует следующим принципам:

Принцип фундаментальности факторов. Суть принципа заключается в том, что факторы внешней среды, которые не поддаются контролю и влиянию предприятия,

должны исключаться из числа факторов оценки конкурентоспособности компании, поскольку они одинаково положительно или отрицательно воздействуют на все предприятия, осуществляющие однородную деятельность [7].

Принцип оптимальности и комплексности факторов. Количество и структура факторов в совокупности призваны объективно отражать деятельность предприятия, максимально раскрывать соответствующий критерий конкурентоспособности, не перегружая при этом информационную модель [5].

Принцип значимости фактора. В зависимости от значимости для конкурентоспособности факторы оказывают различное воздействие на рост или снижение ее уровня. Таким образом, при оценке конкурентоспособности необходимо учитывать

значение факторов с использованием соответствующих коэффициентов [8].

Для деятельности любого субъекта хозяйственной деятельности определение факторов конкурентоспособности является одним из ключевых аспектов. Уровень конкурентоспособности во многом определяет состав факторов и критериев, которые им соответствуют, а также показателей, которые входят в состав факторной подсистемы. Следует отметить, что группы факторов на макроуровне, в число которых входят политические, природные, экономические, культурные, социальные, научно-технические факторы, аналогичны и отличаются спецификой уровня оценки конкурентоспособности. В таблице 1 представлены наиболее значимые факторы конкурентоспособности на микроуровне.

Таблица 1. Критерии и группы факторов конкурентоспособности предприятия

Критерии	Показатели
1. Наличие и обеспеченность производственными ресурсами	Степень организации производственного процесса Обеспеченность основными фондами Уровень используемых технологий
2. Обеспеченность материально-техническими ресурсами	Количество и структура источников материально-технического снабжения Количество и характеристика основных поставщиков Характер взаимоотношений с контрагентами
3. Эффективность торговой деятельности предприятия	Уровень эффективности управления Рациональность использования имеющихся фондов, основных и оборотных Уровень производительности Экономичность затрат
4. Эффективность финансового положения	Основные показатели финансовой деятельности компании, в число которых входят ликвидность, рентабельность, платежеспособность и т. д.
5. Конкурентоспособность товаров и услуг	Уровень качества производимой продукции Ценовая политика Величина затрат на транспортировку и хранение Товарный ассортимент
6. Конкурентоспособность маркетинговой деятельности предприятия	Эффективность маркетинговых исследований Уровень менеджмента движения товара Степень информированности о деятельности конкурентов
7. Кадровый потенциал	Наличие персонала, обладающего необходимой квалификации в требуемом количестве Эффективная система обучения и подготовки кадров Уровень потребности в новых кадрах
8. Эффективность системы управления предприятием	Организационно-правовая форма предприятия, форма собственности, иерархия системы управления, нормы управляемости, система коммуникаций и информационных (потоков, их эффективность).
9. Наличие конкурентных преимуществ предприятия	Наличие позитивного имиджа компании, уникальных особенностей Привлекательность бренда с точки зрения потребителя Прибыльность компании Ценность компании с точки зрения инвесторов

Следует отметить, что уровень конкурентоспособности компании зависит не только от наличия конкурентных преимуществ, учета факторов и критериев конкурентоспособности, но и от умения грамотно руководить поведением на рынке в слу-

чае возникновения нестандартных ситуаций, формировать эффективную стратегию развития с учетом возможных изменений во внешней и внутренней среде.

Библиографический список

1. Бертонеш М., Найт Р. Конкурентоспособность организации. – СПб.: Питер, 2018. – 484 с.
2. Гамидов Г.С., Колосов В.Г., Османов Н.О. Маркетинг. Учебник. – СПб.: Питер, 2019. – 186 с.
3. Герчикова И.Н. Менеджмент и рынок. – М.: Альфа, 2019. – 479 с.
4. Горфинкель В.Я. Маркетинг: Учебник / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2019. – 461 с.
5. Дюков И.И. Управление конкурентоспособностью компании. Учебное пособие. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2019. – 448 с.
6. Жилкина А.Н. Управление конкурентоспособностью компании. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 336 с.
7. Завлин П.Н. Управление конкурентоспособностью компании. Теория и практика. – М.: МИР, 2019. – 408 с.
8. Лапин Е.В. Управление конкурентоспособностью компании: Монография. – С: Университетская книга, 2018. – 310 с.
9. Лукошевичус Г.А., Тришкина Н.А. Предпосылки повышения конкурентоспособности предприятий // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2019. – №12. – С. 58-62.

SYSTEM OF FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

I.I. Maruschak, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

V.V. Goncharov, *Graduate Student*

Moscow International University
(Russia, Moscow)

Abstract. *For the activities of any business entity, the determination of competitiveness factors is one of the key aspects. This article examines the system of factors that affect the competitiveness of organizations, defines the criteria for competitiveness for various stakeholders, considers the principles of choosing factors in assessing competitiveness.*

Keywords: *factors of competitiveness, criteria, advantages, system of factors, competition, competitiveness.*

ОСОБЕННОСТИ БРЕНД-КОММУНИКАЦИЙ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

А.С. Медведицкова, студент

Е.А. Фадеева, канд. пед. наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет
(Россия, г. Волгоград)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-25-28

Аннотация. В статье рассматривается роль социальных сетей в контексте построения бренд-коммуникаций. Описаны способы построения коммуникации бренда с целевой аудиторией посредством социальных сетей. Рассмотрены особенности продвижения бренда через социальную платформу Instagram.

Ключевые слова: бренд, бренд-коммуникации, социальные сети, целевая аудитория, продвижение через социальные сети, Instagram.

Современный рынок отличается высокой степенью конкуренции. Компаниям, занимающим одинаковую нишу на рынке, всё сложнее выделиться на фоне конкурентов. Покупатели теряются среди многообразия товаров на прилавках магазинов, им сложнее отыскать определенный бренд, они берут, что первое попадается на глаза и большим плюсом в дополнение к этому будет наличие скидки на необходимый товар. А компании, вкладывающие значительную часть своего бюджета в рекламные коммуникации, ожидают, что их финансовые затраты окупятся, но такого в большинстве случаев не происходит. Потребителей привлекает не только физические (эксплуатационные) свойства товаров, но и презентация, оформление, дизайн товаров. Наделить товар/продукт уникальными свойствами, которые одновременно выделяют товар на фоне конкурентов, а также понятно объясняют покупателю ценность и выгоду вашего товара, можно посредством развития и поддержания бренда. Сильный бренд является источником дополнительной прибыли, гарантом качества вашей продукции и формирования базы постоянных клиентов. Бренд – это лицо вашей компании, которое четко доносит всю необходимую для потребителя информацию о товаре, чтобы решение о покупке товара сложилось в вашу пользу. С помощью бренда формируется эмоциональная связь с клиентами – это сильное преимущество перед конкурентами. На рынке, характеризующимся как гиперкон-

курентный, сложно выделиться и завоевать доверие покупателей, а формирование бренда с последующим грамотным и активным продвижением, поможет компании быть лидером в своей нише и на долгие годы закрепиться в сознании потребителей. Бренд-коммуникации определяются как комплекс мероприятий, направленных на продвижение бренда, повышение его известности и увеличение количества лояльных потребителей.

В настоящее время бренд-коммуникации активно осуществляются в социальных сетях, так как они стали неотъемлемой частью жизни практически каждого человека. В среднем люди проводят в социальных сетях 2 часа 29 минут, 40% пользователей используют социальные сети для работы. В России в соцсетях ежемесячно отправляют 1,2 млрд. публичных сообщений – постов, репостов и комментариев (данные на октябрь 2020), из них 496,2 млн – во ВКонтакте. Больше всего авторов – пользователей, написавших хотя бы 1 публичное сообщение за месяц, – в Instagram (42,8 млн.). Аудитория ВКонтакте в России 72,9 млн. пользователей, в основном в возрасте от 25-34 лет, используют данный социальный медиа для общения, прослушивания музыки, просмотра видео и контента. Аудитория Instagram 54 млн. пользователей, 77% – женщины в возрасте 18-24 лет (38%) и 25-34 года 37%, преобладание визуального контента. Самая распространённая аудитория «Одноклассников» в возрасте 25-34

года, используется в основном для поиска и общения с друзьями, знакомыми и родственниками. В Facebook преобладает более взрослая аудитория в возрасте от 35 до 44 лет (28%) и от 45 до 59 (26%), чаще всего он используется для бизнес-целей [1, 2]. Социальные сети пользуются большой популярностью не только среди обычных пользователей, а также среди компаний. У каждого предприятия есть официальный сайт, многие активно ведут социальные сети. Они рассказывают о своем продукте, интересных событиях в жизни компании, об успехах, делятся с пользователями актуальной и полезной информацией, т.е. они, таким образом, общаются со своими клиентами, выстраивают долгосрочные доверительные отношения. Отсюда следует, что в современных реалиях для успешного развития бренда, ведение социальных сетей своей компании необходимо: во-первых, так о вас больше узнают потенциальные покупатели; во-вторых, у вас есть возможность быстро понравиться пользователю и есть большая вероятность, что он расскажет/посоветует вас своим друзьям, знакомым. Таким образом, интернет присутствие компании способствует успешному формированию и развитию бренда компании.

Инструменты продвижения бренда в социальных сетях

Социальные сети – эффективная, постоянно растущая платформа для взаимодействия бренда с целевой аудиторией. Большинство пользователей проверяют свои аккаунты более 17 раз в день, а следовательно, он может неоднократно увидеть ваш контент. Главная задача состоит в том, чтобы привлечь его внимание, вызвать желание сохранить понравившуюся запись, поделиться ею. Одним из инструментов, помогающих выстроить эффективные визуальные и текстовые бренд-коммуникации, является контент и таргетинг [3]. Контент вашего аккаунта должен быть уникальным (избегать шаблонных постов, стоковых фотографий, разные контент для каждого аккаунта и целевой аудитории), постоянным (публиковаться с определённой периодичностью), вирусным (цепляющим, вызывающим определенные

эмоции у подписчиков и желание поделиться записью, отметить понравившийся пост). Текст постов должен быть: грамотным, уважительным, понятным, уникальным. Стоит помнить, что пользователи заходят в социальные сети, чтобы отдохнуть, развлечься, следовательно, чем больше картинок, фотографий, интерактивного контента, приковывающего внимание пользователя, тем лучше. Фотоконтент должен содержать качественные оригинальные фотографии, красивые живые кадры, эмоции людей, чистоту и гармонию в кадре, отражать смысл вашего послания, соответствовать имеющемуся бренду или быть в едином цветовом стиле [4]. Для упрощения работы с контентом создаётся контент-план, в котором прописывается частота и характер публикаций (продающий, развлекательный, информационный пост).

Помимо контентной части ещё одним эффективным инструментом продвижения бренда является таргетинговая реклама, которая направляется на определенную целевую аудиторию, с конкретными интересами. Для запуска рекламной кампании необходимо определить следующие характеристики ваших потенциальных клиентов: пол, возраст, место проживания, интересы, вкусы, работа, места, которые чаще всего посещает ваш пользователь. Чем больше параметров, тем точнее попадание в целевую аудиторию [5].

В случае, если собственными силами раскрутить бренд не получается, можно воспользоваться рекламой в более популярных сообществах/группах со схожей тематикой бренда, купив количество публикаций, или обратиться к более успешным конкурентным брендам с предложением взаимопиара.

Особенности продвижения бренда в Instagram

Instagram на сегодняшний день является наиболее популярной социальной сетью. Модная и полезная социальная платформа представляет собой не только сервис для обмена фото и видео контентом, а также предлагает широкие возможности для B2C брендов. Потребитель любит глазами, ему скучно и неинтересно читать длинные тек-

стовые посты, поэтому у бизнес-представителей имеется несколько секунд, чтобы заинтересовать пользователя, привлечь его внимание и вызвать желание подписаться на ваш аккаунт. Именно Instagram предоставляет различные возможности в плане графического контента. Для бизнеса Instagram полезен следующими функциями:

- истории Instagram. Они доступны для просмотра только 24 часа. Данная функция идеально подходит для повышения узнаваемости бренда и продукта, объявлений о скидках и акциях [6];

- Прямые трансляции в Instagram. Это эффективный способ привлечь подписчиков, создать ажиотаж, представить актуальную информацию. Instagram Live – это один из надежных способов быть замеченным в течение короткого периода времени (24 часа). Вы можете анонсировать новые продукты, продвигать бренд, собирать обратную связь [6];

- Наличие фирменных хештегов, помогающих быстро найти вас и вашу продукцию [7];

- Определение местоположения. Функционал имеет большое значение в маркетинге, так как при публикации фотографий можно отметить геолокацию, чтобы клиенты смогли вас найти [7].

Способы продвижения через Instagram также разнообразны. Рассмотрим некоторые из них:

- платные публикации. Вы можете купить публикацию постов у популярных блогеров, подходящих для вашего бренда, или же у известных аккаунтов со схожей тематикой. Например, для раскрутки бренда Хлебозавода, можно купить рекламу у фитнес-блогера, в аккаунтах по смежной/схожей тематике. Вас отмечают в публикации, пишут ваши фирменные хештеги и в результате вы получаете охват, подписчиков [7];

- Используйте популярные хештеги вашей тематики, так о вас узнают больше пользователей сети [7];

- Проведение конкурсов, скидок, розыгрышей. Все пользователи любят «плюшки», так вы подарите подписчикам не только положительные эмоции, но и осязаемые подарки [7];

- Подписки и лайки. На начальном этапе раскрутки бренда и построения бренд-коммуникаций данный тип подходит, к тому же это бесплатно для вас. Идея заключается в том, что вы лайкаете пользователей, вписывающихся в круг вашей целевой аудитории. Так вы увеличиваете охват и количество подписчиков [7].

Заключение

В современных условиях использование социальных сетей для построения бренд-коммуникаций быстро актуализируется. Суть бренд-коммуникаций со временем не меняется – это построение диалога между брендом и потребителями, выстраивание долгосрочных доверительных, дружеских отношений, повышение узнаваемости бренда и управление его репутацией. Изменяется стиль взаимодействия с потребителями – переход в онлайн-пространство. Формирование бренд-коммуникаций через социальные сети подходит практически для каждого бизнеса. К тому же пользователь социальных медиа сам выдаёт всю необходимую информацию бизнесу для настраивания таргетированной рекламы (пол, возраст, хобби, интересы, профессия, география). Социальные сети интегрированы с поисковыми системами, следовательно, одновременно будет работать и seo-продвижение.

Таким образом, в современных реалиях социальные сети являются эффективной площадкой для построения коммуникаций между брендом и потребителем.

Библиографический список

1. Аудитория социальных сетей в 2021 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://marketinguniversity.ru/socialnye_seti-2021, свободный. – (дата обращения: 11.09.2021).
2. 12 правил продвижения бренда в социальных сетях. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/12-pravil/>, свободный. – (дата обращения 12.09.2021).

3. Преимущества соцсетей для бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rocketdata.ru/blog/benefits-social-media-business>, свободный. – (дата обращения: 12.09.2021).

4. Как создавать контент в социальных сетях: руководство для бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/96197-kak-sozdavat-kontent-v-socialnyh-setyah-rukovodstvo-dlya-biznesa>, свободный. – (дата обращения: 12.09.2021).

5. Что такое таргетинг и как он работает? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delegator24.ru/blog/kak-povyisit-uznavaemost-brenda/>, свободный. – (дата обращения: 12.09.2021).

6. Социальные сети для бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://toogarin.ru/sotsialnye-seti-dlya-biznesa/>, свободный. – (дата обращения: 12.09.2021).

7. Instagram как инструмент продвижения бренда. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/instagram.htm>, свободный. – (дата обращения: 12.09.2021).

PECULIARITIES OF BRAND COMMUNICATION THROUGH SOCIAL NETWORKS

A.S. Medveditskova, *student*

E.A. Fadeeva, *Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*

Volgograd State Technical University

(Russia, Volgograd)

Abstract. *The article deals with the role of social networks in the context of brand communication building. Ways to build brand communication with the target audience through social networks are described. The features of brand promotion through the social platform Instagram are considered.*

Keywords: *brand, brand communication, social networks, target audience, promotion through social networks, Instagram.*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АПК АЛТАЙСКОГО КРАЯ

А.В. Миненко, канд. экон. наук, доцент

М.В. Селиверстов, старший преподаватель

Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-29-32

Аннотация. В статье приведены направления поддержки экспорта продукции АПК Алтайского края, приведены целевые показатели федерального проекта «Экспорт продукции АПК» и указаны направления их достижения и ключевые мероприятия регионального проекта поддержки развития экспорта продукции АПК. Дана характеристика итогам проведенных мероприятий, и оценка выполнения индикаторов отрасли, в ходе которой были выявлены недостатки системы государственной поддержки, которые заключались в сложности условий её получения сельхозтоваропроизводителями. Кроме того, в статье указаны факторы, препятствующие развитию экспорта продукции АПК региона, в основе которых лежат логистические ограничения и не развитая конкуренция в сфере транспортных услуг.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, федеральный проект, государственная поддержка, экспорт, логистика, целевые показатели.

Во исполнение Указов Президента Российской от 07.05.2018 № 204 и от 21.07.2020 № 474 в Алтайском крае реализуется региональный проект «Экспорт продукции АПК», являющийся составной частью одноименного федерального проекта и национального проекта «Международная кооперация и экспорт». В связи с внесением изменений (в январе 2021 года) в паспорт федерального проекта «Экспорт продукции АПК», проведена корректировка его целевых показателей. В соответствии с поставленной целью по итогам 2024 года объем экспорта в стоимостном выражении в ценах 2020 года должен составить не менее 389,3 млн. долл. США [1].

Достижение целевого показателя планируется осуществить за счет работы по следующим направлениям: создание новой товарной массы продукции АПК, в том числе продукции с высокой добавленной стоимостью, путем технологического перевооружения отрасли и иных обеспечивающих мероприятий; создание экспортно-ориентированной товаропроводящей инфраструктуры; устранение торговых барьеров (тарифных и нетарифных) для обеспечения доступа продукции АПК на

целевые рынки; создание системы продвижения и позиционирования продукции АПК [2].

Среди ключевых мероприятий регионального проекта поддержки развития экспорта продукции АПК Алтайского края, реализованных за 2019-2020 годы следует отметить следующие:

1. По соглашению между Алтайпищепромом и ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет» проведена научно-исследовательская работа на тему «Исследование рынка целевых стран импортеров для оценки экспортных возможностей продукции АПК Алтайского края». Результаты данной работы использованы для разработки планов опережающего экспортного развития ключевых подотраслей АПК. Работа по написанию и утверждению отраслевых планов и сбалансированного общего плана была завершена в конце февраля 2020 года.

2. Проведена работа с крупнейшими экспортерами продукции АПК по выявлению потребности в корректировке государственной поддержки российских организаций, на основе которых для рассмотрения в Минсельхоз России направлены следующие предложения: снижения тари-

фов на транспортировку экспортной продукции железнодорожным транспортом (субсидирование до 80% транспортных затрат и исключение ограничения размера субсидии по ж/д тарифу) и включения маслосемян в перечень субсидируемой продукции для Алтайского края; увеличения лимитов субсидирования льготной перевозки зерна; разработки мер государственной поддержки по субсидированию транспортных расходов по поставке из Алтайского края в субъекты Российской Федерации маслосемян и продуктов переработки зерна; снижения тарифных и нетарифных барьеров на ввоз продукции АПК в Китайскую Народную Республику; ценообразования на услуги собственников подвижного состава в части установления предельного уровня соотношения их стоимости к величине железнодорожного тарифа [3].

В 2020 году в соответствии с Планом участия Правительства Алтайского края в международных и межрегиональных мероприятиях на 2020 год (№ 2-п от 11.01.2020) в целях продвижения алтайской продукции на зарубежные рынки был проведен ряд экспортно ориентированных мероприятий (в формате визитов делегаций региона с участием официальных и деловых кругов в зарубежные страны), в том числе 7 из них с участием представителей предприятий пищевой и перерабатывающей отрасли: визит в Германию, участие в Международной агропромышленной выставке «Зеленая Неделя» (15 по 26 января 2020 года, г. Берлин); визит в Республику Таджикистан (11-14 февраля 2020 года, гг. Душанбе и Худжанд); визит в Республику Азербайджан (24-28 февраля 2020 года, г. Баку); визит в Республику Казахстан, участие в круглом столе «Опыт Казахстана в развитии мясного животноводства» (11-13 марта 2020 года, г. Нур-Султан) [2].

В 2020 году оказано содействие участию алтайских товаропроизводителей в выставочно-ярмарочных мероприятиях (с организацией коллективного стенда региона), в том числе 4 из них с участием представителей предприятий пищевой отрасли:

- участие в онлайн-конференции с Тор-

говым представительством РФ в Японии с региональными компаниями (21.05.2020 г.);

- участие в онлайн-конференции на тему «Стратегии выхода экспортно ориентированных компаний на рынок Республики Корея в условиях неопределенности: несырьевое и инвестиционное сотрудничество» (11.06.2020 г.).

Итогами проведенных мероприятий стали поддержка текущих и запуск новых перспективных проектов сотрудничества на взаимовыгодной основе, продвижение алтайской продукции на рынки зарубежных стран, заключение внешнеэкономических контрактов.

В 2020 году в рамках регионального проекта «Экспорт продукции АПК» стартовала новая мера поддержки экспорта – субсидии на стимулирование производства масличных культур (рапса и сои). Согласно Соглашению, заключенному с Минсельхозом России, объем финансирования данного мероприятия в Алтайском крае в 2020 году составил 192,7 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета – 190,8 млн. рублей. Субсидии были освоены в полном объеме. Однако целевой показатель по объему реализованных рапса и сои удалось выполнить лишь на 75,6% (табл.).

Причиной невыполнения индикатора стало несоответствие методики планирования и оценки выполнения показателя. Индикатор был установлен исходя из объема реализации масличных культур в целом по краю, то есть по полному кругу сельхозтоваропроизводителей региона, а оценка его выполнения производилась на основании показателей, достигнутых исключительно получателями субсидии. Значительное число сельскохозяйственных товаропроизводителей края не смогло претендовать на получение данного вида государственной поддержки в связи с невыполнением условий ее предоставления, которые установлены постановлением Правительства Российской Федерации от 05.02.2020 № 86 (внесение удобрений, использование семян, сорта и гибриды которых внесены в Государственный реестр селекционных достижений, а сортовые и посевные качества соответствуют ГОС-Ту) [5].

Таблица. Достижение целевого показателя мероприятия по стимулированию производства масличных культур регионального проекта «Экспорт продукции АПК» в 2020 году

Наименование индикатора	2020 год		
	план	факт	выполнение, %
Объем реализованных и (или) отгруженных на собственную переработку бобов соевых и (или) семян рапса, тыс. тонн	305,8	231,3	75,6

Основными факторами, препятствующими развитию экспорта продукции АПК Алтайского края, являются жесткие логистические ограничения в силу удаленности региона от крупных рынков сбыта и высоких транспортных издержек и недостаточно развитая конкурентная среда в сфере предоставления услуг владельцами подвижного железнодорожного состава и высокая их стоимость [6].

Снижению барьеров в экспортной деятельности и обеспечению конкурентоспособных условий для продвижения алтайской продукции на внешнем рынке способствуют меры государственной поддержки, реализуемые на федеральном уровне. Среди них важнейшая роль отводится субсидиям российским организациям на компенсацию части затрат на транс-

портировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции наземным, в том числе железнодорожным транспортом, которые предоставляются в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104.

Алтайский край является активным участником реализации указанного постановления Правительства Российской Федерации. В 2019 году 60 предприятий края получили 245,7 млн. рублей субсидий на компенсацию транспортных затрат (в 2018 г. 28 компаний получили 101,6 млн. руб.) (рис.). Объем поддержанного экспорта составил около 190 тысяч тонн на общую стоимость более 4 млрд. рублей. Доля Алтайского края в освоении бюджетных средств составила 14,6%.



Рис. Участие организаций АПК Алтайского края в реализации постановления Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104

Всего в реализации постановления участвовало 34 субъекта Российской Федерации. В тройку лидеров помимо нашего региона вошли Нижегородская область и г. Москва.

Значимым механизмом поддержки вывоза зерна с территорий регионов, где имеются высокие переходящие запасы, станет реализация Постановления Правительства Российской Федерации от 06.04.2019 № 406, предусматривающего установление льготных железнодорожных тарифов. Алтайский край включен в перечень 8 регионов – участников данного По-

становления [7].

Несмотря на имеющиеся барьеры в развитии производства и экспорта продукции АПК, реализация мер государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях позволяет наращивать объемы выпуска конкурентоспособной продукции. Динамично развивающееся сельскохозяйственное производство, активизация технической модернизации и внедрения инновационных технологий создают необходимые предпосылки для дальнейшего наращивания экспортных поставок алтайской продукции.

Библиографический список

1. Официальный сайт Управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности и биотехнологиям. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.upp.alregn.ru>
2. Официальный сайт Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.altai-region22.ru/gov/administration/stuct/dppp/news/?ELEMENT_ID=748834
3. Левичев В.Е. Факторы и механизм поддержки регионального проекта «Экспорт продукции АПК» в Алтайском крае // Приоритетные направления развития регионального экспорта продукции АПК: Материалы Международной научно-практической конференции, Красноярск, 13–20 ноября 2019 года. – Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2019. – С. 69-73.
4. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.akstat.gks.ru>
5. Миненко А.В. Динамика развития пищевой и перерабатывающей промышленности Алтайского края / А.В. Миненко, М.В. Селиверстов // Вектор экономики. – 2019. – № 12 (42). – С. 68.
6. Зими́на В.В. Итоги реализации федерального проекта «Экспорт продукции АПК» в Алтайском крае // Приоритетные направления развития регионального экспорта продукции АПК: Материалы Международной научно-практической конференции, Красноярск, 13-20 ноября 2019 года. – Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2019. – С. 214-217.
7. Кудинова М.Г. Перспективные направления государственной финансовой поддержки агропромышленного экспорта Алтайского края / М.Г. Кудинова, Б.Д. Кудинов // Аграрная наука – сельскому хозяйству: Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции. В 2-х книгах, Барнаул, 12–13 марта 2020 года. – Барнаул: Алтайский государственный аграрный университет, 2020. – С 95-98.

MEASURES TO SUPPORT DEVELOPMENT OF EXPORT OF AIC PRODUCTS IN ALTAI KRAI

A.V. Minenko, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.V. Seliverstov, *Senior Lecturer*

Altai State Agrarian University

(Russia, Barnaul)

Abstract. *The article lists the directions of support for the export of agricultural products of the Altai Territory, provides the target indicators of the federal project "Export of agricultural products" and indicates the directions of their achievement and key activities of the regional project to support the development of export of agricultural products. A characteristic is given to the results of the measures taken, and an assessment of the implementation of industry indicators, during which the shortcomings of the state support system were identified, which consisted in the complexity of the conditions for its receipt by agricultural producers. In addition, the article indicates the factors that hinder the development of exports of agricultural products in the region, which are based on logistical restrictions and undeveloped competition in the field of transport services.*

Keywords: *agro-industrial complex, federal project, government support, export, logistics, target indicators.*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК АЛТАЙСКОГО КРАЯ

А.В. Миненко, канд. экон. наук, доцент

М.В. Селиверстов, старший преподаватель

Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-33-35

Аннотация. В статье представлены данные о мероприятиях по повышению кадрового потенциала агропромышленного комплекса Алтайского края и приведены данные о объемах их финансирования. Рассмотрены вопросы активизации подготовки специалистов на целевой основе с использованием механизма государственной поддержки, в частности приведено количество и объем государственной поддержки молодых специалистов предприятий АПК края. Сделан вывод о положительном воздействии проведенных мероприятий на обеспеченность АПК квалифицированными кадрами.

Ключевые слова: государственная поддержка, агропромышленный комплекс, кадровый состав, направления подготовки, образовательные программы.

Сохранение позитивной динамики в сельском хозяйстве, а также создание благоприятных условий для наращивания объемов производства и переработки сельскохозяйственной продукции не может быть достигнуто без развития кадрового

потенциала. В связи с этим в прошлом году особое внимание было уделено совершенствованию и укреплению мер государственной поддержки этого направления (табл. 1) [1].

Таблица 1. Финансирование комплекса мероприятий, направленных на повышение кадрового потенциала АПК, тыс. руб. [2].

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Повышение образовательного уровня кадров АПК путем субсидирования затрат на переподготовку, целевую подготовку, стажировку и повышение квалификации кадров АПК	4568,3	4633,6	4679,5	5173,5	6432,6	5200,5
Государственная поддержка молодых специалистов АПК	8380,0	10460,0	7260,0	5820,0	12450,0	8650,0
Организация трудового соревнования, материальное стимулирование в его рамках районов и отдельных работников агропромышленного комплекса, организация конкурсов профессионального мастерства, материальное стимулирование их участников	27039,4	30950,1	39320,2	40188,7	44306,9	41375,7
Поддержка развития физической культуры и массового спорта на территории сельских поселений	700,0	700,0	х	х	х	х
Выплата премий Губернатора Алтайского края «За верность профессии» в сфере сельского хозяйства	х	х	1625,0	1375,0	1500,0	1750,0
Итого	40687,7	46743,7	52884,7	52557,2	64689,5	56976,2

В целях поддержки подготовки предприятий АПК высококвалифицированных специалистов и расширения доступа сельской молодежи к получению высшего профессионального образования в учеб-

ных заведениях, расположенных на территории Российской Федерации, с 2019 года усилена государственная поддержка подготовки кадров. Размер субсидирования увеличен до 80% понесенных ими расхо-

дов по договорам о целевом обучении, а перечень субсидируемых специальностей (направлений подготовки), по которым может обучаться гражданин, дополнен экономическими и юридическими направлениями [3].

В течение года была продолжена работа по активизации подготовки специалистов на целевой основе с использованием механизма государственной поддержки, в том числе проводилась разносторонняя разъяснительная работа с использованием информационных ресурсов в сети «Интернет». Вопросы активизации работы по укреплению кадрового потенциала АПК систематически рассматривались на совещаниях с руководителями органов управления АПК районов и сельскохозяйственных предприятий. Совместно с ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет» (далее – «АГАУ») осуществлялся отбор студентов, мотивированных на работу в отрасли, организовано взаимодействие организаций АПК со студентами и аграрным вузом. Несмотря на серьезную государственную поддержку предприятия, имеющие кадровый дефицит, крайне слабо используют данный механизм [4; 5].

В 2019 году на условиях целевого приема в АГАУ зачислено 22 выпускника сельских общеобразовательных школ. Вы-

пуск специалистов, прошедших обучение в рамках целевого обучения, составил 23 человека. Субсидия на компенсацию части затрат, связанных с оказанием мер социальной поддержки по договорам о целевом обучении, предоставлена 1 сельскохозяйственному товаропроизводителю Алтайского края (ЗАО «СХП «Урожайное», Советский район) на сумму 60,5 тыс. рублей [6].

В целях содействия притоку молодежи в отрасль и закреплению их на селе в 2019 году расширена категория молодых специалистов, имеющих право на получение социальной выплаты на обустройство и хозяйственное обзаведение. Помимо молодых специалистов сельскохозяйственных организаций право на получение социальной выплаты предоставлено также специалистам краевых госучреждений ветеринарной службы Алтайского края, осуществляющих деятельность в сельской местности, а также некоммерческих научных организаций, которые в процессе своей деятельности осуществляют производство сельскохозяйственной продукции и ее первичную переработку [7].

В прошедшем году социальные выплаты из краевого бюджета получил 31 молодой специалист на общую сумму порядка 8,7 млн. рублей (табл. 2) [2].

Таблица 2. Государственная поддержка молодых специалистов АПК

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Количество молодых специалистов АПК, получивших государственную поддержку, чел.	53	61	55	43	44	31
Направлено средств, млн. руб.	8,38	10,46	7,26	5,80	12,45	8,65

За последние три года наиболее активно использовали механизм поддержки молодых специалистов аграрной отрасли в Целинном районе, в котором поддержку получили 11 молодых работников, Троицком – 7 человек, Завьяловском – 6 человек, Локтевском и Новичихинском районах – по 5 человек [1].

Библиографический список

1. Министерство сельского хозяйства Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.altaregion22.ru/gov/administration/stuct/agriculture>
2. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

Таким образом проводимые в Алтайском крае мероприятия по улучшению обеспеченности высококвалифицированными кадрами предприятий АПК приносят положительные результаты, но в то же время отмечается недостаточная вовлеченность районов части края в процесс улучшения кадровой обеспеченности.

<https://www.akstat.gks.ru>

3. Бугай Ю.А. Формы и методы государственного регулирования в аграрной сфере // Вестник Омского государственного аграрного университета. – 2016. – №4 (24). – С. 199-208.

4. Хорунжин М.Г. Обеспечение высококвалифицированными кадрами предприятий сельхозмашиностроения / М.Г. Хорунжин, Н.А. Ляпкина // Аграрная наука – сельскому хозяйству: сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции: в 2 кн., Барнаул, 15–16 февраля 2018 года. – Барнаул: Алтайский государственный аграрный университет, 2018. – С. 196-197.

5. Миненко А.В. Актуальность проведения анализа состояния инфраструктуры развития АПК сельского муниципального образования / А.В. Миненко, М.В. Селиверстов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5-3. – С. 36-39.

6. Герауф Ю.В. Организация системы образовательной поддержки АПК Алтайского края / Ю.В. Герауф, Н.И. Глотова // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2021. – № 2. – С. 29-35.

7. Степанова Э.В. Профессиональная подготовка кадров для АПК региона // Образование и проблемы развития общества. – 2020. – №1 (10). – С. 174-181.

MAIN DIRECTIONS OF ACTIONS TO INCREASE HUMAN RESOURCES IN AIC OF ALTAI KRAI

A.V. Minenko, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.V. Seliverstov, *Senior Lecturer*

Altai State Agrarian University

(Russia, Barnaul)

Abstract. *The article presents data on measures to increase the personnel potential of the agro-industrial complex of the Altai Territory and provides data on the volume of their financing. The issues of activating the training of specialists on a targeted basis using the mechanism of state support are considered, in particular, the number and volume of state support for young specialists of enterprises in the agro-industrial complex of the region are given. The conclusion is made about the positive impact of the measures taken on the provision of the agro-industrial complex with qualified personnel.*

Keywords: *state support, agro-industrial complex, personnel, areas of training, educational programs.*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

А.В. Миненко, канд. экон. наук, доцент

М.В. Селиверстов, старший преподаватель

Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-36-39

Аннотация. В статье представлена оценка эффективности производства сельскохозяйственных культур в Алтайском крае, рассмотрены статьи затрат на возделывание сельскохозяйственных культур, оценена их динамика и приведены данные по себестоимости конечной продукции. Определена рентабельность производства сельскохозяйственных культур и приведена взаимосвязь урожайности зерновых культур и экономических результатов производства. Рассмотрены факторы влияющие на экономические результаты отрасли, в числе наиболее значимых отмечены погодные условия и нестабильная конъюнктура рынка.

Ключевые слова: эффективность производства, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственные культуры, затраты, себестоимость, цена реализации, рентабельность.

Эффективность процесса производства представляет собой экономическую категорию, отображающую широкий комплекс условий функционирования производительных сил и производственных отношений, в совокупности обеспечивающих расширенное воспроизводство, содержание которого может быть представлено стадиями кругооборота капитала (денежная – подготовка и создание условий производства, производительная – производство продукции, товарная – реализация

продукции). Каждая из них имеет функциональное назначение и цель, степень достижения которой определяет эффективность каждой стадии и сельскохозяйственного производства в целом [1].

Наибольшую рентабельность показали масличные культуры. Затраты на возделывание 1 га сои, рапса и подсолнечника в 2019 году по отношению к 2018 году составили 109,7%, 98,5% и 104,4% (табл. 1) [2; 3].

Таблица 1. Затраты на возделывание сои, рапса и подсолнечника, руб./га (в расчете на убранную площадь)

Статьи затрат	Соя			Рапс			Подсолнечник		
	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2018 г., %	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2018 г., %	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2018 г., %
Оплата труда с начислениями	1518	1547	102,0	1500	1665	111,0	1526	1483	97,2
Семена и посадочный материал	2444	2467	100,9	1540	1728	112,2	1898	2177	114,7
Удобрения	948	1580	166,7	1390	1545	111,2	335	451	134,5
Химические средства защиты растений	3443	3664	106,4	3293	3891	118,2	1583	1670	105,5
Энергия всех видов кроме нефтепродуктов	86	140	163,1	134	109	81,3	196	158	80,9
Нефтепродукты	2002	1873	93,6	2338	2128	91,0	1931	1753	90,8
Содержание основных средств	1918	1740	90,7	2092	1969	94,1	1602	1612	100,7
Прочие	3230	4093	126,7	4627	3620	78,2	3201	3504	109,5
в т.ч. амортизация	1446	2055	142,2	1867	1869	100,1	1217	1464	120,3
ИТОГО	15587	17104	109,7	16916	16657	98,5	12272	12810	104,4

За прошедший год затраты на удобрения по сое увеличились в 1,7 раза, по подсолнечнику – в 1,3 раза, по рапсу – на 11,2%. Снижение отмечено по статье затрат «нефтепродукты» – от 9,2% до 6,4% в зависимости от культуры. В структуре затрат сои и рапса наибольшую долю занимают средства защиты растений 21,4% и 23,4% соответственно, у подсолнечника наибольшая доля приходится на семена и посадочный материал (17,0%) [4].

Стоит отметить, что с 2017 года изменена методика формирования формы годовой бухгалтерской отчетности № 9 – АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства»: до 2016 года затраты по статье «Амортизация» входили в затраты

по статье «Содержание основных средств»; с 2017 года амортизацию рекомендовалось относить к прочим затратам, а с 2018 года ее вынесли в отдельную статью в рамках прочих затрат.

Увеличение затрат на возделывание зерновых, зернобобовых и масличных культур в крае привело к росту их себестоимости. В сравнении со значениями 2018 года полная себестоимость зерна приросла на 12,5%, в том числе по пшенице – на 12,9%, ржи – на 18,3%, гречихе – на 30,6%. Также произошло увеличение себестоимости масличных культур, среди которых заметный рост продемонстрировал рапс – прирост составил 36,3% (табл. 2) [5].

Таблица 2. Эффективность производства сельскохозяйственных культур за 2013-2019 гг.

Культуры	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2018 г., % п.п.
Себестоимость реализованной продукции, руб./т								
Зерно - всего	4615	5201	6280	6696	6335	6233	7015	112,5
в т. ч. пшеница	4656	4494	6512	6604	6214	6205	7008	112,9
рожь	3808	3772	3986	5097	5374	4299	5086	118,3
гречиха	5798	6469	9153	9741	7896	7452	9735	130,6
ячмень	4283	4508	5266	5563	5796	5632	5800	103,0
овес	3856	3888	4203	4813	4794	4838	4894	101,2
Подсолнечник	7236	8254	11475	10604	9981	11668	12467	106,8
Соя	10367	9738	12993	13287	12749	12874	14212	110,4
Рапс	7723	9564	13919	15008	12654	11840	16132	136,3
Цена реализации, руб./т								
Зерно - всего	5510	6451	8940	10000	7309	7061	9216	130,5
в т. ч. пшеница	5621	7037	8958	8733	6847	7237	9229	127,5
рожь	4236	4730	5407	6608	5756	5515	7188	130,3
гречиха	6770	8864	17541	22435	10749	7614	14288	187,7
ячмень	5171	5070	6843	6964	5916	6450	7295	113,1
овес	4276	3340	4287	6345	5654	5123	5664	110,6
Подсолнечник	11198	10878	19602	19665	14597	17015	17807	104,7
Соя	16745	18565	23761	26198	20886	23267	20469	88,0
Рапс	9443	9799	19100	21023	18915	17826	19287	108,2
Уровень рентабельности производства продукции,								
Зерно - всего	19,4	24,0	42,3	49,4	15,4	13,3	31,4	18,1
в т. ч. пшеница	20,7	28,2	37,6	32,2	10,2	16,6	31,7	15,1
рожь	11,3	25,4	35,6	29,6	7,1	28,3	41,3	13,0
гречиха	16,8	37,0	91,6	130,3	36,1	2,2	46,8	44,6
ячмень	20,7	12,5	29,9	25,2	2,1	14,5	25,8	11,2
овес	10,9	-14,1	2,0	31,8	17,9	5,9	15,7	9,8
Подсолнечник	54,8	31,8	70,8	85,5	46,2	45,8	42,8	-3,0
Соя	61,5	90,7	82,9	97,2	63,8	80,7	44,0	-36,7
Рапс	22,3	2,5	37,2	40,1	49,5	50,6	19,6	-31,0

Стабилизация ценовой ситуации на рынке продукции растениеводства привела

к увеличению цены реализации зерна по сравнению с предыдущим годом – цена на

зерновые культуры выросла в 1,3 раза. Существенный скачок произошел по гречихе, после падения цен в предыдущие два года ее рост составил 1,9 раз к уровню 2018 года. В то же время цена реализации масличных культур изменялась неравномерно.

В связи с благоприятной ценовой ситуацией на рынке зерна рентабельность зерновых культур в 2019 году достигла 31,4% (+18,1 п.п. к уровню 2018 года). Наибольшая рентабельность отмечена у гречихи – 46,8%, наименьшая – у овса – 15,7%. Для масличных культур 2019 год стал менее успешным по сравнению с предыдущим годом, однако, рентабельность все равно осталась на высоком уровне: подсолнечник достиг 42,8% (-3,0 п.п. к уровню 2018 года), соя – 44,0% (-36,7 п.п.), рапс – 19,6% (-31,0 п.п.). Стоит отметить, что в разрезе сельскохозяйственных культур, в особенности зерновых, эффективность производства имеет неустойчивый характер, что отражается на конкурентоспособности растениеводства и оказывает влияние на структуры посевных площадей.

Засуха в степных районах Алтайского края в 2019 году сказалась на урожайности зерновых и зернобобовых культур. По данным ведомственной отчетности сократилось число сельскохозяйственных организаций с урожайностью зерновых свыше 12 ц/га, в то же время количество сельхоз-

товаропроизводителей, достигших урожайности более 30 ц/га, увеличилось на 13 предприятий, составив 34 сельхозорганизации. Благоприятная ценовая конъюнктура на зерновом рынке прошлого года позволила существенному большинству предприятий сработать с прибылью – среднее значение рентабельности зерновых культур по группе анализируемых предприятий достигло 31,3%. Сохраняется существенная зависимость между уровнем рентабельности производства продукции растениеводства и урожайностью сельскохозяйственных культур. При урожайности зерновых выше 25 ц/га (66 организаций) средняя рентабельность производства зерна в 2019 году составила 43,3%, при урожайности 12-25 ц/га (297 организаций) – варьировала по группам от 24,0% до 39,8%, при урожайности до 12 ц/га (257 организаций) – по группам от – 1,2% до 36,0% (табл. 3).

На финансово-экономические результаты отрасли наибольшее влияние оказывают погодные условия и нестабильная конъюнктура рынка. В целях снижения факторного влияния необходимо использовать наиболее эффективные инструменты государственной политики, создавать условия для расширения производственных мощностей, оказывать содействие в стабилизации цен на зерновом рынке и снижении затрат на производство [6].

Таблица 3. Взаимосвязь урожайности зерновых культур и экономических результатов производства зерна в Алтайском крае в 2018-2019 гг.

Ранги группировок по урожайности зерновых культур, ц/га	Количество организаций в группе		Затраты на 1 га, руб.		Коммерческая себестоимость 1 тонны зерна, руб.		Цена реализации ¹ , руб.		Рентабельность, %	
	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
меньше 5	10	18	3343	3112	5743	8251	6202	8150	8,0	-1,2
от 5 до 10	137	158	5246	6360	6502	7652	6134	8370	-5,7	9,4
от 10 до 12	74	81	6909	8996	6222	7229	6180	9832	-0,7	36,0
от 12 до 15	137	111	7920	10623	6321	7776	6771	9639	7,1	24,0
от 15 до 20	149	121	10559	12472	6323	7154	7045	9087	11,4	27,0
от 20 до 25	74	65	14209	13497	5950	6334	7294	8855	22,6	39,8
свыше 25	63	66	18366	19497	6219	6464	7562	9265	21,6	43,3
В среднем	644	620	10417	11442	6234	7022	7063	9217	13,3	31,3

Таким образом, в области растениеводства должна быть продолжена работа по следующим направлениям: освоение ин-

тенсивных технологий, базирующихся на новом поколении тракторов и сельскохозяйственных машин, повышение интенсификации

фикации сельскохозяйственного производства; совершенствование системы землепользования и повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель; развитие элитного семеноводства; применение средств защиты растений от вредителей, болезней и сорной растительности и увеличение объемов внесения минеральных удобрений; повышение информационного обеспечения сельскохозяй-

ственных товаропроизводителей о деятельности и государственной поддержке отрасли; наращивание посевов озимых культур, расширение набора кормовых культур. Особое внимание следует уделить совершенствованию структуры посевных площадей. Решению задач полного обеспечения животноводства края сбалансированной кормовой базой и перерабатывающих предприятий сырьем.

Библиографический список

1. Эффективность сельскохозяйственного производства (методические рекомендации) / Под ред. И.С. Санду, В.А. Свободина, В.И. Нечаева, М.В. Косолаповой, В.Ф. Федоренко. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2013. – 228 с.
2. Министерство сельского хозяйства Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.altairegion22.ru/gov/administration/stuct/agriculture>
3. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.akstat.gks.ru>
4. Холодова М.А. Финансово-экономическое состояние сельского хозяйства в условиях экспортно-ориентированной стратегии АПК / М.А. Холодова, Т.А. Мирошниченко, Н.А. Святогоров // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2021. – №1 (44). – С. 60-71.
5. Бельченко С.А. Итоги развития растениеводческой отрасли в 2019 году и задачи на 2020 год / С.А. Бельченко, В.Е. Ториков, А.В. Дронов, И.Н. Белоус, В.Ю. Симонов // В сборнике: Агроэкологические аспекты устойчивого развития АПК. Материалы XVII Международной научной конференции. – 2020. – С. 793-804.
6. Водясов П.В. К вопросу об эквивалентности межотраслевого обмена в АПК как одного из важнейших условий обеспечения продовольственной безопасности / П.В. Водясов, А.В. Миненко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – №10 (132). – С. 137-144.

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL CROPS PRODUCTION IN THE ALTAI KRAI

A.V. Minenko, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.V. Seliverstov, *Senior Lecturer*

Altai State Agrarian University
(Russia, Barnaul)

Abstract. *The article presents an assessment of the efficiency of the production of agricultural crops in the Altai Territory, considers the cost items for the cultivation of agricultural crops, evaluates their dynamics and provides data on the cost of the final product. The profitability of the production of agricultural crops is determined and the relationship between the yield of grain crops and the economic results of production is given. The factors influencing the financial and economic results of the industry are considered, among the most significant are weather conditions and unstable market conditions.*

Keywords: *production efficiency, agro-industrial complex, agricultural crops, costs, prime cost, sale price, profitability.*

ДИАГНОСТИКА МОТИВАЦИИ НА ОСНОВЕ РАНГОВОЙ КОРРЕЛЯЦИИ

В.А. Миронов, студент

В.В. Куликова, канд. геогр. наук, доцент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(Россия, г. Находка)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-40-43

Аннотация. Дан краткий теоретический аспект мотивации; представлен контент-анализ понятия мотивация. Мотивация – многоаспектный феномен, имеет теоретический и прикладной характер; является функцией управления и должна учитываться всеми работодателями. Было выработано рабочее понятие мотивации. Применена методика исследования данного процесса с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена. Полученный результат: оценка силы факторов прямая и сильная доказывает возможность применения данного метода исследования.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, признак, фактор, коэффициент, ранговая корреляция, ранжирование.

Управление персоналом и мотивация – центральное место в жизнедеятельности любой организации. Одной из главных задач в системе управления персоналом служит мотивация и ориентированность сотрудников на достижение целей, увязывания интересов связки «сотрудник-организация».

Мотивация является одной из функций менеджмента и такие факторы как: изменение содержания труда, повышение уровня образования и социальных ожиданий работников и другие усиливают значение мотивации.

Традиционные формы материального стимулирования не дают эффективного результата без понимания целей, постав-

ленных в организации. Самореализация сотрудников основывается на инициативности и ответственности, стремлении к высокоорганизованности. Для достижения такого процесса необходимо использовать и нетрадиционные формы мотивации. Осознание своих целей и целей организации и ориентированность персонала на высокие результаты – задача мотивационного менеджмента.

Проблеме мотивации и её эффективности посвящено значительное количество публикаций, как зарубежного, так и отечественного характера. Мотивация рассматривается как фундаментальный феномен, так и имеет прикладной характер. Проведём контент-анализ понятия «мотивация» в таблице 1.

Таблица 1. Контент-анализ понятия «мотивация»

№ п/п	Автор(ы)	Содержание понятия
1	Грапицын С.Ю.	Процесс активизации мотивов работников и создания стимулов для их побуждения к эффективному труду
2	Родионова Е.А., Доминяк В.И., Жушман Г.А., Экземпляров М.А.	Соотношение комплекса мотивов сотрудников и стимула, формирующихся в процессе трудовой деятельности и ориентирующихся на результат
3	Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г.	Создание условий, регулирующих трудовые отношения, в рамках которых у работника появляется потребность самоотверженно трудиться
4	Лобанова Т.Н.	Деятельность, которая активизирует коллектив предприятия и каждого работающего и побуждает их эффективно трудиться для выполнения целей
5	Литвинюк А.А.	Это внутренний процесс сознательного и самостоятельного выбора самим человеком той или иной модели поведения, определяемой комплексным воздействием внешних и внутренних факторов для удовлетворения своих потребностей.
6	Кибанов А.Я.	Внутренний процесс, происходящий под воздействием потребностей в благах и выражающийся в формировании мотива поведения личности с целью активизации трудовой деятельности на основе общественного разделения труда и развития частной собственности
7	Одегов Ю.Г.	Совокупность мероприятий, проводимых руководителем и направленных на удовлетворение потребности в благах; выражается в формировании мотива поведения личности с целью активизации трудовой деятельности на базе общественного разделения труда и развития частной собственности.

Проанализировав трактовки данного понятия у различных авторов, представим рабочее понятие: мотивация представляет собой процесс сопряжения целей компании и целей работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обоих.

Для диагностики мотивации используем метод исследования с помощью коэффициента ранговой корреляции Спирмена.

Представим характеристику данного метода исследования. Определяя тесноту связи двух признаков, применим данный коэффициент ранговой корреляции, относящийся к оценке тесноты связи. Присвоим ранги признаку Y и фактору X в таблице 2 исходные данные. Установим признаку Y – удовлетворённость трудом, а признаку X – размер заработной платы.

Таблица 2. Исходные данные для расчета коэффициента

X	Y	ранг X, d_x	ранг Y, d_y
9	8	5	6
7	8	3	6
5	6	2	2
7	7	3	3
9	8	5	6
4	4	1	1
9	7	5	3
10	10	10	10
9	7	5	3
9	8	5	6

При существовании в матрице связанных рангов (одинаковый номер) производится переформирование 1-го ряда в таблице 3. Важность рангов не меняется.

Между рангами сохраняются соотношения, при имеющихся одинаковых значениях ранг расчёт производится заново.

Таблица 3. Ранжирование признаков по возрастанию 1-го и 2-го ряда

Номера мест в упорядоченном ряду	Расположение факторов по оценке эксперта	Новые ранги	Номера мест в упорядоченном ряду	Расположение факторов по оценке эксперта	Новые ранги
1-ряд			2 ряд		
1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2
3	3	3,5	3	3	4
4	3	3,5	4	3	4
5	5	7	5	3	4
6	5	7	6	6	7,5
7	5	7	7	6	7,5
8	5	7	8	6	7,5
9	5	7	9	6	7,5
10	10	10	10	10	10

Составим матрицу рангов в таблице 4.

Таблица 4. Матрица рангов

ранг X, d _x	ранг Y, d _y	(d _x - d _y) ²
7	7,5	0,25
3,5	7,5	16
2	2	0
3,5	4	0,25
7	7,5	0,25
1	1	0
7	4	9
10	10	0
7	4	9
7	7,5	0,25
55	55	35

Проверка правильности составления матрицы на основе вычисления контрольной суммы вычисляется по формуле (1):

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} \quad (1)$$

Проведем расчет контрольной суммы по формуле 1, получаем:

$$\sum x_{ij} = \frac{(1+10)10}{2} = 55$$

Сумма по столбцам матрицы равны между собой и контрольной суммы, значит, матрица составлена правильно. Поскольку среди значений признаков x и y встречается несколько одинаковых, т.е. образуются связанные ранги, то в таком случае коэффициент Спирмена вычисляется по формуле (2):

$$p = 1 - \frac{\sum 6d^2 + A + B}{n^3 - n} \quad (2)$$

где A – число одинаковых рангов в j-й связке по x вычисляется по формуле (3), а B – число одинаковых рангов в k-й связке по y по формуле (4):

$$A = \frac{1}{12} \sum (A_j^3 - A_j) \quad (3)$$

$$B = \frac{1}{12} \sum (B_k^3 - B_k) \quad (4)$$

где j – номера связок по порядку для признака x; A_j – число одинаковых рангов в j-й связке по x; k – номера связок по порядку для признака y; B_k – число одинаковых рангов в k-й связке по y.

Произведём расчет по связанным рангам.

$$A = [(5^3 - 5) + (2^3 - 2)] / 12 = 10,5.$$

$$B = [(4^3 - 4) + (3^3 - 3)] / 12 = 7.$$

$$D = A + B = 10,5 + 7 = 17,5.$$

Таким образом, произведём расчет коэффициента корреляции по формуле (2)

$$r = 1 - \frac{6 \cdot 35 + 17,5}{10^3 - 10} = 0,77.$$

Согласно расчётам, связь между признаком Y и фактором X сильная и прямая. Проведя контент-анализ, было сформировано рабочее понятие мотивации, представляющее собой процесс сопряжения целей компании и целей работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обоих.

Подводя итоги данного исследования, обозначим, что полученное значение 0,7 показало сильную и прямую связь между размером заработной платы и удовлетворённостью трудом. Чем ближе значение стремится к единице, тем связь сильнее.

Библиографический список

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 295 с.
2. Одегов Ю.Г. Мотивация персонала: учебник. – М.: Альфа-пресс, 2010. – 640 с.
3. Онлайн-калькулятор. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://math.semestr.ru/corel/spirmen.php> - (28.09.21)

DIAGNOSTICS OF MOTIVATION BASED ON RANK CORRELATION

V.A. Mironov, *Student*

V.V. Kulikova, *Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor*

Vladivostok State University of Economics and Service

(Russia, Nakhodka)

Abstract. *A brief theoretical aspect of motivation is given; the content analysis of the concept of motivation is presented. Motivation is a multidimensional phenomenon, it has a theoretical and applied character; is a management function and should be considered by all employers. A working concept of motivation was developed. The research methodology of this factor is applied using the Spearman's rank correlation coefficient. The result: an assessment of the direct and strong factors proves the possibility of applying this research method.*

Keywords: *motivation, stimulation, sign, factor, coefficient, rank correlation, ranking.*

ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ ДВУХСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ШВЕЙЦАРИИ

А.Р. Насырова, студент

Научный руководитель: Н.А. Гагиев, канд. экон. наук, старший преподаватель
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-44-46

Аннотация. Несмотря на последствия пандемии COVID 19, многолетние торговые отношения между Россией и Швейцарией до сих пор терпят основную угрозу развития двусторонних как экономических, так и политических отношений из-за введенных в 2014 году санкций со стороны Швейцарии и проблем различного характера, включая расхождение в стандартах качества товаров и отсутствия достаточной информации об экспортных возможностях России.

Ключевые слова: торговые отношения, санкции, экспорт товара, политическая стратегия, инвестиционный климат, финансовые инструменты.

На фоне кризисной ситуации в Украине в 2014 году Швейцария присоединилась к введенным США и ЕС санкциям против Российской Федерации для предотвращения обхода санкций на территории Швейцарии. Однако, Швейцария Конфедерация не вошла в список стран, в отношении которых Россия ввела ответные меры. В ответ на продление санкций в августе 2014 года, Правительство Российской Федерации издало Постановление №778, которое гарантировало о том, что санкции, введенные Европейским союзом, поддерживаются в том числе и на территории Швейцарии. Таким образом, Швейцарский государственный секретариат по экономическим вопросам (SECO), утвердил следующие меры по отношению к российскому финансовому сектору в связи со строением Крымского моста в Украине [1]:

1. С разрешением Швейцарии долгосрочные финансовые инструменты выпускаются только нижеперечисленными российскими банками: Сбербанк, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк ВТБ и Внешэкономбанк. Новые финансовые инструменты выпускаются при условии, что они остаются в рамках среднего финансового участия за последние три года и не имеют ограничительных мер ЕС. При второй торговле финансовыми инструментами следует уведомить Швейцарию в обязательном порядке.

2. К списку физических и юридических лиц добавили 11 имен, с которыми финансовым посредникам запрещено выстраивать новые деловые отношения, что в общей сложности составило 26 физических лиц и 18 компаний [2].

3. Товары двойного назначения и товары военного назначения могут быть лишены экспортной лицензии.

4. При экспорте товаров, используемых при добыче нефти в арктических, глубоководных, или сланцевых газовых проектах в России необходимо уведомить швейцарских экспортеров.

Экспорт товаров, используемых при добыче нефти и газа запрещен. Также имеются ограничения на инвестиции в Крым и Севастополь.

На сегодняшний день отношения между Швейцарией и Россией являются разносторонними. Пандемия причинила социальный и финансовый ущерб по отношению к каждой из стран, однако, несмотря на кризисную ситуацию, торговые обмены остаются потенциальными для совместного сотрудничества. В начале 2021 года общий товарооборот России с Швейцарией уменьшился на 17,6% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года до начала пандемии. Однако, стоит отметить потенциал товарооборота сельхозпродукции, который увеличился в 2021 году на 6% по сравнению с прошлым годом. В области

сельского хозяйства взаимные поставки выросли более чем на 20%, что составило 110 млн долларов за период текущего года [3].

Рассмотрим анализ торговых-экономических отношений России и

Швейцарии. Исходя из нижеперечисленного в Таблице 1, и заметим, что рост взаимной торговли между Россией и Швейцарией замедляется из-за проблем различного характера.

Таблица 1. SWOT-анализ торгового-экономического сотрудничества России и Швейцарии

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие таможенных пошлин на Ввоз товаров из Швейцарии в Россию; - Доверие со сторон российских потребителей на продукцию «SwissMade»; - Долгосрочные экономические отношения стран; 	<ul style="list-style-type: none"> - Ослабление российской экономики на фоне экономики Швейцарии; - Неблагоприятный инвестиционный климат в России; - Неконкурентоспособность российской продукции на Швейцарском рынке; - Коррупция в России;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Развитие совместных проектов; - Вступление России в ОЭСР; - Ослабление или полное прекращение санкций, введенных против России в 2014 году; - Рост информированности о российских товарах. 	<ul style="list-style-type: none"> - Возможность введения санкций; - Последствия волны пандемии COVID-19, а также ее возобновление; - Снижение спроса на швейцарские товары в России; - Расхождение в политических стратегиях по отношению к международным ситуациям и проблемам.

В качестве барьера развития выступает неблагоприятный инвестиционный климат Российской Федерации [4]. Более того, Швейцарцы упоминают о коррупции внутри российского рынка. Стоит отметить, что Россия имеет достаточно невысокие показатели в научно-технических разработках и торговле высокотехнологичной продукцией.

Швейцарские бизнесмены рассматривают вопрос «привлекательности» российских рынков и дальнейших перспективах развития швейцарского бизнеса на территории Российской Федерации. Однако, вопрос поддержания банковской тайны, нейтральная позиция Швейцарии во внешней политике и независимое положение швейцарского франка сохраняются в приоритетах страны. Швейцария оказывается в положении создать новую стратегию международного партнерства, учитывая, что Европейский Союз является ключевым экономическим партнером Швейцарии. Стоит также упомянуть об отсут-

ствии достаточной информативности населения Швейцарии об экспортных возможностях России, что негативно влияет на сотрудничество между странами.

Также очередной трудностью выступает вопрос расхождения стандартов качества российских и швейцарских продуктов и товарами Европейского Союза, чья продукция, к слову, не облагается пошлинами при импорте в Швейцарию.

Исходя из вышеизложенного, пандемия 2020 года не оказывается в списке приоритетных сдерживающих факторов торгового-экономического сотрудничества России и Швейцарии. Решение данного вопроса касается более глубоких реформ и пересмотр политических стратегий обеих стран. Россия, в свою очередь, нуждается в развитии инфраструктуры, менее затратном и более слаженном таможенном процессе. Основной же проблемой развития двусторонних экономических отношений выступают принятые санкции против Российской Федерации в 2014 году.

Библиографический список

1. Постановлением Совета (ЕС) № 833/2014 от 31 июля 2014, «Касательно введения ограничительных мер с учетом действий России, дестабилизирующих ситуацию в Украине».
2. Швейцария расширила санкционный список на 26 человек и 18 организаций

/Forbes.ru/ 05.08.2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/news/264555-shveitsariya-rasshirila-sanktsionnyi-spisok-na-26-chelovek-i-18-organizatsii>

3. Минсельхоз России. Товарооборот продукции АПК между Россией и Швейцарией вырос более чем на 20%. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mcx.gov.ru/press-service/news/tovarooborot-produktsii-apk-mezhdu-rossiey-i-shveytsariey-vyros-bolee-chem-na-20/>

4. Минсельхоз России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mcx.gov.ru/press-service/news/tovarooborot-produktsii-apk-mezhdu-rossiey-i-shveytsariey-vyros-bolee-chem-na-20/>

5. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 г. N 778 «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560, от 24 июня 2015 г. N 320, от 29 июня 2016 г. N 305, от 30 июня 2017 г. N 293, от 12 июля 2018 г. N 420, от 24 июня 2019 г. N 293 и от 21 ноября 2020 г. N 730».

6. Суворова А.С. Банковские системы России и Швейцарии: правовые основы и перспективы сотрудничества / Суворова А.С., Суворов С.Б. // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2017. – №49. – С. 65-72.

OBJECTIVE PROBLEMS AND THREATS TOWARDS DEVELOPMENT OF BILATERAL RELATIONSHIPS BETWEEN RUSSIA AND SWITZERLAND

A.R. Nasyrova, Student

**Plekhanov Russian University of Economics
(Russia, Moscow)**

Abstract. *Despite the consequences of the COVID 19 pandemic, the long-term trade relations between Russia and Switzerland still suffer the main threat to the development of bilateral economic and political relations due to the sanctions imposed by Switzerland in 2014 and various problems, including discrepancies in the quality standards of goods and the lack of sufficient information about Russia's export opportunities.*

Keywords: *trade relations, sanctions, export of goods, political strategy, investment climate, financial instruments.*

ОБЗОР ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И ПОТЕНЦИАЛ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕФОРМАЛИЗУЕМЫМИ ИЛИ СЛАБОФОРМАЛИЗУЕМЫМИ ПРОЦЕССАМИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М.Д. Пепенко, магистрант

Е.Н. Калайдин, д-р физ.-мат. наук, профессор

Кубанский государственный университет

(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-47-49

Аннотация. На сегодняшний день закупочная деятельность является неотъемлемой частью функционирования любой организации. Однако несмотря на однотипность существующих процессов в направлении закупок не все из них формализованы, что может приводить к возникновению проблем при управлении и как следствие снижению эффективности. Одним из инструментов, позволяющих управлять такими процессами, является искусственный интеллект. В данной статье приведен обзор технологий искусственного интеллекта, а также представлены варианты применения рассмотренных технологий для формализации некоторых процессов закупочной деятельности в контексте оптимизации.

Ключевые слова: инструменты искусственного интеллекта, информационные технологии, оптимизация бизнес-процессов, формализация процессов закупки, варианты применения.

Закупочная деятельность состоит из совокупности подпроцессов, часть из которых неформализуемы или слабоформализуемы. К таким процессам можно, например, отнести: управление взаимоотношениями с поставщиками, прогнозирование потребности при планировании закупок. Их функционирование связано с применением логических методов, которые базируются на субъективных оценках, что может привести к смещению результата.

Предполагается, что инструменты искусственного интеллекта (ИИ) помогут решить проблему управления такими процессами. Выбор конкретного инструмента ИИ, подходящего для решения этой задачи, а также эффективности такого решения требует анализа ряда концепций ИИ.

Одно из определений искусственного интеллекта может быть представлено как искусственная система, имитирующая принятие решений человеком.

К технологиям искусственного интеллекта относятся:

- *Статистическое машинное обучение.*

Машинное обучение является самой распространенной формой искусственного интеллекта и представляет собой технику

автоматической подгонки моделей к данным и «обучения» путем тренировки моделей данными.

- *Нейронные сети.*

Данная технология рассматривает каждую задачу в виде совокупности входящих и исходящих данных, а также переменных или функций различного веса, которые связывают входящие данные с исходящими.

- *Глубокое обучение.*

Модели глубокого обучения прогнозируют или классифицируют результаты с помощью техники обратного распространения ошибки.

- *Обработка естественного языка.*

К задачам, решаемым технологией обработки естественного языка, относятся: распознавание речи, текстовый анализ, перевод, генерация текста и решение других языковых задач.

- *Экспертные системы на основе правил.*

В экспертных системах применяются методы нечеткой логики, которые связаны преимущественно с качественной оценкой анализируемых процессов и принятием решений на основе этой оценки.

- *Эволюционное моделирование.*

К эволюционному моделированию относятся мультиагентное моделирование и генетические алгоритмы.

- *Роботизированная автоматизация процессов (РАП).*

Данная технология предполагает выполнение структурированных цифровых задач.

В контексте представленных инструментов ИИ определим возможность применения технологий искусственного интеллекта для управления процессами закупочной деятельности.

Одним из слабоформализуемых процессов является управление взаимоотношениями с поставщиками. Обычно данный процесс предполагает проведение многокритериальной оценки экспертами объекта выбора, что ведет к смещению результата под влиянием субъективных факторов и несет риски, связанные с влиянием человеческого фактора. В случае, если компании, выбираемые на роль поставщика, функционируют давно на рынке и обладают определенной репутацией, подход к выбору на основе экспертных оценок может применяться. Однако, когда предприятие работает непродолжительный промежуток времени, оно еще не обладает сложившейся репутацией и информации о нем часто недостаточно для проведения объективной оценки. В таком случае оценка благонадежности поставщика не может быть проведена по имеющейся модели из-за недостатка данных. Для решения подобных задач классификации можно использовать такую технологию искусственного интеллекта, как машинное обучение. Для решения задач классификации методами машинного обучения используются классификаторы с учителем и без учителя, в частности алгоритмы логистической регрессии, метод k - средних и другие методы кластерного анализа. Классификаторы с учителем, в частности дискриминантный анализ, обучаются на наборе данных, после чего может присваивать классы новым объектам, у которых их еще нет. Таким образом, обучение модели проводится на

основании данных об организациях-поставщиках, которые давно функционируют на рынке. После чего обученная модель может отнести к определенному классу любую новую компанию, у которой он еще не определен.

Такая технология как РАП может автоматически получать данные о поставщике не только из официальной отчетности, но и из других открытых источников, находящихся в СМИ и Интернет. Помимо этого, технология РАП может быть использована для базовой обработки данных, включая нормализацию, очистку, исключение дубликатов, идентификацию аномалий и т.д.

Для коммерческих предложений, получаемых от поставщиков не в цифровом, а в графическом формате, могут быть использованы алгоритмы обработки естественного языка и распознавания образов.

При прогнозировании спроса в процессе планирования закупок возможно использование метода контролируемого машинного обучения. На основе всех доступных данных, позволяющих максимально подробно описать поведение спроса, формируется набор признаков, который подается на вход в систему машинного обучения, с выбранной моделью. В результате восстанавливаются закономерности между признаками и спросом, которые в дальнейшем используются для формирования прогноза спроса.

Предложенные варианты использования технологий искусственного интеллекта для оптимизации бизнес-процессов закупочной деятельности позволят построить модель, основывающуюся на точных алгоритмах, и решить проблему слабой формализации. При этом применение ИИ предполагает изменение процесса, что может привести к дополнительным издержкам. Для понимания эффективности внедрения представленных технологий необходимо проводить более глубокий анализ процесса закупочной деятельности и его характеристик в состояниях «как есть» и «как должно быть».

Библиографический список

1. Баклушинский В.В. Машинное обучение как инструмент корпорации для выбора поставщиков // Вестник ГУУ. – 2019. – №9. – С. 48-53.
2. Дэвенпорт Т. Внедрение искусственного интеллекта в бизнес-практику: Преимущества и сложности. – М.: Альпина Паблишер, 2021. – 702 с.
3. Иванов В.М. Интеллектуальные системы. – М.: Юрайт, 2019. – 91 с.

**OVERVIEW OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES AND
THE POTENTIAL OF THEIR APPLICATION FOR MANAGEMENT
UNFORMALIZED OR LOW-FORMALIZED PROCESSING PROCESSES**

M.D. Pepenko, *Graduate Student*

E.N. Kalaidin, *Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor*
Kuban State University
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** Today, procurement is an integral part of the functioning of any organization. However, despite the uniformity of existing processes in the direction of procurement, not all of them are formalized, which can lead to problems in management and, as a consequence, to a decrease in efficiency. One of the tools for managing such processes is artificial intelligence. This article provides an overview of artificial intelligence technologies, and also presents the options for using the considered technologies to formalize some procurement processes in the context of optimization.*

***Keywords:** artificial intelligence tools, information technology, optimization of business processes, formalization of procurement processes, application options.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

М.Н. Поддубная, канд. экон. наук, доцент
О.О. Каширская, магистр
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-50-53

Аннотация. В современных условиях инновации являются одним из факторов экономического роста, а также средством адаптации предприятий к постоянным изменениям условий внешней среды. В данной статье авторами анализируется понятие «инновация», выделяются его главные свойства и факторы, влияющие на инновационный процесс. Дается характеристика рынка инноваций со стороны его субъектов и объектов, выделяются особенности и перспективы функционирования предприятий на рынке инноваций.

Ключевые слова: инновация, новшество, рынок инноваций, инновационная деятельность.

В настоящее время результаты инновационной деятельности, инициированной ускорением темпов научно-технического прогресса, существенно сказываются на всех аспектах развития человеческого общества, меняют саму среду жизни и деятельности человека, способы обеспечения его существования и развития.

По нашему мнению, инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, технологического процесса, используемого в практической деятельности. Этот термин может иметь различные значения в разных контекстах, их выбор зависит от конкретных целей измерения или анализа.

Методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах,

рекомендации по которым приняты в Осло в 1992 г. и получили название "Руководство Осло". Они разработаны применительно к технологическим инновациям и охватывают новые продукты и процессы, а также их значительные технологические изменения. Инновация считается осуществленной в том случае, если она внедрена на рынке или в производственном процессе [1].

При рассмотрении понятия «инновация» нам удалось выделить три его главных свойства: научно-техническая новизна, практическая воплощенность и коммерческая реализуемость.

Стоит отметить, что развитие инновационных технологий не может происходить само собой. Инновационный процесс всегда находится под воздействием определенных факторов, представленных на рисунке.

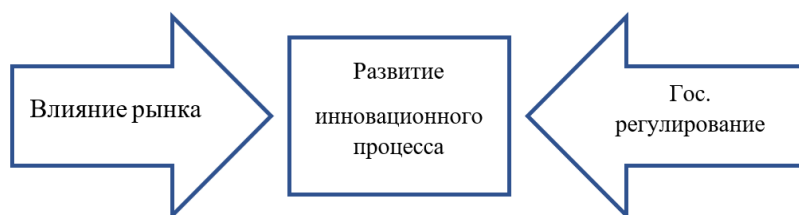


Рис. Условия развития инновационных технологий

Рисунок демонстрирует, что развитие инновационных технологий формируется под воздействием двух основных сил:

– влияние рынка на деятельность разработчиков новой техники, на процедуру присвоения им части дополнительной прибыли от реализации новшества, на конкуренцию в области технологических разработок, отбор наиболее интересных продуктов и процессов;

– государственное регулирование инновационных процессов, связанных с высокими технологиями (необходимо использовать такие методы, как прямое ориентирование НИОКР, разработку и внедрение государственных и ведомственных стандартов и пр.).

Однозначно охарактеризовать понятие «рынок инноваций» сложно, т.к. по мере развития общественного производства и обращения в сфере НТП оно неоднократно менялось.

Рассмотрение рынка инноваций со стороны субъектов рыночных отношений приводит к возникновению нового определения как совокупности покупателей и продавцов новшеств или всякой группы людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого нового товара или технологии. Но эта сторона рынка не охватывает всю совокупность субъектов рыночных отношений (производителей, потребителей и посредников).

Суть рыночных отношений в инновационной сфере сводится к возмещению затрат продавцов (производителей и торговцев новшеств) и получению ими инновационной сверхприбыли, а также удовле-

творению нового платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения возмездности, эквивалентности и конкурентности. Именно это составляет существенные черты рынка инноваций [2].

Рынок инноваций представляет собой систему экономических отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передачи и использования технологий, товаров и услуг, между физическими и юридическими лицами, приобретающими или потенциально готовыми приобрести инновационную продукцию, в результате чего происходит эквивалентный обмен платежеспособного спроса покупателя на потребительскую ценность, заключенную в инновационной продукции. Объектами обмена в сфере инновационной деятельности могут быть результаты любой стадии реализации инновационного процесса.

Субъектами рынка инновационных технологий являются: государство, исследовательские центры, малые инновационные предприятия, производственные компании, внедряющие инновации на собственном производстве, создатели и обладатели научно-технических достижений и ноу-хау, инвестиционные сети и технологические брокеры, кредитно-финансовые, патентно-лицензионные, консалтинговые, рекламные организации, университеты, физические лица (ученые и специалисты) и другие структуры.

Субъектов рынка инновационной деятельности можно разделить на определенные группы в зависимости от их участия в инновационном процессе.

Таблица. Виды субъектов рынка инновационных технологий [2]

Вид	Характеристика относительно спроса	Характеристика относительно предложения
Новаторы	Генераторы новых идей	Реализующие новые идеи первыми
Реципиенты	Группа лиц, первыми приобретающая инновации после апробации	Внедряющие модифицированные инновации
Ранее большинство	Использующие модифицированные инновации	Внедрившие инновации в массовое производство
Отстающие	Потребители традиционных товаров	Производители завершающей стадии жизненного цикла товара

Объекты рынка инновационной деятельности разделяют на материальные и

нематериальные. К материальным объектам принято относить результаты интел-

лектуальной деятельности, представленные в материальном виде (оборудование, агрегаты, опытные установки, инструменты, технологические линии и т.д.). К объектам, представленным в нематериальном виде, относят результаты НИОКР, знания, связанные с сопровождением и обслуживанием инноваций.

Особенностями рынка инновационных технологий является новизна рынка, малая эластичность спроса по цене, узость границ, возможность отсутствия прямых конкурентов и высокий уровень неопределенности.

Рыночная неопределенность характеризуется отсутствием информации относительно характера и степени удовлетворения той или иной рыночной потребности с использованием инновационных технологий. Она обусловлена следующими причинами: неосведомленностью потребителя о степени удовлетворения его потребности с помощью нового продукта, проблемами прогнозирования потребительских предпочтений, скорости и масштабов распространения новшества и насыщения им спроса, проблемами определения емкости рынка.

Таким образом, понятие «рынок инноваций» сложно охарактеризовать. Ведь даже значение термина «инновация» зависит от конкретной цели исследования, измерения или анализа объекта. Его можно рассматривать с разных сторон.

Развитие инновационных технологий формируется под воздействием двух основных сил: влияние рынка и гос. регулирование. Лидерами рынка обычно являются именно инновационные компании. Они не просто создают что-то новое, но и двигают вперед весь рынок. Даже если они не создают инновационные технологии самостоятельно, они активно внедряют инновационные технологии, созданные за пределами компании [3].

Растущая степень открытости экономики и рост интегральных процессов в мировой экономике, а также вызванный этим рост конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей, ставят отечественные предприятия перед необходимостью поиска альтернативных инновационных технологий и адаптации своей деятельности в соответствии с условиями хозяйствования, которые в корне изменились и продолжают меняться.

В этих случаях одной из основных составляющих длительного выживания и развития компаний становится способность предложить, разработать, изготовить, вывести на рынок и продвигать на нем инновационные товары с новыми потребительскими качествами, товары, ориентированные на удовлетворение существующих потребностей, но новыми нетрадиционными способами, или товары, предназначенные для удовлетворения новых (в том числе принципиально новых) потребностей.

Библиографический список

1. Бекбасова А.Ж. Инновации – сущность, характеристики и состояние в РК // *Central Asian Economic Review*. – 2010. – №1.
2. Особенности рынка инновационных технологий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bestreferat.ru/referat-297186.html>
3. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014.

THEORETICAL FEATURES OF THE FUNCTIONING OF THE INNOVATION MARKET IN MODERN CONDITIONS

M.N. Poddubnaya, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

O.O. Kashirskaya, *Graduate Student*

Kuban State University
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *In modern conditions, innovation is one of the factors of economic growth, as well as a means of adapting enterprises to constant changes in environmental conditions. In this article, the authors analyze the concept of "innovation", highlight its main properties and factors that affect the innovation process. The characteristics of the innovation market from the side of its subjects and objects are given, the features and prospects of the functioning of enterprises in the innovation market are highlighted.*

Keywords: *innovation, innovation, innovation market, innovation activity.*

ПРОБЛЕМЫ В ФИНАНСИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ч.К. Райымбаев, *д-р экон. наук, профессор*

И.Н. Азимов, *аспирант*

Международный Кыргызско-Узбекский университет
(Кыргызстан, г. Ош)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-54-57

Аннотация. В данной статье рассмотрены экономико-правовые основы социального обеспечения Кыргызской Республики, проблемы в финансировании этой отрасли с учетом региональных особенностей. Объектом исследования является социальная сфера. По результатам исследования на основе выявления проблем в финансировании социального обеспечения населения Кыргызской Республики, предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: социальное обеспечение, внебюджетные фонды, государственная политика, социальная защита, местное самоуправление.

Основной целью государственного управления социальным развитием является повышение материального благополучия населения, повышение уровня жизни и охрана здоровья, создание условий для труда и получения образования. Управление социальным развитием, выступая в роли регулятора поведения людей, целенаправленного воздействия на людей достигает этой цели в рамках общественных связей, являющихся, по сути, управленческими отношениями [1].

Сложившаяся, на сегодня в Кыргызстане модель социального государства основана на растущей численности населения, преобладании молодых возрастов, большой доле сельского населения, не охваченного системой социальной поддержки. В настоящее время, когда процесс старения населения приобрел устойчивый характер, спрос на социальные услуги неуклонно возрастает.

Экономические трудности, связанные с противоречиями переходного периода, тесно переплетены с обострением проблем развития социального обеспечения. Ключевую роль среди последних играют финансовые проблемы, определяющиеся состоянием и возможностями источников ее финансирования, а также эффективностью использования имеющихся финансовых ресурсов. В социальной сфере эти проблемы приобретают острый характер, поскольку приходится увеличивать средства

(инвестиции) для населения, а также в объекты для того, чтобы удовлетворить растущий спрос на социальные нужды [3, 4].

В социальной сфере ныне введено платное обслуживание, например, платное медицинское обслуживание, платные образовательные услуги и др.

Говоря об эффективных путях управления развитием социальной сферы, следует сказать, прежде всего, о выборе более рациональных приоритетов социального обеспечения, в особенности на региональном уровне, переориентировав систему социально-культурного обслуживания от решения преимущественно ведомственных задач на удовлетворение интересов конкретных потребителей. Равный доступ населения к предоставляемым услугам может быть реально гарантирован только в рамках определенной территории, что предполагает делегирование функций развития социальной сферы местным органам управления на подведомственной им территории [2].

Определяющими предложениями развития этого процесса являются расширение полномочий и усиление ответственности местных органов власти в решении социально-экономических задач.

Но, до сих пор, на практике не увязано состояние экономической и финансовой базы органов местного самоуправления с результатами хозяйственной деятельности

всех предприятий (организаций), расположенных на данной территории. Поэтому руководители предприятий не заинтересованы в комплексном развитии территории, а местная власть в развитии предприятий. Кроме этого, сейчас трудно формировать самостоятельные местные бюджеты, которые соответствовали бы целям и задачам социально-экономического развития территории.

Меняются и представления о ресурсах самоуправления. Новые отношения собственности и взаимоотношения с бюджетом ориентируют местные органы власти на поиск и создание собственных средств, в отличие от прежних ориентиров на вышестоящие органы. В частности это подкреплено тем, что органы самоуправления вправе создавать хозяйствующие субъекты для осуществления хозяйственной деятельности. Другими словами, теперь органы местного самоуправления могут заниматься собственной экономической деятельностью в т. ч. и на коммерческой основе. Однако в реальности задача создания собственной экономической базы сталкивается с трудностями.

Нынешний порядок социального обеспечения построен по довольно сложной схеме. В ней определенную долю составляют выплаты и льготы, которые население получают от общественных фондов потребления. Эти выплаты и льготы одинаковы для всей территории Кыргызской Республики. Это и верно, поскольку в основу предоставления их, местные условия никакой роли не играют.

Удельный вес местных бюджетов в совокупности всех бюджетов составляет небольшую долю, кроме этого, средства местных бюджетов должны быть расширены. На наш взгляд, как органы государственной власти соответствующей территории, местные органы должны обладать значительными финансовыми ресурсами в виде бюджетных и внебюджетных средств, прежде всего, для целей развития социальной сферы и решения ряда, других проблем. Причем их роль и значение должны постепенно увеличиваться, доводя централизованные ассигнования на социальное

развитие территорий для минимальных размеров.

Основная идея здесь заключается в том, чтобы усилить зависимость местных бюджетов от уровня экономического развития соответствующих территорий и обеспечивать относительную стабильность в удовлетворении финансовых потребностей местных органов управления.

Разумеется, решить эту проблему возможно путем определения налоговых доходов, полностью зачисленных в бюджет первичного уровня местного самоуправления, перечня местных налогов и сборов и пошлин, которые вправе устанавливать местные органы управления, а также тех, которые частично, в виде отчислений, распределяются между ними.

Однако, в этом случае, нам бы пришлось иметь дело с разными нормами налоговых поступлений в различных территориях, что еще более запутало бы налоговую политику и способствовало бы «местническому беспределу».

В силу того, что социально-экономическое развитие регионов происходит неравномерно, формирование финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей своего населения в социальных благах, в особенности в той части, где источником финансирования являются местные бюджеты, существенно отличается. Меньше из них просто не могут обеспечить за счет собственных и закрепленных доходов финансирование учреждений социальных сфер.

Таким образом, в финансировании социальной сферы наблюдается две тенденции и обе не самые лучшие. С одной стороны, наблюдается диктат центральных (республиканских) ветвей власти в определении, распределении финансовых ресурсов и их нормативов, что не может не порождать иждивенческие настроения, а также некоторую обезличку. С другой стороны, объективно нельзя использовать существенную часть финансирования социальной сферы на местные бюджеты, поскольку в силу заметных их различий в различных территориях они не могут гарантировать нормальное и стабильное социальное обеспечение.

Поэтому существующий порядок социального обеспечения, когда законодательством гарантировано удовлетворение ряда потребностей, любому гражданину независимо от возможностей бюджета того или иного органа местного самоуправления в какой-то мере можно оправдать.

Более того, различия социально-экономического развития территорий также компенсируются и регулируются, путем передачи местным бюджетам части общереспубликанских налогов, сборов и платежей, исходя из соответствующих социально-экономических нормативов бюджетной обеспеченности населения устанавливаемых законодательным органом республики.

Однако, указанный порядок, составляя так называемый минимальный размер бюджетов и местный источник доходов, на наш взгляд, следует усовершенствовать. Поскольку согласно действующему порядку отсутствует четкое определение по составу нормативов бюджетной обеспеченности населения территории, ограничивается ли он расходами по текущему содержанию социально-культурной сферы и другой деятельности в пределах бюджетного года, или должен включить в себя и суммы, необходимые для осуществления капитального строительства.

Поэтому, на наш взгляд, при определении расходов, которые местные органы

управления производят населению в области социального и медицинского обеспечения необходимо:

- увеличить удельный вес расходов, покрываемых за счет органов местного самоуправления, средств предприятий и организаций данной территории и централизованных поступлений, делегированных местным органам управления;

- полнее учитывать направления ассигнований: текущее содержание учреждений социальной сферы;

- поощрять дополнительное финансирование социальной сферы за счет резервов органов местного самоуправления.

Большую пользу дает характер организации социального обслуживания. Во многих зарубежных странах все инициативы, касающиеся социального обслуживания, оформляют в виде проектов. Особенно это распространено в сельской местности. Сельские проекты социальной программы включают подробную информацию об уровне обеспеченности, основные направления оказания социальной помощи, исполнители и сроки, а также финансовое обеспечение. Многие проекты могут претендовать на получение грантов или льготных кредитов, если установить связи с международными организациями и если проекты отвечают их требованиям.

Библиографический список

1. Грибанов С.В. Роль государства в урегулировании социальных конфликтов // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. – 2008. – № 24. – С. 35-37.
2. Грачев М.Н., Попов С.И. Изменение тенденции развития местного самоуправления в Москве после присоединения новых территорий // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Государственное и муниципальное управление. – 2015. – №1. – С. 46-67.
3. Грибанов С.В. Социальные конфликты в гражданском обществе // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. – 2006. – № 19. – С. 80-83.
4. Егорова Е.Н. Правовое регулирование трудовых отношений в европейском союзе и Совете Европы // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2008. – №12. – С. 65-71.

PROBLEMS IN FINANCING SOCIAL SECURITY OF THE POPULATION OF THE KYRGYZ REPUBLIC AND WAYS TO SOLVE THEM

Ch.K. Raiymbaev, *Doctor of Economic Sciences, Professor*

I.N. Azimov, *Postgraduate*

International Kyrgyz-Uzbek University
(Kyrgyzstan, Osh)

Abstract. *This article discusses the economic and legal foundations of social security in the Kyrgyz Republic, the problems in financing this industry, taking into account regional characteristics. The object of the research is the social sphere. Based on the results of the study, on the basis of identifying problems in the financing of social security of the population of the Kyrgyz Republic, ways of overcoming them are proposed.*

Keywords: *social security, extra-budgetary funds, state policy, social protection, local self-government.*

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ, НЕЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА И ИНФЛЯЦИЯ

Э.С. Саитов, магистрант

Научный руководитель: З.А. Арсаханова, д-р экон. наук, доцент

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова

(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-58-61

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы о роли статуса центрального банка и его влиянии на ценовую стабильность в рамках национальной экономики с учетом зарубежного опыта. Проведен теоретический обзор отечественной и зарубежной литературы на предмет значения независимого статуса центрального банка и его места в обеспечении низкого уровня инфляции с учетом качества институциональной среды, сложившейся в рамках отдельного государства.

Ключевые слова: центральный банк, независимость, институциональная среда, инфляция, денежно-кредитное регулирование.

С 1990-х годов в ряде исследований [1-2] изучалась взаимосвязь между качеством институтов и инфляцией. Существует ряд причин, по которым качество институтов имеет значение при попытках оценить связь между независимостью центрального банка (СВІ) и инфляцией. Начнем с того, что в качестве детерминанта инфляции качество институтов становится необходимой управляющей переменной в оценках. Например, Кампилло и Мирон показывают, что в политически нестабильных странах уровень инфляции выше, и что СВІ не помогает объяснить историю инфляции в стране.

Айсен и Вейга попытались предоставить данные о детерминантах волатильности инфляции; выдвигают гипотезу о том, что политические и институциональные факторы являются основными детерминантами волатильности инфляции [3]. Они утверждают, что политически нестабильные страны чаще подвержены политическим потрясениям, ведущим к прерывистой денежно-кредитной и налогово-бюджетной политике и более высокой волатильности инфляции. Их исследование показало, что большая политическая нестабильность, меньшая экономическая свобода и более высокая степень поляризации и политической фрагментации приводят к более высокой волатильности инфляции.

В дополнение к вышеуказанной причине СВІ является возможным результатом уровня политических институтов в стране. Например, в странах с хорошими системами сдержек и противовесов денежно-кредитные учреждения обладают большей автономией [4]. Следовательно, показатели качества институтов могут использоваться в качестве потенциальных инструментов для юридических мер СВІ, которые могут использоваться для решения проблем эндогенности в исследованиях СВІ-инфляции.

Айсен и Вейга показывают, что развивающиеся страны имеют неэффективные системы сбора налогов, которые побуждают правительства печатать деньги для финансирования государственных расходов. Эта зависимость от сеньоража приводит к инфляции.

Эдвардс и Табеллини в своем эмпирическом исследовании находят доказательства того, что смена правительства и поляризация, как меры политической нестабильности, приводят к инфляции в развивающихся странах [5]. Политическая нестабильность и поляризация влияют на функцию социального выбора и, следовательно, на бюджетный дефицит и долг. Правительство, которое считает, что проиграет выборы, будет финансировать избыточные расходы за счет долга, поскольку оно не будет нести связанные с этим

расходы по выплате долга, и тем самым сжимает финансовое пространство для партии-соперника, когда она выиграет следующие выборы. В совокупности это приводит к увеличению дефицита бюджета и долга. Они ожидают, что страны с высокой политической нестабильностью и более поляризованными обстоятельствами будут иметь более высокий бюджетный дефицит и, таким образом, приведут к более высокому уровню инфляции.

Алесина и Дражен определили канал сохранения дефицита, который они назвали «войной на истощение», между различными социально-экономическими группами с конфликтующими распределительными целями [6]. Опираясь на литературу о динамических играх между денежно-кредитным и фискальным органом с конфликтующими целями, они обнаружили, что даже если устранение дефицита является эффективным; каждая группа пытается переждать другие и не прийти к политическому соглашению, пока определенные группы не заставят своих политических оппонентов частично перенести бремя налоговой корректировки. Наконец, стабилизация обойдется любой группе очень дорого. Стабилизация происходит только тогда, когда непропорционально большая часть бремени неизбежно будет принята и ложиться на одну сторону. Таким образом, большее количество политических партий в парламенте затрудняет достижение соглашения и приводит к увеличению бюджетного дефицита и уровня инфляции.

В стране с частой сменой правительства макроэкономическая политика также будет постоянно меняться, потому что новые экономические руководители хотят следовать своим собственным идеям, которые отличаются от своих предшественников. Таким образом, изменения макроэкономической политики угрожают стабильности цен. Кроме того, смена кабинета министров и правительственный кризис сократят кругозор политиков. Следовательно, важность краткосрочных целей будет возрастать, и будет трудно удерживать инфляцию в разумных пределах.

Существует взаимосвязь между инфляцией и политической нестабильностью,

как это было отражено в исследовании на данных в восьми странах Латинской Америки за 1946-1983 гг. [7] Эта связь двунаправленная и работает двояко. Основной путь связан с гипотезой инфляционных издержек и ответственности, которая гласит, что люди признают ответственность правительства за экономические результаты. Одним из сильных результатов литературы о функциях популярности является то, что более высокий уровень инфляции ведет к снижению популярности и меньшему участию в выборах. Поэтому, когда инфляция снижается, популярность составляет нынешнее правительство оставаться у власти. Путь от политики к инфляции связан с государственными расходами, когда слабые правительства финансируют расходы за счет инфляционного налога.

Группы макроэкономических интересов требуют, чтобы другие группы несли бремя затрат на дезинфляцию. В фрагментированных сообществах с различными группами бенефициаров и слабыми политическими институтами они неспособны изменить статус-кво перед лицом сложных экономических условий, ведущих к более высоким и устойчивым темпам инфляции.

Кроме того, качество политических институтов может напрямую влиять на взаимосвязь между CBI и инфляцией. С теоретической точки зрения увеличение CBI помогает решить проблемы несогласованности во времени за счет укрепления репутации денежно-кредитной политики. Однако индикаторы CBI не дают информации о достоверности такой договоренности. Чтобы добиться положительного эффекта репутации CBI, устоявшаяся институциональная структура должна вызывать доверие. Высококачественные политические институты обычно могут ассоциироваться с большим доверием к правительственным решениям и правовым договоренностям. В результате качество институтов может быть положительным фактором, влияющим на репутацию CBI. Предпочтение ценовой стабильности, воплощенное в CBI, требует политической поддержки, чтобы застраховаться от риска для денежных институтов и изучить сами денежно-кредитные институты.

В дополнение к этому, хорошее управление и более широкое институциональное качество, гарантирующее верховенство закона, оградили бы независимый центральный банк от практического вмешательства со стороны правительства в достижении их цели стабилизации цен.

Влияние монетарных детерминант на инфляцию зависит от политической среды и существует положительная взаимосвязь между политической нестабильностью и показателями государственного управления.

Эффективность независимости центрального банка в укреплении доверия и улучшении показателей инфляции повышается при наличии нескольких участников политического вето. Значительная связь между СВИ и инфляцией существует только в том случае, если система сдержек и противовесов достаточно сильна.

Предоставление центральному банку большей автономии не обязательно ведет к улучшению показателей инфляции. Чтобы снизить инфляцию за счет увеличения независимости, изменение независимости должно быть достаточно большим, а качество политических институтов должно быть достаточно высоким. Политические институциональные характеристики, такие как отраженные в демократии, подотчетности, верховенстве закона и бюрократических системах, необходимы для повышения доверия к режиму денежно-кредитной политики.

Там, где существует высокий уровень верховенства закона, высока вера в правовую систему, что приводит к высокому уважению законодательства о независимости центрального банка. Это имеет последствия для ожиданий инфляционной привязки. Независимость центрального банка выгодна для общества, поскольку она удерживает инфляцию на низком уровне. Таким образом, любая попытка правительства выйти за рамки этой схемы, приводящей к высокому уровню инфляции, будет наказана гражданами в демо-

кратической юрисдикции. Однако правительства, уважающие независимость центральных банков, позволят им свободно действовать для достижения своих целей по снижению инфляции. Страны с высокой политической стабильностью также обеспечивают необходимую среду для работы независимых центральных банков и достижения их целей денежно-кредитной политики. Частые изменения в правительстве не обязательно могут привести к пересмотру законов о центральных банках в среде, где бюрократическая система сильна и независима от находящихся у власти политических властей в той мере, в какой это гарантируется законами страны.

Из приведенного выше обзора очевидно, что влияние независимости центрального банка на инфляцию все еще открыто для дальнейшего изучения. В частности, в России и развивающемся мире, где финансовые системы и институциональное качество значительно отличаются от развитого мира, мы можем идентифицировать различия в уровнях финансового развития и институционального качества как объяснение различий в эффективности реформ центральных банков. Хотя юридические меры независимости центрального банка не оказали существенного влияния на инфляцию в развивающихся странах, могут существовать условия, при которых независимость центрального банка может оказать значительное влияние на снижение инфляции.

Таким образом, мы ожидаем, что более высокий уровень финансового развития, как банковского сектора, так и фондового рынка, повысит эффективность независимости центрального банка в достижении более низких темпов инфляции. Мы также ожидаем, что повышение качества институтов за счет уважения верховенства закона и подотчетности повысит доверие к независимому центральному банку за счет его дисциплины и подотчетности, что позволит закрепить инфляционные ожидания на более низких уровнях.

Библиографический список

1. Romer C., Romer D. Reducing inflation // NBER Studies in. – 1997.
2. Хильшер К., Маркуардт Г. Роль политических институтов в эффективности независимости центрального банка // Европейский журнал политической экономии. – 2012. – Т. 28. – № 3. – С. 286-301.
3. Айсен А., Вейга Ф. Дж. Политическая нестабильность и волатильность инфляции // Общественный выбор. – 2008. – Т. 135. – № 3. – С. 207-223.
4. Farvaque E. Political determinants of central bank independence // Economics Letters. – 2002. – Т. 77. – №1. – С. 131-135.
5. Эдвардс С., Табеллини Г. Объяснение фискальной политики и инфляции в развивающихся странах // Журнал международных денег и финансов. – 1991. – Т. 10. – С. 16-48.
6. Alesina A., Drazen A. Why Are Stabilizations Delayed? – Mimeo, 1989.
7. Палдам М. Инфляция и политическая нестабильность в восьми странах Латинской Америки 1946-83 гг. // Общественный выбор. – 1987. – Т. 52. – №2. – С. 143-168.

POLITICAL INSTITUTIONS, CENTRAL BANK INDEPENDENCE AND INFLATION

E.S. Saitov, *Graduate Student*

Supervisor: *Z.A. Arsakhanova, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor*

Kadyrov Chechen State University

(Russia, Grozny)

Abstract. *The article considers questions about the role of the status of the central bank and its impact on price stability in the framework of the national economy, taking into account foreign experience. A theoretical review of domestic and foreign literature was carried out on the importance of the independent status of the central bank and its place in ensuring a low level of inflation, taking into account the quality of the institutional environment established within the framework of the individual state.*

Keywords: *central bank, independence, institutional environment, inflation, monetary regulation.*

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО ТРУДОВОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Ю.Н. Свинухова, научный сотрудник

Институт социально-экономических исследований – обособленное структурное подразделение ФГБНУ «Уфимский федеральный исследовательский центр Российской академии наук»
(Россия, г. Уфа)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-62-70

Данное исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-00504-21-00 на 2021 г.

Аннотация. Особую актуальность сегодня приобретают исследования социальных критериев экономического развития. Инвестиции в развитие человека, его человеческий капитал, прежде всего, связанные с созданием условий к повышению качества его трудовой компоненты приобретают сегодня первостепенную роль в качестве основного источника регионального развития. В связи с этим целью работы выступает исследование ведущих факторов и формируемых в конкретных региональных социумах условий формирования и повышения качества трудового капитала. В работе с помощью используемой методики определения индекса социальной региона прослежена межрегиональная и внутрирегиональная динамика развития с учетом социальных факторов, в результате чего выявлены наиболее заметные перемещения исследуемых регионов по индексу социальной. Выделены основные направления социальных преобразований в регионах с учетом их региональной специфики и конкретных потребностей развития. Выделены «болевые» точки регионального развития среди субъектов ПФО и, соответственно факторы, затрудняющие эффективную реализацию и воспроизводство в них трудового капитала. Показано, что территориальная и отраслевая дифференциация в оплате труда способна выступить одним из весомых факторов, препятствующих эффективной реализации накопленного трудового капитала.

Ключевые слова: социализация экономики, человеческий капитал, трудовой капитал, индекс социальной региона, социальное развитие, приоритеты социальных преобразований, эффективность труда

История общественных преобразований, проводимых на территории Советского Союза, а, затем и в постсоветский период в России показала несостоятельность политики экономического детерминизма. В его рамках именно экономическое рассматривалось как доминанта. Поэтому, совершенно очевидно, что долгое время на передний план выдвигались именно критерии экономического роста. Социальному же фактору развития отводилась роль лишь сугубо второстепенная. Однако, как показала общественная практика и дальнейшие исследования в области общественного прогресса [1-5], ориентация лишь на показатели прироста ВВП и ВВП

(ВРП) в качестве решающей основы, стимулирующей развитие остальных сфер жизни неоднозначна. Формируется новая парадигма экономического роста в рамках концепции человеческого развития. В современной научной литературе широко представлен дискурс взаимосвязи и взаимовлияния экономического роста и социального прогресса. Сегодня достаточно часто встречаются исследования подтверждающие, что уровень социального прогресса не всегда определяется только экономическим ростом [1; 4-6]. Так, в частности, В.И. Мунтиян, Е.А. Шутаева, В.К. Левашов считают, что экономический рост, выступая предпосылкой и очень

важным фактором социального развития, не является единственным и сам по себе не решает современных проблем, накопившихся в социальной сфере России [5, с. 28]. Высокие показатели ВВП (ВРП), рост доходов повышают уровень потребления населения, но не гарантируют расширения социальных возможностей и роста социальных показателей. Неплохие экономические показатели еще не являются гарантом высоких позиций в рейтинге стран и регионов по уровню социально-экономического развития [4], поскольку жизнь в них зависит от множества факторов, например, отраслевого, качества и объема услуг, предоставляемых в них по основным отраслям социальной сферы, показателей личной безопасности, экологической ситуации и т.д. В некоторых случаях экономическое развитие начинает подкрепляться социальным. И если внутренние ресурсы экономической сферы региона исчерпаны, то на передний план выдвигается социальный вектор и трудовой капитал, поскольку именно он способен обеспечить инновационную компоненту дальнейшего роста. Трудовой капитал традиционно включается в структуру компонент человеческого капитала и является одним из основных внутренних источников развития и экономического роста региональных социально-экономических социумов. На основе анализа, представленных в научной литературе исследований по вопросам современной модернизации

российского общества [1-9], можно сделать вывод об особой необходимости учета социальных факторов в экономическом развитии и, прежде всего, с акцентом на развитие человеческого капитала и особой важностью инвестирования в его трудовую компоненту, способствующего росту качества трудового капитала и производительности труда. Это указывает на актуальность исследования ведущих факторов и формируемых в конкретных региональных социумах условий формирования и повышения качества трудового капитала.

Господство же экономического детерминизма породило ряд проблем в общественном развитии. Прежде всего – экологические и рост социального неравенства. Именно высокий уровень сложившейся в России межрегиональной и внутрирегиональной дифференциации может выступить фактором, ограничивающим возможности развития трудового капитала на территории ее регионов. Показатели социального неравенства и дифференциации доходов населения в постсоветский период существенно выросли по сравнению с показателями разницы в доходах, фиксируемых в период СССР. Так, если в 1992 г. значение такого показателя степени социальной дифференциации как коэффициент фондов хотя и достигало верхней допустимой границы в 8 раз [10], но соответствовало своему предельно-допустимому уровню (рис. 1).

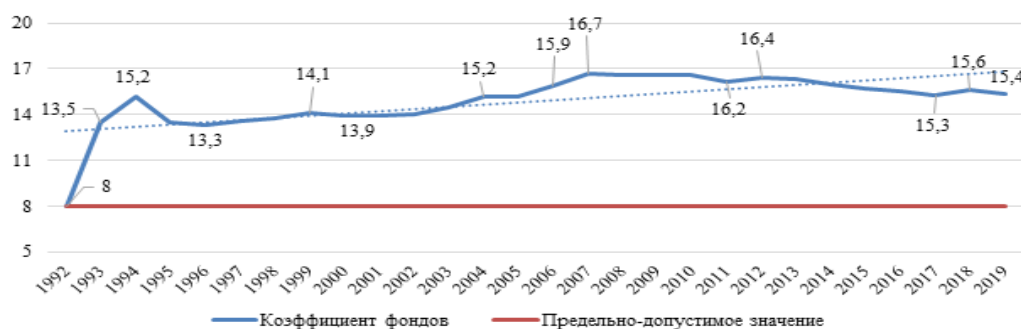


Рис. 1. Динамика коэффициента фондов в Российской Федерации

Показатели, приведенные на рисунке 1, говорят о проблемах обеспечения социальной справедливости и равенства населения, рассматриваемых как наличие и создание равных возможностей, равного до-

ступа к различным благам, социальным и культурным услугам. Как правило, это кризисное явление – резкий подъем показателя в 1992-1994 гг. и, затем его восходящая динамика, в длительном временном

периоде превышающая свои пороговые значения, связывают с резким переходом к рыночной экономике и особенностями мер экономической политики, проводимой в переходный период российского общества.

К настоящему времени, на основе анализа данных официальной статистики [11] можно сделать вывод, что для социально-экономического развития региональных социумов России характерно установление противоречивой тенденции, заключаю-

щейся в следующем. Так, при сохранении тенденции роста среднедушевых денежных доходов населения на территории регионов России, сами доходы среди населения распределены крайне неравномерно. Казалось бы, что фиксируемый статистическими данными [11] устойчивый рост доходов в большинстве регионов России (рис. 2) должен определять рост качества жизни населения.

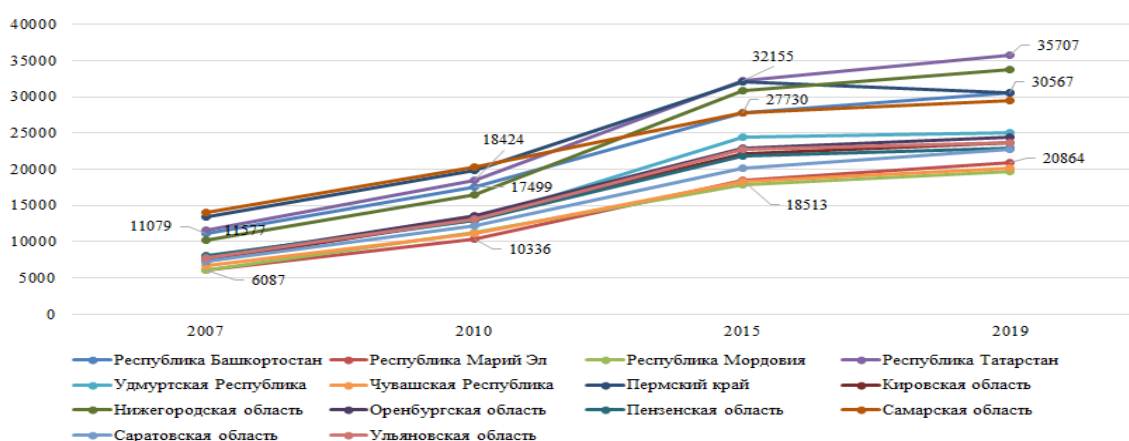


Рис. 2. Динамика показателя среднедушевых денежных доходов населения в регионах ПФО, руб./мес.

Однако, при сохранении высоких показателей социальной дифференциации на всей территории России (рис. 1), а в ряде регионов и установлении избыточного типа неравенства (например, в Республике Башкортостан) [11], формирование уровня социального благополучия ограничивается. И именно влиянием остроты и глубины данного фактора – уровнем дифференциации по доходам и формируемой на ее основе социальной поляризации. Следует отметить, что проблема нарастания уровня социального неравенства считается универсальной и характерной для всего современного общемирового социального пространства. Однако, именно в России сейчас, это один из ключевых моментов. Россия уже традиционно ассоциируется с числом стран с сильным социальным расслоением. Высокие показатели внутри- и межрегиональной дифференциации в значительной степени обуславливают различные аспекты бедности и «работающей бедности» [12] в регионах России, сопряженной с низким уровнем и качеством

жизни, низким уровнем социальных возможностей значительной части населения, необходимых для сохранения и наращивания своего человеческого капитала.

Высокий уровень социального неравенства обуславливает существенную дифференциацию качества жизни. А, качество жизни обуславливает развитие человеческого капитала и его трудовой компоненты. Качество жизни определяет, во многом, уровень здоровья и физического развития человека, возможности развития культурного и духовного уровня, уровня профессионализма и квалификации, реализуемых в его трудовой деятельности. Вследствие неравенства доходов население дифференцируется не только по таким показателям как уровень доходов и сбережений, обеспеченность жильем, уровень питания, качество досуга и т.д. Высокий уровень социальной дифференциации, отмечаемый в регионах России, формирует разные возможности доступа к различным социальным благам и, в значительной степени дифференцирует для населения воз-

возможности образования, доступа к социальным и культурным услугам, качественным услугам здравоохранения. При этом, с точки зрения формирования кадрового ресурса экономики, зоной риска выступает концентрация детей и подростков в малообеспеченных семьях. Так, при анализе проблемы можно увидеть, что в структуре бедных повышается не только доля работающих [12], но и семей с детьми. Это означает, что такие основные факторы развития и воспроизводства человеческого и трудового капитала, как образование и социализация для определенной доли детей и подростков подвергаются условиям риска. Основным социально-экономическим последствием данной тенденции является падение качества трудового потенциала страны и ее регионов в перспективе.

Данное обстоятельство очерчивает условия риска в процессе развития человеческого капитала и его компоненты – трудового капитала в регионах современной России. Таким образом, отмечаемый высокий уровень социальной дифференциации может выступать затрудняющим условием наращивания потенциала труда и роста качества трудового капитала региона.

Смягчение социальной дифференциации – это одно из направлений социализации экономической системы в регионах России. Ряд исследователей, например, Л.Л. Тоньшева, Ю.В. Трофимова, Е.А. Шутаева актуализируют роль социальных критериев экономического развития и социализацию экономики, определяя ее как основную черту общественных трансформаций на современном этапе. Социализация экономики означает, что в процесс экономического развития должно быть вписано обязательное соблюдение некоторых социальных правил, что, в конечном итоге, ведет к возможности расширения и свободной реализации человеческого капитала. Прежде всего, она выражается в качественной трансформации системы социально-трудовых отношений, формировании и укреплении системы социального партнерства, развитии стандартов социальной отчетности, предполагающих оценку социальной ответственности

отраслей, регионов и хозяйствующих на их территории субъектов. Кроме того, социализация экономики оказывает влияние на такие процессы как снижение социальных рисков, выравнивание доходов населения и повышение социальной защищенности граждан и работников, рост социальных инвестиций, трансфертов и расходов государства, динамика структуры спроса и потребления [6, с. 191]. Многие из этих факторов оказывают существенное влияние не только на рост качества жизни, но и, в конечном итоге, на качество и повышение эффективности трудового капитала.

Таким образом, социализация экономики создает те необходимые социальные условия для развития качественных факторов роста экономики и общественного прогресса в регионах.

Объем и качество трудового капитала – это один из факторов и внутренних ресурсов развития регионов. Социализация экономики, в свою очередь, способствует росту качества трудового капитала, поскольку трудовой капитал – это сложная категория, определяемая не только объемом и численностью трудовых ресурсов, но и уровнем дохода, здоровья, образования, опыта и трудовых навыков, сложившихся образцов социального и экономического поведения. В связи с этим особую актуальность сегодня приобретают исследования социальных критериев экономического развития. Несмотря на существующее множество подходов и накопленных методик оценки социального развития различных территорий [10; 13-14] появляется необходимость не только в их систематизации, но и в методике, которая позволяла бы анализировать сбалансированность социальных и экономических процессов в регионах России [15]. Актуален поиск методики, которая позволяла бы не только выявлять основные тенденции развития, но и давала бы возможность выделять факторы неблагоприятных тенденций и, соответственно, приоритеты социальных преобразований с учетом потребностей конкретной территории [16]. Несмотря на имеющиеся разработки, в целом можно отметить отсутствие должного внимания к вопросам оценки социализации экономики

регионов, как одному из актуальных трендов общественного развития [6-8]. Основным предположением здесь способно выступить то, что уровень социальности региона определяет не только уровень его развития по основным отраслям социальной сферы, но и степень развития, качество социально-трудовых отношений и возможности воспроизводства трудового капитала на его территории. В связи с этим, в основу предложенной и апробированной авторами методики определения уровня социальности регионов определены основные факторы социальной динамики в регионе, к числу которых относятся: качество социально-трудовых отношений; качество здравоохранения и социальной защиты; качество социальных институтов; возможность реализации потребностей на территории своего региона [15]. Предложенные направления оценки взаимосвязаны и имеют значение для успешного развития человека и его трудового

потенциала. Методика, основанная на агрегировании 16 сбалансированных показателей по основным отраслям социальной сферы в индекс социальности региона, позволила учесть не только экономические факторы, но и социальные путем включения соответствующих показателей социальной направленности [15, 16]. Выполнена оценка уровня социальности регионов по субъектам ПФО. При этом данная методика дала возможность оперативной оценки социальной динамики в исследуемых регионах. Однако произведенная нами оценка показала, что в разных регионах, формируются свои области проблемных приоритетов в рамках определенных направлений. «Болевые» точки развития в каждом конкретном субъекте ПФО были определены по отстающим элементам оценки в системе сбалансированных показателей индекса социальности регионов (табл. 1).

Таблица 1. Основные направления управленческого воздействия в некоторых регионах России (субъектах ПФО)

Регионы в ПФО	«Болевые» точки (проблемные приоритеты) регионального развития	Ранг по индексу социальности
Республика Марий Эл	Уровень бедности: численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума Условия накопления социального капитала Заболеваемость	13
Нижегородская область	-	2
Удмуртская Республика	Заболеваемость	9
Кировская область	Уровень девиаций: алкоголизация и табакокурение	12
Ульяновская область	Снижение уровня инвалидизации	7
Оренбургская область	Рынок труда	11
Республика Мордовия	Доходы населения: уровень начисленной среднемесячной зарплаты, уровень потребительских расходов и расходов населения на образование	8
Республика Татарстан	Уровень потребительских расходов населения на здравоохранение Уровень травматизма на производстве	1
Саратовская область	-	3
Пензенская область	-	4
Чувашская Республика	Доходы населения: среднедушевые доходы населения, уровень потребительских расходов на образование	10
Республика Башкортостан	Уровень социальной дифференциации Уровень расходов населения на здравоохранение Уровень травматизма на производстве	6
Пермский край	Уровень безработицы Уровень девиаций - преступность Развитие системы здравоохранения	14
Самарская область	Снижение уровня инвалидизации Уровень девиаций: алкоголизация и табакокурение	5

Таким образом, используемая методика определения индекса социальности позволила выделить основные направления социальных преобразований в регионах с учетом их региональной специфики и конкретных потребностей развития. Выделенные «болевы» точки регионального развития среди субъектов ПФО будут определять факторы, затрудняющие эффективную реализацию и воспроизводство в них трудового капитала.

Кроме того, прослежена межрегиональная и внутрирегиональная динамика развития с учетом социальных факторов, в результате чего выявлены наиболее заметные перемещения исследуемых регионов по индексу социальности. Так, в рейтинге по показателю социальности региона наиболее заметны изменения позиций среди таких регионов, как: Республика Башкортостан, Самарская область, Саратовская и Ульяновская области (табл. 2).

Таблица 2. Динамика индекса социальности по субъектам ПФО

Субъект ПФО	Индекс социальности				Ранг по показателю		
	2007г.	2016г.	2018г.	2019г.	2007г.	2016г.	2018/ 2019гг.
Республика Башкортостан	0,606105	0,476183	0,52158	0,530603	4	10	6/5
Республика Марий Эл	0,3472	0,393015	0,37677	0,386379	14	14	13/13
Республика Мордовия	0,542264	0,505189	0,45674	0,463219	5	8	8/9
Республика Татарстан	0,643976	0,722979	0,68818	0,684783	2	1	1/1
Удмуртская Республика	0,485468	0,521245	0,45224	0,517041	9	6	9/7
Чувашская Республика	0,500245	0,530915	0,42849	0,488272	7	5	10/8
Пермский край	0,44911	0,415948	0,36571	0,368427	12	13	14/14
Кировская область	0,492495	0,447225	0,40578	0,435168	8	12	12/12
Нижегородская область	0,610465	0,644954	0,58288	0,600316	3	2	2/3
Оренбургская область	0,399495	0,487204	0,42458	0,456922	13	9	11/10
Пензенская область	0,534169	0,518581	0,52554	0,52675	6	7	4/6
Самарская область	0,64608	0,533721	0,52253	0,438945	1	4	5/11
Саратовская область	0,483457	0,592193	0,53365	0,566967	10	3	3/4
Ульяновская область	0,477318	0,455981	0,50823	0,631412	11	11	7/2

Анализ полученных данных показывает, что часть регионов относительно стабильна или имеет незначительные колебания по индексу социальности, а часть имеет резкую восходящую либо нисходящую динамику по данному показателю. Например, Республика Башкортостан, как регион с нестабильной динамикой по индексу социальности региона. В Башкортостане отмечался наиболее заметный тем падения среди субъектов ПФО по индексу социальности региона в динамике в 2007-2016 гг. – с 4 на 10 место. Дальнейшая динамика республики по данному показателю характеризовалась положительным трендом. Ей удалось подняться с 10 на 5 место, на пять позиций. Однако, достигнуть первоначального ранга в десятилетнем периоде так и не удалось. Основную роль в установление данной тенденции на территории Башкортостана внесли: высокие показатели дифференциации доходов

населения; низкие показатели расходов населения на здравоохранение; показатели травматизма на производстве. Динамику индекса социальности в сторону улучшения с 2018 г. определили тенденции роста показателей расходов населения на образование и здравоохранение. При этом, решающее значение в установлении невысоких темпов динамики республики по показателю социальности региона принадлежит показателю коэффициента фондов. Он по-прежнему остается на высоком уровне, ставя Башкортостан в число регионов-лидеров по показателям социальной дифференциации среди субъектов ПФО [11]. Очевидно, что в Республике Башкортостан это сопряжено с воздействием таких нелегитимных факторов неравенства как территориальные и отраслевые различия в заработной плате и доходах за равный труд на одинаковых рабочих местах. Действительно, проблема социальной дифферен-

циации многофакторна. А Республика Башкортостан относится к числу регионов с ярко выраженной отраслевой структурой и сосредоточением на ее территории топливно-энергетического, машиностроительного и нефтеперерабатывающего комплексов. Это существенно дифференцирует оплату труда в данных отраслях от оплаты труда в иных отраслях бюджетной сферы.

Высокая социальная дифференциация, как правило, сопряженная с высоким уровнем бедности и распространением низкого уровня зарплат, обуславливает проблемы в социально-трудовых отношениях. Кроме того, указанное выше обстоятельство вызывает остроту восприятия проблемы социального неравенства и способно снижать эффективность реализации трудового капитала. Традиционно в экономической и социальной теории производительность труда и уровень его удовлетворенностью [17] имеют прямую пропорциональную зависимость к уровню заработной платы и дохода. По материалам исследования, инициированного ООН, общеизвестен факт, что оплата труда должна оставаться не ниже 3 долларов в час, чтобы не утратить своей мотивирующей функции. Следовательно, низкие доходы или неудовлетворенность уровнем зарплат сопряжены с отсутствием мотива-

ции к повышению производительности труда. Данные, полученные в ходе исследования, проведенного Институтом социально-экономических исследований УФИЦ РАН в 2021 г. на территории Республики Башкортостан, позволили нам проследить насколько сегодня в условиях регионального развития формируемый уровень заработных плат способен выполнять свою мотивирующую функцию к повышению производительности труда. В ходе исследования подтверждено, что сегодня именно уровень оплаты труда, а особенно низкая его цена в бюджетных отраслях экономики в большинстве случаев остается основным фактором, мешающим или снижающим желание работников трудиться эффективнее. В ряду остальных факторов его выбрало большинство из опрошенных респондентов, работающих на предприятиях республики. Лишь 29,3% респондентов отметили, что данный фактор никогда не является для них препятствием к эффективному труду. Большинство же респондентов 70,7% в целом (31,5% респондентов выбрали градацию часто и 39,2% – иногда) отметили влияние на себя заработной платы как фактора и, в данном случае, с учетом личной неудовлетворенности ее уровнем, как антистимула к более эффективной трудовой деятельности (рис. 3).

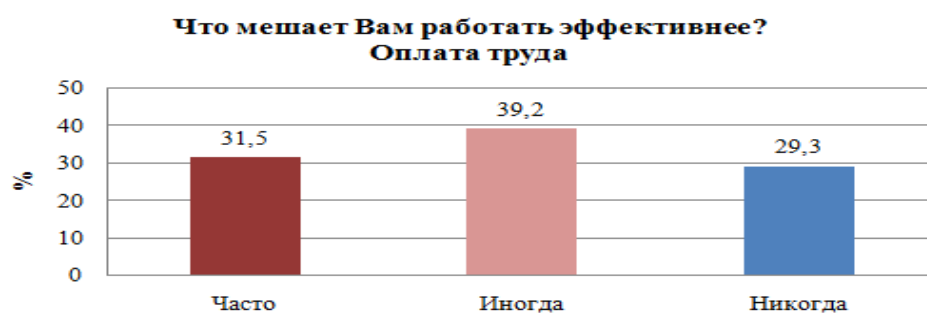


Рис. 3. Взаимосвязь оплаты труда и эффективности трудовой деятельности

Таким образом, территориальная и отраслевая дифференциация в оплате труда способна выступить одним из весомых факторов, препятствующих эффективной реализации накопленного трудового капитала.

В целом, апробированная методика позволяет обеспечить целенаправленный мо-

нитинг социальной ситуации, сочетать уровни стратегического и оперативного управления, контролирует наиболее существенные показатели социализации экономики с точки зрения повышения социальной ориентированности региональных экономических систем и развития трудового капитала.

Библиографический список

1. Левашов В.К. Новая реальность: экономический кризис и выбор общества // Социологические исследования. – 2012. – № 12. – С. 14-22.
2. Лубашев Е.А. Теоретические основы социального развития регионов // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2013. – № 7. – С. 154-159.
3. Гизатуллин Х.Н., Троицкий В.А. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность. – 1998. – № 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru> (дата обращения: 14.09.2021).
4. Уровень социального развития не является прямым следствием экономического роста. Рейтинг социального развития. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles/79549/Retail.ru> (дата обращения: 31.01.2019)
5. Мунтиян В.И. Экономический рост: проблемы и пути решения / Экономический рост в Российской Федерации: перспективы и пути обеспечения. – М.: Издание Государственной Думы, 2020. – С. 28-45.
6. Шутаева Е.А. Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского Серия «Экономика и управление». – 2014. – № 1. Т. 27 (66). – С. 186-194.
7. Быченко Ю.Г., Логинова Л.В. Социализация экономики в России: проблемы и перспективы // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2009. – Т. 1. № 1 (37). – С. 262-272.
8. Тоньшева Л.Л., Трофимова Ю.В. Социализация экономики региона: оценка уровня развития и инструменты регулирования // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=4994> (дата обращения: 31.05.2021).
9. Юдичев А.А. Трудовой капитал и его воспроизводство // Транспортное дело России. – 2009. – № 12. – С. 45-47.
10. Глазьев С.Ю., Локосов В.В. Оценка предельно-критических значений показателей состояния Российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 4 (22). – С. 22-41.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2020: Стат. сб. / Росстат. – М., 2020. – 1242 с.
12. Каримов А.Г. Проблема бедности работающего населения как фактор поляризации экономического пространства разноразмерных территорий // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 9-2 (86). – С. 857-860.
13. Зубаревич Н.В. Социальное пространство России // Отечественные записки. – 2008. – № 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://polit.ru/article/2009/04/13/socprostranstvo/> (дата обращения: 01.06.2021 г.)
14. Малкина М.Ю. Социальное благополучие регионов Российской Федерации // Экономика региона. – 2017. – Т. 13, Вып. 1. – С. 49-62.
15. Биглова Г.Ф., Имаева Л.М., Свинухова Ю.Н. Многокритериальная оценка социализации региональной экономической системы // Социализация экономики как фактор социального развития региона. Колл. монография / Под общей редакцией Ф.С. Файзуллина. – Уфа: ИСЭИ УФИЦ РАН, 2019. – С. 204-210.
16. Свинухова Ю.Н. Обоснование приоритетов социального развития территорий (на примере субъектов Приволжского федерального округа) // Урбанистика. – 2020. – № 4. – С. 79-98.
17. Ишмуратова Д.Ф. Оценка удовлетворенности трудом в контексте реализации человеческого капитала // Известия Уфимского научного центра РАН. – 2019. – № 3. – С. 69-73.

**SOCIALIZATION OF THE ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION AND ITS
INFLUENCE ON THE QUALITY OF LABOR CAPITAL (ON THE EXAMPLE OF
SUBJECTS OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT)**

Yu.N. Svinukhova, Researcher

**Institute of Socio-Economic Research, a separate structural unit of the Federal State Institution Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences
(Russia, Ufa)**

***Abstract.** Research on social criteria of economic development is of particular relevance today. Investments in human development, human capital, primarily related to the creation of conditions for improving the quality of its labor component, are acquiring a paramount role today as the main source of regional development. In this regard, the purpose of the work is to study the leading factors and conditions for the formation and improvement of the quality of labor capital formed in specific regional societies. In this work, using the methodology used for determining the sociality index of a region, the interregional and intraregional dynamics of development were traced, taking into account social factors, as a result of which the most noticeable movements of the studied regions in terms of the sociality index were revealed. The main directions of social transformations in the regions are highlighted, taking into account their regional specifics and specific development needs. Highlighted the "painful" points of regional development among the subjects of the Volga Federal District and, accordingly, the factors that impede the effective implementation and reproduction of labor capital in them. It is shown that territorial and sectoral differentiation in wages can be one of the most significant factors that hinder the effective implementation of accumulated labor capital.*

***Keywords:** socialization of the economy, human capital, labor capital, index of sociality of the region, social development, priorities of social transformations, labor efficiency.*

ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛЮДЕЙ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В.И. Селиванова, студент

Научный руководитель: Кондрашова Н.Г., канд. экон. наук, доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-71-73

Аннотация. В статье предложено определение внутренних угроз экономической безопасности людей старшего возраста через рассмотрение их экономического положения. Используя статистические данные, проведен анализ основных показателей уровня жизни пенсионеров. Выявлена основная внутренняя угроза экономической безопасности этой категории населения Калужского региона. Научная и практическая значимость статьи заключается в формировании авторской позиции в отношении экономической безопасности людей старшего возраста и в предложении конкретных рекомендаций по обеспечению им экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, уровень жизни, внутренние угрозы, доходы, прожиточный минимум.

В России проблема обеспечения экономической безопасности по-прежнему актуальна из-за наличия различных угроз, при этом внутренние угрозы все еще имеют большое влияние. Если говорить о экономической безопасности как о понятии, то можно определить его «как состояние стабильности, устойчивости и защищенности экономической системы от негативного влияния внешних и внутренних факторов» [1, с. 208]. А внутренние угрозы возникают в результате действий людей из-за неблагоприятного развития экономиче-

ских, социальных и других процессов в регионе и государстве в целом.

Поскольку экономическая безопасность населения региона неотделима от их экономического положения, определение внутренних угроз представляется логичным посредством его анализа. В этом контексте рассмотрим на примере Калужского региона динамику показателей, характеризующий уровень жизни наиболее незащищенных людей старшего возраста – пенсионеров. Основные данные по численности пенсионеров приведем на рисунке 1.

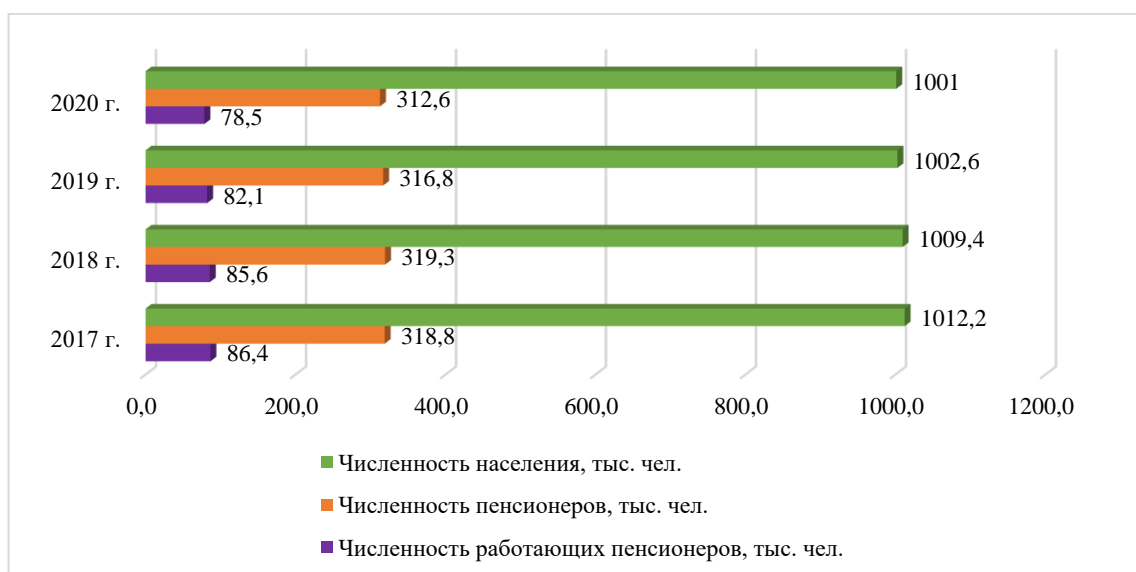


Рис. 1. Сравнительная характеристика численности пенсионеров [2]

Для оценки уровня жизни возьмем наиболее важные показатели: величина прожиточного минимума, размер пенсий, среднедушевые денежные доходы и представим их в виде рисунка 2.

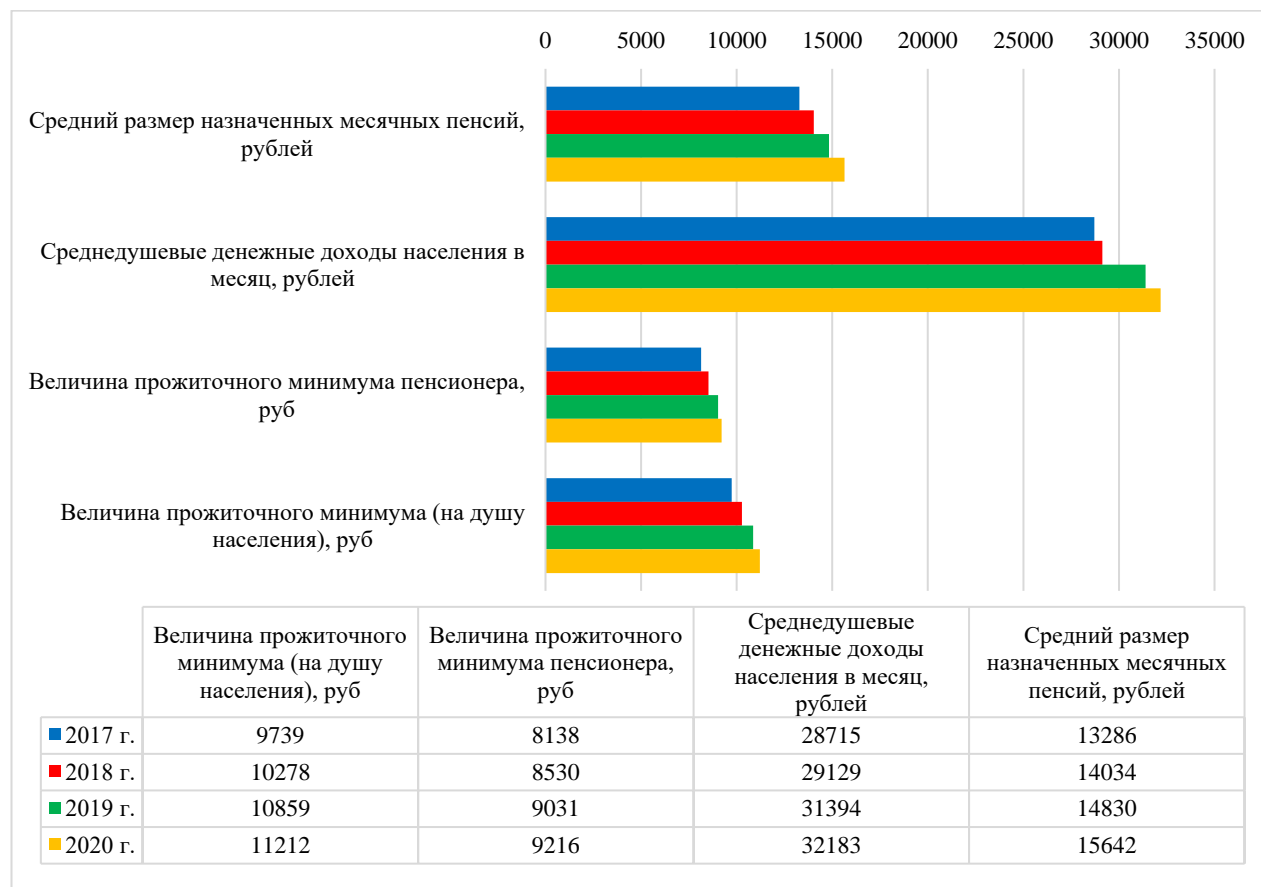


Рис. 2. Сравнительная характеристика показателей уровня жизни пенсионеров [2, 3]

Данные, представленные на рисунках 1 и 2, свидетельствуют о том, что пенсионеры в общей численности российского населения к 2020 году составляют 31,2%. Величина прожиточного минимума пенсионера на 1996 руб. ниже общей величины прожиточного минимума, то есть пенсионерам достаточно в месяц получать 9216 рублей для приобретения товаров, прожиточного минимума, тогда как другим категориям населения нужно на эти нужды больше. Наблюдается положительная тенденция роста пенсий – основного дохода пенсионеров, однако он в 2020 году превышает прожиточный минимум только в 1,76 раза. Поэтому говорить об экономическом росте уровня жизни этой категории населения не приходится еще и потому, что даже средний размер назначенных пенсий составляет лишь 28,6% среднедушевых денежных доходов и 25,1% пенсионеров Калужского региона [2], т. е. каж-

дый 4-ый, вынужден работать. Им придется преодолевать проблему дискриминации у работодателей, не желающих брать на работу людей старшего возраста. Маленькие доходы для удовлетворения даже минимальных человеческих потребностей – реальная внутренняя угроза экономической безопасности людей старшего возраста Калужского региона.

В качестве одной из рекомендаций по сохранению существующего уровня жизни можно рекомендовать «рациональное управление денежными средствами, которое должно обеспечить на счетах минимально необходимую сумму для покрытия первоочередных платежей» [4, с. 233]. Другой рекомендацией является «снижение налогов как показателя совокупного воздействия на финансово-хозяйственную деятельность» [5, с. 25]. Пенсионерам это позволит уменьшить расходы.

Но основная рекомендация предотвращения угрозы экономической безопасности людей старшего возраста – это изменение социальной политики на государственном уровне – принятие комплекса мер по увеличению доходов людей старшего возраста и экономическому росту регионов.

Таким образом, для людей старшего возраста Калужского региона существует

реальная внутренняя угроза их экономической безопасности в виде получения доходов, не покрывающих реальные их потребности. Только вмешательство государства по совершенствованию социальной политики в отношении людей старшего возраста может устранить эту угрозу и обеспечить им экономическую безопасность.

Библиографический список

1. Кондрашова Н.Г. Экономическая безопасность и ее обеспечение в коммерческой организации // *Modern Economy Success*. – 2021. – №1. – С. 207-212.
2. Официальный сайт Администрации Калужской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://admoblkaluga.ru/sub/econom/analitik/oblvcifrah/> (дата обращения: 14.09.2021).
3. Официальные данные об уровне жизни населения Территориального органа Росстата по Калужской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kalugastat.gks.ru/folder/30120> (дата обращения: 12.09.2021).
4. Кондрашова Н.Г. Управление денежными потоками: практические аспекты // *Modern Economy Success*. – 2020. – №4. – С. 233-239.
5. Кондрашова Н.Г. Теоретические и практические аспекты анализа налоговой нагрузки коммерческой организации // *Аудит и финансовый анализ*. – 2019. – №4. – С. 24-29.

INTERNAL THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF ELDER PERSONS: THE REGIONAL ASPECT

V.I. Selivanova, *Student*

Supervisor: *Kondrashova N.G., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)*

Abstract. *The article proposes the definition of internal threats to the economic security of older people through consideration of their economic situation. Using statistical data, the analysis of the main indicators of the level of living of pensioners is carried out. The main internal threat to the economic security of this category of the population of the Kaluga region has been identified. The scientific and practical significance of the article lies in the formation of the author's position on the older people economic security economic security and in the proposal of specific recommendations for ensuring their economic security.*

Keywords: *economic security, level of living, internal threats, incomes, cost of living.*

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Ю. Слушкина, студент

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

(Россия, г. Саранск)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-74-77

Аннотация. В статье обосновывается необходимость проведения системного анализа финансового состояния предприятия, предполагающего выявление недостатков в деятельности всех составляющих его производственно-хозяйственной системы и влияющих на формирование финансовых результатов. Предложен алгоритм системного анализа финансового состояния предприятия. Представлены результаты системного анализа финансового состояния, проведенного на примере конкретного предприятия с использованием предложенного алгоритма.

Ключевые слова: системный анализ, финансовое состояние, рентабельность, платежеспособность, финансовая устойчивость, алгоритм.

Финансовое состояние предприятия отражает результаты деятельности всех составляющих его производственно-хозяйственной системы. Зачастую, недостатки, наблюдаемые по итогам проведения финансового анализа, трактуются руководством как проблемы в работе соответствующих служб предприятия [1, 2]. При этом упускается из виду тот факт, что каждый элемент системы потребляет ресурсы и должен быть использован эффективно, чтобы результаты его применения в последующем принесли предприятию положительную финансовую отдачу [3]. Это обосновывает необходимость проведения системного анализа финансового состояния, который нацелен на выяснение глубинных причин неудовлетворительных показателей платежеспособности, рентабельности, финансовой устойчивости.

Подобная точка зрения всесторонне раскрывается в различных научных трудах. Сысой Ю.В. в статье «Системный подход к экономической диагностике предприятия» указывает, что «Экономическая диагностика как система направлена на полноту охвата всех сфер хозяйственной деятельности предприятия. С точки зрения системного подхода необходимо диагностировать все подсистемы предприятия (производственную, финансовую, маркетинговую и др.), а затем обобщить полученные данные в рамках общей эко-

номической диагностики деятельности предприятия» [4].

Исследуя вопросы проведения системного анализа по данным финансовой отчетности, Утибаев Б.С. и Ахметова Д.Т. пишут, что «Системный анализ, как инструмент изучения состояния любого хозяйствующего субъекта, сам по себе позволяет выявить в процессе его использования изменения показателей финансового состояния и их соответствие основным целям деятельности данного предприятия» [5].

Рассматривая финансовую устойчивость как объект системного анализа, Корень А.А. делает следующий вывод: «построение методов оценки финансовой устойчивости в рамках системного анализа позволяет комплексно и всесторонне исследовать вопросы экономической безопасности и доходности хозяйственной деятельности организации, ориентируясь на долгосрочную перспективу» [6].

Для проведения системного анализа финансового состояния предприятия в данной статье рекомендуется использовать следующий алгоритм:

1. Выявление и описание проблемы

1.1. Структурирование проблемы. Выявление подпроблем.

1.2. Определение состава показателей для оценки проблемы финансового состояния.

1.3. Определение необходимого или желаемого значения показателей («как должно быть»).

1.4. Определение фактического значения показателей («как есть на самом деле»).

1.5. Установление несоответствия между желаемым и фактическим состоянием. Оценка глубины несоответствия.

1.6. Исследование причин возникновения несоответствия и анализ их развития.

1.7. Прогнозирование развития проблемы и вывод о её актуальности.

2. Выбор и реализация решения проблемы.

2.1. Выявление связей данной проблемы с другими в данной системе.

2.2. Разработка вариантов решения проблемы (определение альтернатив).

2.3. Оценка реализуемости альтернативных вариантов решения проблемы.

2.4. Сравнение альтернатив и выбор наиболее эффективного варианта решения проблемы.

2.5. Согласование и утверждение выбранного направления решения проблемы со всеми заинтересованными сторонами.

2.6. Выделение этапов решения проблемы.

Целями проведения системного анализа финансового состояния предприятия, по нашему мнению, являются:

- выявление реальных источников проблем;

- установление истории возникновения проблем и тенденций их развития;

- оценка влияния проблем на систему в целом;

- обоснование способов решения и выбор направлений управленческого воздействия.

Системный анализ, проведенный по представленному алгоритму на примере АО «Саранский приборостроительный завод», показал, что значения основных финансовых коэффициентов предприятия значительно хуже желаемых и существенно ниже среднеотраслевых. Несмотря на общую тенденцию к улучшению показателей финансовой устойчивости и рентабельности в последние годы, положение предприятия характеризуется как рискованное (табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели финансового состояния АО «Саранский приборостроительный завод»

Показатель	Желаемое значение	2017	2018	2019	2020
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	> 0,5	0,29	0,28	0,35	0,42
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	-3,53	-1,72	-1,9	-2,1
3. Коэффициент покрытия инвестиций	0,7–0,9	-0,79	-1,72	0,2	0,3
4. Коэффициент текущей ликвидности	>2	1,3	1,4	1,4	1,5
5. Коэффициент быстрой ликвидности	>1	0,01	0,07	0,2	0,1
6. Коэффициент абсолютной ликвидности	от 0,2 до 0,5	0,0	0,0	0,0	0,0
7. Рентабельность продаж	20%	2,9%	12,5%	7,5%	20,2%
8. Норма чистой прибыли	> 0	3%	11%	20%	31%
9. Рентабельность активов	15-20%	1%	3,2%	6,1%	12%

Исследование реальных причин возникновения указанных проблем выявило, что основными препятствиями, тормозящими достижение желаемых величин финансовых показателей, являются частые срывы сроков поставок продукции заказчикам. Планы по срокам поставок, в свою очередь, не выполняются ввиду отсутствия

четкого учета сдачи полуфабрикатов и готовой продукции. Иными словами, на предприятии нет системы объективного контроля технологических процессов, основанной на постоянном сборе актуальных данных.

Прогноз развития выявленной проблемы очевиден. Если ничего не предприни-

мать, это грозит потерей заказчиков, снижением доли рынка, сокращением выручки и дальнейшим ухудшением финансового состояния предприятия. В таких условиях будет сложно привлекать инвесторов и соответствовать динамике развития отрасли и рынка.

Выявленная проблема тесно взаимосвязана с вопросами поддержания конкурентоспособности продукции и рыночных позиций предприятия. Особенно опасной может стать ситуация, в которой повысится активность основных конкурентов завода, реализующих продукцию аналогичного качества по среднерыночным ценам и выполняющих контракты по срокам поставок.

Серьезный урон финансовому состоянию предприятия может нанести повышение процентных ставок на привлекаемые кредитные ресурсы, так как завод в настоящее время сильно зависит от внешнего финансирования (коэффициент автономии составляет 42%).

Системный анализ причин неудовлетворительного финансового состояния рассматриваемого предприятия, установление реальных источников проблем его деятельности позволили сформировать следующие направления решения:

- внедрение новой ценовой стратегии, ориентирующейся на особенности конкурентной позиции завода и подстраивающейся под спрос;

- повышение прозрачности производственных процессов за счет внедрения автоматизированного учета движения материалов, полуфабрикатов и готовой продукции.

Четкое понимание проблемы и направлений ее решения, сформированных на основе системного анализа финансового состояния предприятия, позволит руководству качественно сформулировать задачи, обоснованно детализировать их до уровня конкретных работ, назначить исполнителей и выделить необходимые ресурсы.

Библиографический список

1. Беспалова О.В. Методологический подход к финансовому состоянию предприятий // *Инновационное развитие*. – 2018. – № 3 (20). – С. 50-51.
2. Выборных К.Е. Методические основы финансового состояния предприятия // *Научные горизонты*. – 2018. – № 9 (13). – С. 4-12.
3. Меренков А.К. Альтернативные подходы к оценке финансовой устойчивости // *Территория науки*. – 2019. – № 3. – С. 83-90.
4. Сысой Ю.В. Системный подход к экономической диагностике предприятия // *Вестник Воронежского института экономики и социального управления*. – 2016. – № 4. – С. 60-64.
5. Утибаев Б.С., Ахметова Д.Т. Вопросы проведения системного анализа по данным финансовой отчетности // *Экономическая серия Вестника ЕНУ им. Л.Н. Гумилева*. – 2020. – № 1. – С. 210-220.
6. Корень А.А. Финансовая устойчивость как объект системного анализа // *Научные труды Республиканского института высшей школы*. – 2019. – № 18. – С. 474-481.

SYSTEM ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

E.Yu. Slushkina, *student*
Ogarev Mordovia State University
(Russia, Saransk)

Abstract. *The article substantiates the need for system analysis of the financial condition of an enterprise, which involves identifying shortcomings in the activities of all components of its production and economic system and affecting the formation of financial results. An algorithm for the system analysis of the financial condition of the enterprise is proposed. The results of the system analysis of the financial condition, carried out on the example of a particular enterprise using the proposed algorithm, are presented.*

Keywords: *system analysis, financial condition, profitability, solvency, financial stability, algorithm.*

ГУДВИЛЛ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ИЗМЕНЕНИЕ В ТРАКТОВКЕ И МЕТОДАХ РАСЧЕТОВ

А.А. Степанова, магистрант

Научный руководитель: Н.В. Генералова, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-78-82

Аннотация. В статье рассмотрена вариативность понятия гудвилл, представленная разными авторами, в контексте глобализации и проведен их сравнительный анализ. Обсуждаются методы расчета гудвилла и проводится анализ ограничений их использования: методов традиционного и полного гудвилла. Также проанализированы поправки к МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» в условиях глобализации и сделан вывод о будущем гудвилла.

Ключевые слова: гудвилл, МСФО (IFRS) 3, глобализация, бизнес, объединения бизнесов, вклад, процесс, отдача.

В процессе глобализации бизнеса, число крупных компаний сокращается, а их размер увеличивается. В данных условиях жесткой конкуренции и глобализации экономического рынка эффективным механизмом успешного позиционирования компании, а также удержания доли на рынке являются сделки по слиянию и поглощению. По мнению некоторых западных специалистов процессы слияния и поглощения являются единственной возможной стратегией в современной конкурентной борьбе. Благодаря таким процессам возникает такой нематериальный актив как гудвилл, который необходимо достоверно оценить при подготовке финансовой отчетности. Так как гудвилл приобретает-ся извне, значит может отображаться только при покупке предприятия. Гудвилл является достаточно значительной статьей нематериальных активов.

В учебнике «Теория бухгалтерского учета» Э.С. Хендриксена и М.Ф. Ван Бреда [6] ярким примером нематериального актива, ценность которого неопределенна, который нельзя отделить от фирмы, и который не имеет альтернативного использования выступает гудвилл. Также гудвилл, авторы определяют, как переплата за актив приобретенного предприятия.

В работе Д. Александра «Международные стандарты финансовой отчетности: (от теории к практике)» [1] гудвилл пред-

ставлен в виде разности между справедливой стоимостью покупки и совокупностью справедливых стоимостей активов и обязательств приобретаемого предприятия. Также в данной книге дается следующее определение: приобретаемый гудвилл-превышение затрат по объединению бизнеса над приобретенным интересом покупателя, который оценен в справедливой стоимости идентифицированных активов и обязательств.

МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» [5] дает следующее определение гудвиллу. Это актив, представляющий будущие экономические выгоды, которые являются результатом иных активов, приобретенных в момент объединения бизнесов, которые не идентифицируются и не признаются отдельно.

Далее была проанализирована монография под научной редакцией А.Е. Иванова «Гудвил: синергетическая сущность, оценка, учет, анализ» [4]. В данной работе определение описывается на примере в момент слияния или поглощения компании. При приобретении компании, покупатель как правило осуществляет интеграционную сделку по цене, которая превышает стоимость чистых активов получаемой компании. Данная переплата показывает ожидания покупателя в отношении возможности получать прибыль, которая превышает нормативную

(среднеотраслевую). В итоге в бухгалтерской отчетности компании-покупателя образуется гудвилл. Исходя из вышеизложенного, гудвилл – экономический актив, который поддается стоимостной оценке.

Таким образом, все вышерассмотренные авторы, выделяют гудвилл, как актив, который возникает при присоединении компании/ объединения бизнеса и неотделим от него. Также в своей книге Дэвид Александер отмечает, что в качестве нематериального актива не признается внутренне созданный гудвилл.

В своей статье «Гудвилл в финансовой отчетности по МСФО» авторы – Н.В. Генералова, Н.А. Соколова [2] приходят к выводу, что главными учетными вопросами гудвилла являются следующие:

1) Первоначальное признание гудвилла и его оценка;

2) Последующая оценка, которая сводится к обесценению;

3) Раскрытие информации в финансовой отчетности.

Рассмотрим первые два пункта подробнее.

Первоначальная оценка гудвилла при признании происходит в соответствии с МСФО (IFRS) 3. На момент покупки бизнеса покупателю необходимо:

1) Признать гудвилл, который был приобретен в результате объединения бизнеса, в качестве актива;

2) Измерить гудвилл способом, который разрешен стандартом.

Существует два способа расчета гудвилла: метода традиционного гудвилла и метод полного гудвилла.

Таблица. Способы расчета гудвилла двумя методами

	Метод традиционного гудвилла	Метод полного гудвилла
Другое название	Неконтролирующая доля участия как доля участия в справедливой стоимости чистых активов	Неконтролирующая доля по справедливой стоимости
Характеристика	Признается компанией-покупателем лишь тот гудвилл, который приходится на приобретенную долю участия, т. е. гудвилл доли большинства	Совокупность гудвилла включает в себя как гудвилл, приходящийся на долю большинства (материнскую компанию), так и гудвилл, который относится на неконтролирующую долю участия
Формула	$G = B - Д * ИЧА$, где G - гудвилл; B - возмещение, которые передано за объединение бизнеса; $ИЧА$ - идентифицируемые приобретенные чистые активы; $НДУ = (1 - Д) * ИЧА$, где $НДУ$ – неконтролирующая доля участия	$G = B + НДУ_{с.с.} - ИЧА$, где $НДУ_{с.с.}$ – неконтролирующая доля участия по справедливой стоимости

Исходя из вышеизложенной таблицы, следует сделать вывод о том, что величина гудвилла в стоимостном выражении зависит от следующих показателей:

1) B – возмещение, переданного при объединении бизнеса;

2) $ИЧА$ – справедливая стоимость чистых активов. Также активов, помимо идентифицируемых нематериальных, обязательств, помимо условных, идентифицируемых нематериальных активов и условных обязательств;

3) $НДУ_{с.с.}$ – справедливая стоимость неконтролирующей доли участия.

Последующая оценка гудвилла, после первоначального признания гудвилла, происходит по фактической стоимости, вычитая при этом накопленные убытки от обесценения.

В статье «Учет обесценения активов на примере обесценения гудвилла как область применения профессионального суждения»

Н.В. Генераловой, Н.А. Соколовой [3] авторы отмечают, что учет обесценения активов регулируется МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Тестирование гудвилла на предмет обесценения состоит в сравнении возмещаемой

стоимости и балансовой стоимости приобретенного гудвилла.

Возмещаемая стоимость является максимальным значением между двух показателей: справедливая стоимость за вычетом расходов на продажу и ценности использования гудвилла (чистая продажная цена). То есть $BC = \text{MAX} (CC - \text{РП}; ЦИ)$.

Таким образом, оценка активов – это минимальное значение среди двух показателей: балансовая стоимость и возмещаемая стоимость. То есть $OA = \text{MIN} (BC; BC)$.

Тестирование на обесценение сводится к следующему алгоритму:

1) Распределение гудвилла между ЕГДС. (ЕГДС – единица, генерирующая денежные средства – наименьшая группа активов, которая создает приток денежных средств за счет ее использования, который не зависит от притоков денежных средств от иных активов или их группы).

2) Сравнение возмещаемой стоимости единицы с балансовой стоимостью единицы. Если возмещаемая стоимость единицы превышает балансовую стоимость, то факт обесценения не обнаружен за рассматриваемый период и дальнейших действий предпринимать не нужно. Одна, если больше, то необходимо признать убыток от обесценения.

В 2020 году были выпущены поправки к МСФО, касающиеся стандартов МСФО (IFRS) 16, МСФО (IAS) 1, но наиболее значимое изменение в рамках данной работы коснулось МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнесов».

МСФО (IFRS) 3 [5] регулирует учет сделок по приобретению бизнеса. Для того, чтобы понять, является та или иная сделка приобретением бизнеса или нет, необходимо рассмотреть новое определение бизнеса. Бизнес-интегрированная совокупность видов деятельности и активов, осуществление которых и управление которыми способно привести к предоставлению товаров или услуг покупателям, генерированию инвестиционного дохода (дивиденды или проценты) или генерированию иных доходов от обычной деятельности.

Основные различия учета приобретения бизнеса от учета приобретения активов заключается в следующих составляющих:

1) Оценка активов и обязательств в момент приобретения бизнеса. Все активы и обязательства, которые идентифицируемые в данной сделке, признаются по справедливой стоимости. Соответственно, разница между ценой покупки и справедливой стоимостью признается в качестве гудвилла или отрицательного гудвилла, или доход от выгодной покупки. Если была совершена покупка не бизнеса, а активов, то не нужно определять справедливую стоимость каждого актива и обязательства (это необходимо для распределения равномерно и пропорционально этой справедливой стоимости цену вашей покупки). Гудвилл в данной сделке отсутствует.

2) Учет отложенных налогов. При приобретении бизнеса признаются отложенные налоги на разнице между справедливой стоимостью активов и обязательств, приобретенных и их налоговой стоимостью. При покупке активов отложенные налоги не признаются (исключение из признания МСФО (IAS) 12).

3) Учет транзакционных издержек (затрат по сделке при приобретении бизнеса).

Таким образом, в зависимости от того, правильно ли определяется покупка бизнеса и не бизнеса, учет может существенно меняться.

В целом, определение бизнеса стало уже, меньше сделок будет идентифицироваться как сделки по бизнесу. Соответственно отражения гудвилла также уменьшится.

Новое определение бизнеса складывается из трех элементов:

1) Вклад – любой экономический актив, который создает отдачу или может способствовать созданию отдачи в результате применения к нему одного или более процессов (основное средство, инвестиционная недвижимость, организационная рабочая сила).

2) Процесс – любая система, стандарт, протокол, соглашение или правило, которые при применении ко вкладу или вкладам создают или могут способствовать созданию отдачи (управление операционной

деятельностью, стратегическое управление, технологический процесс производства);

3) Отдача (результат, доходы) – результат вкладов и применяемых к таким вкладам процессов, которые предоставляют товары или услуги покупателям, генерируют инвестиционный доход или генерируют иной доход от обычной деятельности (получение доходов от аренды).

Последние поправки к МСФО (IFRS) 3 облегчили признание приобретения компании в виде актива, и уже определило понятие бизнеса. Классификация приобретения компании имеет последствия для учета приобретения, рентабельности и отчетности приобретателя. Существует большая вероятность увеличения приобретений, фокусирующихся на активах, а не на приобретении бизнеса в целом.

В бухгалтерском учете при приобретении целого бизнеса, то необходимо применять в учете метод приобретения и полную консолидацию отчетности.

Метод приобретения состоит из 4 этапов:

1) Определение приобретателя (покупатель, инвестор);

2) Определение даты приобретения (момент контроля над приобретаемой компанией);

3) Признание и оценка приобретенных активов и обязательств (признание идентифицируемых приобретенных активов, обязательств, неконтролирующих долей участия в приобретаемой компании отдельно от гудвилла);

4) Признание и оценка гудвилла или дохода от сделки по приобретению.

Процедуры консолидации отчетности происходит в три этапа:

1) Объединение статей активов, обязательств, капитала, доходов, расходов и денежных потоков материнской компании со статьями дочерних компаний (объединение балансов);

2) Взаимозачет капитала;

3) Исключение внутригрупповых операций.

А если имеется факт приобретения активов, то нет необходимости в консолида-

ции отчетности, будет признание новых активов в финансовой отчетности.

Также большое влияние данное разделение оказывает на гудвилл. При приобретении бизнеса целиком, он будет обладать гудвиллом, который нужно тестировать на предмет обесценения каждый год, а не амортизировать (согласно МСФО 36). При приобретении актива, гудвилла нет, он признается в составе активов (не превышающей справедливой стоимости), либо как убыток.

Заключение

Одной из важнейших черт бизнеса эпохи глобализации экономики являются сделки по слиянию и поглощению. При приобретении компании, покупатель как правило осуществляет интеграционную сделку по цене, которая превышает стоимость чистых активов получаемой компании. Данная переплата показывает ожидания покупателя в отношении возможности получать прибыль, которая превышает нормативную (среднеотраслевую). В итоге в бухгалтерской отчетности компании-покупателя образуется гудвилл. Таким образом, авторы выделяют гудвилл, как актив, который возникает при присоединении компании/ объединения бизнеса. Выделяют два метода расчета гудвилла: метод полного гудвилла и метод традиционного гудвилла. При методе полного гудвилла признается компанией-покупателем лишь тот гудвилл, который приходится на приобретенную долю участия, т. е. гудвилл доли большинства. В то время, как при традиционном методе совокупность гудвилла включает в себя как гудвилл, приходящийся на долю большинства (материнскую компанию), так и гудвилл, который относится на неконтролирующую долю участия.

Также были рассмотрены изменения к МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнесов». Новые поправки коснулись определения бизнеса. Теперь данное определение стало уже и сделок по бизнесу будет меньше. С 2020 года необходимо будет проводить тест на проверку бизнеса, в ином случае сделка будет подразумевать приобретение актива. Соответственно, при уменьшении количества приобретения бизнеса, будет

иметься уменьшение гудвилла. Таким образом, гудвилла в финансовой отчетности компаний будет меньше, а МСФО как система регулирования учета откликается на

вызовы глобализации через изменения в методологию учета и представления в отчетности результатов операций по объединению бизнесов.

Библиографический список

1. Александер, Дэвид. Международные стандарты финансовой отчетности: [от теории к практике]: пер. с англ. / Дэвид Александер, Анне Бриттон, Энн Йориссен. – М.: Вершина, 2005 (ОАО Тип. Новости). – 886 с.
2. Генералова Н.В., Соколова Н.А. Гудвил в финансовой отчетности по МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – №16. – С. 16-27.
3. Генералова Н.В., Соколова Н.А. Учет обесценения активов на примере обесценения гудвилла как область применения профессионального суждения // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №26. – С. 2-14.
4. Иванов А.Е. Гудвил: синергетическая сущность, оценка, учет, анализ: Монография / под науч. ред. А.Е. Иванова. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2015. – 227 с.
5. МСФО 3 (IFRS 3). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/82/> (Дата обращения 27.11.2020 г.)
6. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. // Под ред. Проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

GOODWILL IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION: CHANGES IN INTERPRETATION AND METHODS OF CALCULATION

A.A. Stepanova, Graduate Student

Supervisor: N.V. Generalova, Candidate of Economic Science, Associate Professor

**Saint-Petersburg State University
(Russia, Saint-Petersburg)**

Abstract. *The article examines the variability of the concept of goodwill, presented by different authors, in the context of globalization and provides a comparative analysis of them. Methods for calculating goodwill are discussed and an analysis of the limitations of their use is carried out: methods of traditional and full goodwill. It also analyzed the amendments to IFRS 3 Business Combinations in the context of globalization and made a conclusion about the future of goodwill.*

Keywords: *goodwill, IFRS 3, globalization, business, business combinations, contribution, process, impact.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ КАК ДЕТЕРМИНИРУЮЩИЙ ФАКТОР В ЭКОНОМИКЕ

С.Х. Сулумов, канд. геогр. наук, доцент

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова
(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-83-87

Аннотация. В статье проведен анализ экономической нестабильности, которая является основным определяющим фактором в экономической системе. Также обозначены и исследованы основные факторы, способствующие поддержанию экономической стабильности. Изучены и рассмотрены имеющиеся возможности по координированию параметров порядка в структуре экономики, обеспечивающие ее устойчивый рост. Рассмотрены современные экономические условия, в которых осуществляют свою деятельность большинство предприятий и компаний. Очевидно, что пандемия оказала сильное влияние на экономическую стабильность. В связи с этим, проведено исследование методов государственной экономической политики по поддержанию экономической устойчивости. Обоснована необходимость экономической устойчивости для перехода к новой форме, способствующей ее росту.

Ключевые слова: экономическая нестабильность; экономическая устойчивость; экономический рост; экономические условия; факторы экономической нестабильности; экономическая стабилизация; синергетика; параметры порядка.

Глубокое исследование нестабильности в системе, было проведено в свое время бельгийско-американским ученым русского происхождения И.Р. Пригожиным. Согласно его взглядам, нестабильность представляет собой «неустойчивое» состояние системы, в которой дальнейшее развитие ее составных элементов практически невозможно предсказать. Важно также отметить, что подобные характеристики – есть следствие многовариантного развития системы, связанные с хаотично протекающими процессами во всей системе [1].

Несмотря на свой негативный оттенок, нестабильность (неустойчивость) имеет свою специфическую черту, которая заключается в том, что всякое развитие всегда предполагает присутствие состояния неопределенности и промежуточности. Чаще всего, это состояние проявляется при переходе системы в другое состояние. При соответствующем анализе состояния неустойчивости можно обнаружить, что это всего лишь временное состояние, которое обусловлено переходом системы в новую структуру с иными параметрами. Такое состояние является «долговременным застойным явлением в системе, угрожаю-

щим ее дальнейшему функционированию» [2, с. 64]. Тем не менее, стоит отметить, что «обрушение» всей системы в целом, возможно лишь при наличии многочисленных факторов нестабильности, которые будут нарушать равновесие структуры.

Кроме того, нестабильность – является неупорядоченным структурным образованием, в котором достаточно трудно спрогнозировать дальнейшее поведение ее элементов состава. Подобная нестабильность характеризуется недостаточностью развития составных элементов, из-за чего теряется структурная устойчивость и функциональность всей системы. Нестабильность в системе характеризуется также и нелинейностью, то есть, практически невозможно предвидеть дальнейшую реакцию неустойчивой системы, и описать их в математической или теоретической модели.

Однако, даже с учетом того, что поведение структурного элемента практически непредсказуемо в нестабильной системе, нелинейность упрощает воздействие на структурность, так как система сдержек и противовесов в подобном случае не рабо-

тает. Главная задача заключается в поиске основного раздражителя системы, изменение которого будет способствовать к налаживанию всей системы [3, с. 99].

Прежде чем приступить к исследованию неустойчивости и ее основных факторов в сфере экономики, стоит отметить, что в социальной жизнедеятельности, она проявляется в следующем:

- в резких скачках цен;
- в нехватке продуктов и сырьевой базы;
- в отсутствии защищенности государством гражданских прав и интересов;
- в повышенной преступности;
- в введении чрезвычайной ситуации и военного положения [4, с. 37].

В области экономики термин «стабильность» («устойчивость») был впервые применен в трудах Дж. Ричарда, П.Э. Самуэльсона и многих других исследователей. Экономическая стабильность является важнейшим критерием всей экономической системы. Под экономической стабильностью, также понимают фундаментальную и динамичную характеристику управленческой системы, которая выражается в дееспособности экономических объектов при различных неблагоприятных условиях, как внешней, так и внутренней среды.

Понятие «стабильность» в экономике изучено всесторонне по отношению ко всем процессам, протекающим в экономической сфере, однако, малоизучено по отношению к экономическим объектам. Тем не менее, были сделаны определенные выводы, которые лежат в основе нынешней экономической системы, способствующие поддержанию стабильности и росту экономики. Экономическая стабильность принято характеризовать как некое состояние экономической системы, в котором все фундаментальные параметры находятся в рамках стабильности (равновесия), и при необходимости способны подстраиваться к изменяющимся условиям внешней среды.

Экономическая нестабильность подразумевает отсутствие строго обозначенных границ устойчивости в экономической системе. Соответственно, чтобы перевести ее в состояние стабильности, следует изме-

нить ее структуру. Для нестабильности характерна неоднородность и асинхронность протекающих экономических процессов. Экономическая нестабильность обуславливает существенный рост издержек, что нарушает управленческую деятельность экономических объектов, сокращает сбыт, приводит к повышению цен и усилению инфляции. Соответственно, при этом прибыль значительно снижается.

Существует целый ряд признаков, который обосновывает утверждение, что экономическая нестабильность является детерминирующим фактором в экономике. Ключевыми из них являются проявления, которые можно наблюдать в социально-экономической области. К ним относятся:

- плохое взаимодействие национальных институтов;
- дезориентированность частного бизнеса и государства при постановке долгосрочных целей;
- некачественный бюрократизм;
- наличие большого количества центров по принятию важных решений;
- несогласованность интересов и взглядов;
- отсутствие привлекательности для инвесторов.

Наиболее частые причины, по которым происходит нарушение стабильности в экономической системе связаны с политическими изменениями, экономическими кризисами, финансовой политикой и военными конфликтами. При экономической неустойчивости многие важные институты бывают вынуждены приостановить свою деятельность, что меняет практически всю структуру социальной жизнедеятельности. Происходит сокращение горизонта экономического планирования и переход к неформальным экономическим нормам, что на долгосрочной перспективе приводит к деструктивному исходу. Тем не менее, стоит отметить, что существуют особые элементы, благодаря которым не деградируют многие экономические институты.

В методологии синергетики – научного направления, которое занимается исследованием закономерностями протекающих процессов в многоуровневых системах с нарушениями равновесия, существуют та-

кие понятия, как параметры порядка и параметры управляющего [5]. Первые – это структурные взаимосвязи, осуществляющие функционирование системы (в нашем случае в области экономики). То есть, это экономические институты, поддерживающие взаимосвязь субъектов в национальной системе [6, с. 48].

Как отмечает Г. Хакен, параметры порядка: «... «подчиняют» отдельные части, т. е. определяют поведение этих частей. Связь между параметрами порядка и отдельными частями системы называется принципом подчинения. С определением параметров порядка практически описывается поведение системы. Вместо того, чтобы описывать поведение системы посредством описания отдельных ее частей, нам нужно иметь дело или описывать поведение только параметров порядка» [7].

Задача управляющих параметров заключается в установлении типа функционирования параметров порядка. Благодаря управляющим параметрам возможно управление за деятельностью как отдельных элементов, так и всей системы в целом. Изменение управляющих параметров приводит к самоорганизации системы и к ее стабилизации. Как было отмечено Г. Хакеном: «При медленном изменении воздействия окружающей среды система в некоторых критических точках может переходить в новые состояния, отличающиеся более высоким порядком и структурой» [8, с. 86].

Проецируя теорию параметров порядка и управляющих параметров на экономическую систему, можно выделить наиболее значимые факторы, которые не дают всей системе в условиях нестабильности «развалиться» и стабилизируют ее. Во-первых, это стремление человечества создать вокруг себя благоприятные условия для своего существования; во-вторых, это зависимость от производственных процессов; в-третьих, помощь со стороны; в-четвертых, деятельность частного бизнеса; в-пятых, взаимозависимость экономик государств.

Органы государственной власти – являются важнейшим управляющим параметром, который может стабилизировать

экономические процессы. Для этого необходимо осознанно прийти к единой стратегии целеполагания, держащей вектор на достижение экономической стабильности. На 2021 год существует много факторов для формирования экономической нестабильности во всей мировой экономике. Конечно, многие из них связаны и со сложившейся в 2020 году эпидемиологической ситуацией. Однако, когда все субъекты совместно решают эту проблему и имеют одну общую цель, осознавая возможность принятия неверных решений и негативных последствий, ситуация начинает кардинально меняться в положительную сторону. Ведь все усилия каждого субъекта направлены на экономическую стабилизацию ситуации.

О необходимости принятия оперативных решений, которые будут способствовать экономическому росту и стабильности, было отмечено и на государственном уровне в Российской Федерации. На совещании по экономическим вопросам, Президент России В. Путин отметил, что многие факторы экономической нестабильности связаны с нарушением торговых связей и введением ограничительных мер. Было также отмечено, что многие макропоказатели вернулись к прежним «доэпидемиологическим» значениям [9].

Большинство современных организаций и предприятий функционируют в условиях экономической нестабильности. Очевидно, что нынешние условия трансформируют методы управления бизнесом, и влияют на всю систему экономики в целом. В современных условиях вся мировая экономическая нестабильность обуславливает множество рисков и в промышленной отрасли. В большей степени, они связаны с повышением цен на энергетические ресурсы, изменениями в политике и падением рыночных цен. Большую актуальность в такой ситуации обретает инновационный менеджмент, и его методы, благодаря которым существует возможность регулирования стремительно меняющихся условий экономической системы [10, 11].

Стоит заключить, что, экономическая нестабильность, хотя и способствует социальной активизации, однако, не стоит до-

водить общество до паралича и беспомощности. Это чревато тем, что каждый начинает самостоятельно искать наиболее подходящие методы и способы для выхода из трудной ситуации. Соответственно, экономическая система трансформируется в органическую, в которой каждый стремится обеспечить только себя. Для стабилизации экономических процессов имеют-

ся все необходимые предпосылки. Стоит лишь корректно и грамотно воздействовать управляющими параметрами на параметры порядка, то есть, государственным органам власти вести политику стабилизации экономических процессов, поддерживая население в проводимых преобразованиях.

Библиографический список

1. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991 – №6. – С. 46-57.
2. Андреева О.А. Стабильность и нестабильность в контексте социокультурного развития. – Таганрог: ТИУиЭ, 2000. – 232 с.
3. Онучин С.В. Факторы нестабильности в экономике // Проблемы современной экономики. – 2014. – №3 (51). – С. 98-102.
4. Куклина И.Н. Глобальные тенденции в обеспечении безопасности: коллапс силы и права // Азия и Африка в современной мировой политике. Отв. ред. Д.Б. Малышева, А.А. Рогожин. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 203 с.
5. Хакен Г. Самоорганизующееся общество. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/economy/samoorganizuyushheesya-obshhestvo/> (дата обращения: 15.09.2021).
6. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Неопределенность, изменчивость и противоречивость в задачах анализа рисков поведения экономических систем // Эффективное Антикризисное Управление. – 2011. – №3. – С. 44-61.
7. Хакен Г. Можем ли мы применять синергетику в науках о человеке // Синергетика. Сайт С.П. Курдюмова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/what/primenyat-sinergetiku-v-naukakh-o-cheloveke-german-haken/> (дата обращения: 15.09.2021).
8. Хакен Г. Синергетика: Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://booksshare.net/books/physics/haken-g/1985/files/sinergetikaierarhiineustoychivostey1985.pdf> (дата обращения: 16.09.2021).
9. Михаил Климентьев / пресс-служба президента РФ // ТАСС. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/10514731> (дата обращения 13.09.2021).
10. Иванова Г.Н. Международные стандарты против нестабильной экономики // Стандарты и качество. – 2011. – №11. – С. 72-74.
11. Галеев М.М., Радостева Э.М., Бартова Е.В. Возможности импортозамещения в системе продовольственной безопасности России // Науковедение: Интернет-журнал. – 2015. – №3 (28).

ECONOMIC INSTABILITY AS A DETERMINING FACTOR IN THE ECONOMY

S.Kh. Sulumov, *Candidate of Geography Sciences, Associate Professor*
Chechen State University named A.A. Kadyrov
(Russia, Grozny)

Abstract. *The article analyzes the economic instability, which is the main determining factor in the economic system. The main factors contributing to the maintenance of economic stability are also identified and investigated. The available possibilities for coordinating the order parameters in the structure of the economy, ensuring its sustainable growth, have been studied and considered. The modern economic conditions in which most enterprises and companies operate are considered. It is clear that the pandemic has had a profound impact on economic stability. In this regard, a study of methods of state economic policy to maintain economic stability has been carried out. The necessity of economic stability for the transition to a new form that promotes its growth has been substantiated.*

Keywords: *economic instability, economic sustainability, the economic growth, economic conditions, factors of economic instability, economic stabilization, synergetics, order parameters.*

КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ КАК СЛЕДСТВИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А.А. Султыгова, канд. экон. наук., доцент

М.В. Кунцман, старший преподаватель

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-88-91

Аннотация. В статье поднята проблема причинно-следственной связи и взаимообусловленности между киберпреступностью и цифровизацией экономики. Проведен сравнительный анализ некоторых видов киберпреступности и их влияния на экономику стран мирового сообщества. Оценен общий размер ущерба, нанесенного экономике разных стран киберпреступностью. Предложены меры ее предотвращения.

Ключевые слова: киберпреступность, цифровая экономика, информационные технологии, вирусы-вымогатели, криптомайнеры, банковские трояны.

За последние годы использование интернет-технологий, достигшее колоссальных масштабов во всех сферах жизнедеятельности человека, стало главным вектором развития цифровой экономики. Однако, вместе с тем применение интернет-технологий породило и новую специфическую область криминальной активности – киберпреступность, что, безусловно, явилось негативным последствием цифровизации экономики. В этой связи обеспечение кибербезопасности и повышение цифровой грамотности населения являются первостепенными государственными задачами [1].

Киберпреступность как разновидность экономической преступности, оказывает негативное влияние на экономику России и мировую экономику в целом. Ущерб, который наносит экономике киберпреступность, может быть, как прямым, так и косвенным. В связи с чем оценить его в полном объеме очень сложно. Под прямым ущербом подразумеваются явные потери в любой экономической сфере из-за действий киберпреступников. А косвенный ущерб, наоборот, может не иметь ощутимых экономических последствий для жертвы.

Примером киберпреступления, наносящего прямой ущерб экономике, может служить хищение данных пользователей банка с целью получения их финансовых средств. Ущерб от данного деяния можно

оценить в явном виде, подсчитав похищенные преступниками финансовые средства. К косвенному ущербу, наносящего экономике от киберпреступления, можно смело отнести взлом электронных ресурсов (сайтов, приложений и т.д.), принадлежащих конкретным людям, организациям, или даже странам для того, чтобы нанести урон их репутации. Ущерб от данного деяния практически невозможно оценить в явном виде, потому что последствия, к которым оно приведет, практически непредсказуемы. К примеру, в 2015 году ВВП России составил 1,364 трлн долларов, а киберпреступность нанесла ущерб экономике страны, оцененный в 2,6 млрд долларов, приблизительно около 0,2% [2]. Что же касается размеров киберпреступлений в таких крупных странах мира, как США, Бразилии и Китай, то в среднем, по данным за 2018 год, они теряют 0,6-1% ВВП. Хотя есть и исключения. В частности, если Германия из-за киберпреступлений теряет более 1% ВВП, то, такая в странах, как Япония, располагая развитой сферой электроники и IT-технологий, из-за киберпреступлений потеряла всего лишь 0,05% ВВП. При этом примерные потери ВВП от киберпреступлений следующих стран: Франции, Индии, Великобритании 0,2% от ВВП. Причем основное бремя киберпреступности сказывается на малом бизнесе [3].

Бесспорно, малый бизнес из-за маленького бюджета не может обеспечить себя квалифицированными и знающими IT работниками, а также качественной информационной безопасностью. Вместе с тем и информационная безопасность их беспокоит в последнюю очередь. Поскольку, гораздо в большей мере, владельцев предприятий малого и среднего предпринимательства беспокоят вопросы, связанные с

объемом продаж, маркетингом, бухгалтерией. Чего не сказать о крупных компаниях и банках (табл. 1). Крупные коммерческие и государственные компании больше беспокоятся о юридических и финансовых последствиях хакерских атак, в то время как средний и малый бизнес больше заботят репутационные и технические риски [4].

Таблица 1. Динамика изменения киберпреступности за период 2017-2020 (%) [5]

Виды киберпреступлений	2016/2017г	2017/2018г	2018/2019г	2019/2020г
Вирусы-вымогатели / шифровальщики	30	9	3	7
Банковские трояны	21	10	6	18
Мобильные вирусы	10	28	30	27
Криптомайнеры	16	30	21	38
Кража персональных данных	-	-	-	18
Ботнет	-	-	13	28

Данные, представленные в таблице 1, показывают динамику изменения киберпреступности за период 2017-2020гг. Так, к примеру, если в 2016/2017 г. значительная доля киберпреступлений приходилась на такие виды деяний, как вирусы-вымогатели/шифровальщики и банковские трояны, то в 2020г в сравнении с предыдущим 2019 г. их использование стало относительно снижаться. Чего не скажешь о таких видах киберпреступлений как мобильные вирусы, криптомайнеры, ботнеты. В частности, криптомайнеры, вытеснив вирусы-вымогатели, стали одними из самых развивающихся видов киберпреступлений (табл. 1). Проникнув на устройства с целью «добычи» криптовалюты для злоумышленников, майнеры незаметно используют вычислительные мощности своих жертв. В отличие от вирус-шифровальщиков они могут задержаться на компьютере жертвы относительно долгое время. Тем самым, принося киберпреступникам значительные выгоды.

В России ущерб экономике страны от развития киберпреступлений с 2015 по 2020 годы вырос на 1770,78%. При этом в наибольший ущерб от киберпреступлений был нанесен производственным, государственным и транспортным предприятиям, а также компаниям из ритейла и телекома. В 2020 году количество IT-преступлений в

России выросло на 83,9% по сравнению с 2019 годом [6]. Удельный вес киберпреступлений составил 19,9% от общего числа преступлений в стране. За счет роста киберпреступности уровень преступности в стране в целом возрос за 2020 год на 4% по сравнению с 2019 годом [6]. Так, к концу 2021 года, по прогнозам экспертов Сбербанка, потери российской экономики от киберпреступности в целом должен был составить почти 90 млрд долларов [6]. Это чуть ли не в два раза больше, чем в 2020 году. В этот же период к секторам экономики, терпящим убытки от киберпреступлений добавились медицинские и образовательные учреждения, а также организации финансовой сферы деятельности [7; 8].

Безусловно, банковские учреждения всегда оставались привлекательной сферой для киберпреступников. Тенденция увеличения числа атак киберпреступников в данной сфере обусловлена использованием банками устаревших систем информационной безопасности, не способных противостоять преступникам, поскольку в большинстве случаев «цена» финансовой безопасности банка в разы превышает возможные убытки от кибератак [3]. Так, если тенденции развития данных экономических преступлений изменялись с каждым годом, то в сторону их повышения,

или же в сторону их снижения (табл. 1), между тем общий ущерб от киберпреступлений в мировой экономике за период

2015-2020 гг. значительно увеличился (табл. 2) [2].

Таблица 2. Общий ущерб киберпреступлений, наносимый мировой экономике по годам, трлн. долл. США [9]

Общий ущерб по годам, трлн. долларов		
2015	2021	2030
3	6	90

В частности, в среднем с 2015 по 2021 гг. общий ущерб киберпреступлений в мировой экономике вырос в 2 раза. И речь идет о трлн. долларов. Более плачевные результаты спрогнозированы к 2030 году. Так, только по данным прогнозам мировая экономика потеряет из-за киберпреступлений около 90 трлн долларов. Из этого наглядно видно, что нужны серьезные изменения в борьбе с киберпреступностью. Иначе мировая экономика с каждым годом будет терять все больше и больше своих финансовых возможностей.

Таким образом, на сегодняшний день киберпреступления остаются серьезной угрозой и являются одним из самых распространенных экономических преступлений во всем мире [2; 6]. Они преобладают во всех сферах экономики [2; 6]. Это значит, что динамика распространения киберпреступности с каждым годом только возрастает (табл. 1), а сами киберпреступления наносят все больший экономический ущерб (табл. 2). В этой связи, отталкиваясь от мнения правительственных сил о создавшейся реальности в экономике страны, меры предотвращения путей развития киберпреступности должны быть направлены на повышение экономического развития и экономического роста. При этом «особое внимание следует уделять

концепции государственных, предлагающей неоиндустриально-социальную модель экономики, в которой государство должно стать главным локомотивом, способным осуществить прорыв в новое постиндустриальное общество...». Это, во-первых. Во-вторых, «не стоит абстрагироваться от политики, которую должно будет проводить национально-ориентированное правительство, настроенное на «превращение России в высокотехнологичную и технотронную супердержаву мира, экономически и политически независимую» [9; 10]. Решение данной проблемы возможно с помощью активной разработки систем безопасности на опережение, учитывая новые технические возможности и угрозы, потому что киберпреступники опережают развитие систем безопасности, и наносят значительный ущерб как отдельным людям и компаниям, так и экономике в целом. И, в-третьих, если отталкиваться от того факта, что одним из главных последствий увеличения ущерба экономике России от киберпреступлений за последние несколько лет явилось неспособность правоохранительных органов бороться с киберпреступностью, то в Следственном комитете РФ необходимо расширять сферу деятельности отделов по расследованию киберпреступлений [11].

Библиографический список

1. Информационная безопасность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/874/>
2. Cyber-crime costs the global economy \$445 billion a year. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.itgovernanceusa.com/blog/cyber-crime-costs-the-global-economy-445-billion-a-year>.
3. Головинов О.Н. Киберпреступность в современной экономике: состояние и тенденции развития / О.Н. Головинов, А.В. Погорелов // Российский следователь. – 2016.
4. Киберпотери российской экономики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2035.media/2017/09/14/hacking-survey/>.

5. Check Point Research. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://research.checkpoint.com/tag/reports/>.
6. Оценены потери российской экономики от киберпреступности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosbalt.ru/business/2020/06/18/1849615.html>.
7. Киберпреступность в России и ее влияние на экономику страны // Group-IB, Microsoft, ФРИИ – 2020.
8. Internet crime report // FBI IC3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ic3.gov/>.
9. Султыгова А.А. О путях экономического роста в концепциях преобразования действующей модели экономики России // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2019. – №1 (56). – С. 120-126.
10. Султыгова А.А. Общациональные приоритеты промышленной политики современной России в посланиях президента РФ Федеральному собранию в 2010-е гг. // Вестник Российской нации. – 2019. – № 4 (68). – С. 67-78.
11. Кунцман М.В. Деятельность картелей как угроза экономической безопасности / М.В. Кунцман, А.А. Султыгова // Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2015. – №4 (19). – С. 142-144.

CYBERCRIME AS A CONSEQUENCE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

A.A. Sultygova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.V. Kuntsman, *Senior Lecturer*

Moscow Automobile and Road Construction State Technical University (MADI)
(Russia, Moscow)

Abstract. *The article raises the problem of the causal relationship and interdependence between cybercrime and the digitalization of the economy. A comparative analysis of some types of cybercrime and their impact on the economy of the countries of the world community is carried out. The total amount of damage caused to the economy of different countries by cybercrime is estimated. Trends in the development of cybercrime are identified and measures to prevent it are proposed.*

Keywords: *cybercrime, digital economy, information technologies, ransomware viruses, cryptominers, banking transactions.*

ВОЗМОЖНОСТИ И ТРУДНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е.Р. Сурдуковская, студент

Е.А. Фадеева, канд. пед. наук, доцент

Волгоградский государственный технический университет
(Россия, г. Волгоград)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-92-94

Аннотация. В статье рассматривается роль Интернет-маркетинга в системе маркетинга современного предприятия. Внимание уделено как основным возможностям и преимуществам при внедрении его основных элементов, но также и проблемам, с которыми сталкиваются маркетологи, начинающие работать в digital-сфере.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, аналитика, интернет-реклама, рекламная кампания, маркетинговые инструменты.

Интернет-маркетинг располагает возможностями виртуального пространства для рекламы и продажи товаров и услуг. Кроме того, современные сетевые Интернет-технологии внесли свой вклад в трансформацию основных отраслей экономики, и, в том числе, маркетинга. Зарекомендовав себя рентабельным, быстрым и обладающим невероятным глобальным охватом инструментом, интернет-маркетинг открыл дверь на пути большим возможностям для различных предприятий – от мелких до крупных. Однако этот эффективный новый подход также включает в себя свои особые трудности.

Какие же выгоды дает интернет-маркетинг современной компании? Прежде всего, маркетинговые Интернет-кампании нивелируют игровое поле; они не только удерживают компанию на позициях, равных с ее конкурентами, но и позволяют ей конкурировать лицом к лицу с крупными брендами и крупными корпорациями. Например, если мелкая компания не может позволить себе запустить рекламу на федеральном канале, то она может иметь интересный профиль в социальных сетях и информативный сайт. Другими словами, в цифровом мире все игроки имеют одинаковые возможности, и небольшие компании должны этим пользоваться.

Тогда результаты интернет-кампаний легко можно будет измерить и отслеживать в режиме реального времени; это

означает, что, в отличие от традиционных методов рекламы, Интернет-продвижение дает компаниям возможность сразу увидеть, что работает, а что нет в их стратегиях, чтобы очень быстро внести коррективы и улучшить результаты. Целевая аудитория в процессе движения и преобразования приобретает стоимостные и количественные характеристики до достижения рыночных результатов в объемах продаж. Объем продаж в такой постановке совмещает в себе количественные и стоимостные характеристики целевой аудитории (количество и стоимость клиентов) как наиболее проблемные области маркетинговой деятельности предприятий [1].

Фактически, существует несколько простых и относительно недорогих методов мониторинга и измерения этих результатов; например, Google Analytics и Google Trends служат для измерения трафика на веб-сайтах и определения количества посетителей, роста подписчиков, пикового времени посещения страниц, показателей конверсии и многих других переменных. Mail Chimp и другие комплексные программы Интернет-маркетинга дают возможность проанализировать действия пользователей с электронными письмами. Эти полезные инструменты помогают компаниям предоставлять более качественные услуги клиентам, анализировать их поведение и совершенствовать свою стратегию.

Хорошо продуманная онлайн-стратегия предоставляет значительные возможности для привлечения потенциальных клиентов, способствуя развитию бренда и повышая узнаваемость компании. Если рекламная кампания в сети отличается креативностью, то она приобретает «вирусный» характер. В то же время, эта растущая «виральность» не является навязчивой, потому что люди сами стремятся делиться таким контентом, повышая популярность товаров или услуг. Интернет-маркетинг позволяет компаниям устанавливать прямой контакт с потребителями, в частности, с пользователями мобильных устройств, которые в настоящее время составляют большую часть рынка. По этим причинам, он обеспечивает более высокий коэффициент конверсии [2]. Более того, Интернет-кампании имеют между собой взаимосвязь (например, часто посты в различных социальных сетях компания публикует одинаковые или заметно перекликающиеся).

Внедрение Интернет-рекламы требует меньше времени и средств по сравнению с традиционной рекламой, и в то же время она предлагает больше возможностей для информирования о продуктах. Благодаря большей экономии, меньшим затратам и большому количеству потенциальных клиентов, компании могут воспользоваться преимуществами получения более высоких доходов с помощью применения инструментов Интернет-маркетинга; в частности, было подтверждено, что они обеспечивают рост выручки предприятий в 2,8 раза и более высокий показатель ROI (Return On Investment – рентабельность инвестиций) [3].

Еще одно важное преимущество – это активная вовлеченность аудитории; интернет-кампании помогают формировать активную аудиторию и побуждают ее к действию: это может быть посещение веб-сайта компании, ознакомление с ее продуктами и услугами, их оценка (отзыв, рецензия), которые могут рассматриваться как бесплатная реклама, и, как последнее «конверсионное звено» – покупка.

В любом случае, работа с инструментами интернет-маркетинга связана с определенными затруднениями. Первый связан с

последним упомянутым преимуществом: созданием активной аудитории. На самом деле, с одной стороны, этот аспект полезен и эффективен как инструмент продвижения, но только в том случае, если, например, отзывы имеют положительную окраску. Очевидно, что, если комментарии будут негативными, это может нанести серьезный ущерб корпоративному имиджу, репутации, и бороться с такими последствиями будет для компании тяжело.

Самым сложным аспектом для большинства компаний является определение ROI, которое необходимо для понимания эффективности интернет-кампании. Но отслеживать его для каждого отдельного действия не всегда легко, особенно, если сложно проследить корреляцию между маркетинговыми действиями и объемами продаж. Возможным решением могло бы стать усиление этой двусторонней системы связи посредством ежедневного контроля. Таким образом, возникает вторая сложность – выделить достаточный бюджет для интернет-рекламы. Для этого показатель ROI необходимо постоянно измерять, чтобы быстро обнаруживать ошибки и возможные способы их устранения и распределять рекламный бюджет более эффективно.

Не меньше трудностей вызывает процесс управления сайтом, так как в цифровой среде это основной инструмент для привлечения посетителей – «визитная карточка» организации; это особенно много тревог вызывает у небольших компаний, например, оптимизация страниц, постоянное наполнение сайта, если сайт сложный (не имеет форму лендинга – одностраничного сайта, у него множество подсайтов), то это под силу только опытным Интернет-маркетологам. Тем более, за пользование доменом сайта часто приходится платить.

Четвертая трудность – определение технологий и цифровых инструментов, которые действительно необходимы для достижения заранее определенных целей, которые могут сильно отличаться в зависимости от принятой стратегии. Для собственного ведения, например, контент-

маркетинга, необходимо командное обучение (видео- и фоторедакторам, программам-конверторам и многому другому) и определение содержания, способного найти отклик у большой аудитории.

Анализируя вышеприведенную информацию, становится очевидно, что, несмотря на всю его сложность и многогранность, нельзя недооценивать интернет-маркетинг; в первую очередь из-за его огромного потенциала: это и повышение

узнаваемости бренда, и управление взаимоотношениями с клиентами. Другими словами, компания должны разработать хорошо структурированную стратегию интернет-маркетинга, чтобы в полной мере использовать преимущества, предлагаемые цифровым миром; кроме того, каждый шаг должен выполняться медленно и последовательно, чтобы избежать возможных проблем и добиться поставленных целей.

Библиографический список

1. Коваленко А.Е. Разработка классификации технологий интернет-маркетинга в малом бизнесе на основе анализа информационного потока интернет-маркетинга / А.Е. Коваленко, И.Ю. Окольников, В.М. Каточков // Друкеровский вестник. – 2019. – №1 (27). – С. 273-286.
2. Машошина Е.С. Интернет-маркетинг: определение, инструменты, эффективность / Е.С. Машошина, А.А. Санина // Аллея науки. – 2018. – Т. 2. – №10 (26). – С. 186-190.
3. Faulkner R. Benefits of digital marketing vs traditional marketing. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.businesszone.co.uk/>

INTERPRISE DIGITAL MARKETING: POSSIBILITIES AND CHALLENGES

E.R. Surdukovskaya, student

E.A. Fadeeva, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

Volgograd State Technical University

(Russia, Volgograd)

Abstract. *The article concentrates upon the role of digital marketing in modern enterprise's marketing system. Attention is paid to both the main opportunities and advantages in the implementation of its basic elements, but also the problems faced by marketers who start working in the digital field.*

Keywords: *digital marketing, analytics, digital advertising, advertising campaign, marketing instruments.*

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ЛОГИСТИКИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

В.Д. Тетерина, магистрант
Донской государственный университет
(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-95-100

Аннотация. В статье раскрыты основные тенденции развития логистической цепи в условиях пандемии COVID-19, в частности выделены основные элементы функционирования автотранспортных предприятий для обеспечения конкурентных позиций на рынке. Проанализированы основные тенденции на рынке транспортной логистики до появления пандемии коронавируса и в процессе ее возникновения. Особый акцент сделан на динамику грузооборота и перевозки грузов по России по видам транспорта за последние периоды. Определены объемы перевозимых грузов по видам транспорта. Приведен ряд вызовов для транспортной логистики в условиях COVID-19 с учетом характерных особенностей отечественного рынка, на основе которых разработан ряд предложений по адаптации автотранспортных предприятий в скоротечных условиях современного рынка.

Ключевые слова: транспортная логистика, пандемия COVID-19, автотранспортные предприятия, приоритетные направления.

Развитие рыночной экономики способствует повышению конкуренции и требует поиска новых ниш развития. Автотранспортные предприятия являются одной из ключевых составляющих логистической системы, ключевой задачей которой является полноценное удовлетворение потребностей потребителей в перевозке их грузов, вместе с тем, автотранспортные предприятия влияют на такие экономические факторы как географическая специализация, масштаб и сфера производства, усиленная конкуренция, повышенная стоимость земли и все это происходит на фоне роста требований относительно необходимого уровня логистического обслуживания и гибкости логистических услуг. Поэтому крайне необходимым элементом современных логистических проектов является привлечение новейших информационных и цифровых технологий, которые открывают путь к индивидуализации логистических решений в соответствии с потребностями каждого клиента.

Серьезные изменения внесла в деятельность транспортно-экспедиционных компаний пандемия коронавируса, нарушив при этом стандартные отношения между производителями и потребителями. Закры-

тие границ между странами и введение режима самоизоляции вызвало значительное сокращение производственных мощностей. То есть прошла существенное изменение ситуации как на местных, так и на глобальных рынках. Введение карантинных мероприятий повлияло на деятельность автотранспортных предприятий, в частности, кроме ограничения движения грузового транспорта, произошло сокращение клиентов этого сегмента рынка. Обозначенные выше тенденции и обусловили тему данного исследования.

Вопросы формирования и эффективности функционирования потенциала транспортной логистики исследуются такими учеными, как Генкин А. С. [3], Ласкова Т. С. [7], Оборин М. С. [9], Бекмурзаев И. Д. [2], Кондраков И. В. [6] и др. Анализ результатов их исследований свидетельствует о целесообразности исследования этой тематики не только в разрезе привычных для нас условиях, но и в период развития пандемии COVID-19.

Цель исследования определяется как формирование элементов развития автотранспортных предприятий в условиях пандемии COVID-19, которая базируется на основе сочетания предварительного

анализа рынка транспортных услуг в современных условиях.

Внешняя среда автотранспортных предприятий способствует повышению конкуренции и требует поиска новых ниш развития. Одной из таких ниш является логистическая деятельность как эффективный фактор обеспечения устойчивого развития предприятия. Повышение уровня конкурентоспособности автотранспортного предприятия реализуется через организационно-экономический механизм управления логистической деятельностью, под которым понимается совокупность принципов, инструментов, функций, методов и средств, направленных на сокращение уровня затрат на организацию процессов логистической деятельности и различных логистических услуг, где особое внимание можно уделить транспортной логистике.

Сейчас автомобильная транспортная система России насчитывает более 6540 тыс. единиц транспорта, в том числе в ор-

ганизациях всех видов экономической деятельности 526 тыс. шт., в собственности граждан 4039 тыс. шт. [8].

По данным официальной статистики, на рынке грузовых перевозок за 2020 грузооборот всех видов транспорта составил 5 397,8. млрд. тонно-км, что против 2019 составляет - 4,8% от объема грузооборота (табл. 1). В числе основных причин спада активности являются экономические последствия COVID-19, снижение импорта товаров из ЕС, а также экспорта из России в ЕС. Возрастание карантинных мер влекут за собой замедление и рост сроков доставки. Из общей тенденции спада перевозок выпал лишь морской транспорт. Это объясняется тем, что, во-первых, их доля в общем объеме перевозок небольшая, как показано в таблице 1. А, во-вторых, морской транспорт имеет определенную пассивность, обусловленную долгосрочностью по сравнению другими видами транспорта временем доставки груза [4].

Таблица 1. Динамика грузооборота и перевозки грузов по России за 2019-2020 гг. по видам транспорта

Вид транспорта	Грузооборот			Количество груза		
	млрд. тонно-км		2020 в % к 2019	млрд. т.		2020 в % к 2019
	2019	2020		2019	2020	
Транспорт в целом, в том числе:	5 673,2	5 397,8	- 4,8	8 301,2	7 835,9	- 5,6
железнодорожный	2 602,6	2 545,6	- 2,1	1 279,6	1 244,9	- 2,7
автомобильный	275,5	271,2	- 1,5	5 735,8	5 404,3	- 5,7
морской	36,3	42,9	18,1	18,5	24,8	34
воздушный	7,0	7,9	12,8	1,2	1,10	- 8,3
трубопроводный	2 686,8	2 470,1	- 8	1 159,5	1 061,5	- 8,4

Пандемия COVID-19 существенно повлияла на логистическую сферу в России. Из-за серьезной остановки морских, автомобильных и авиационных перевозок существенные проблемы с транспортировкой почувствовали многие отрасли промышленности [5]. В то же время серьезные изменения, пандемия коронавируса внесла в деятельность автотранспортных предприятий нарушив стандартные отношения между поставщиками, производителями и потребителями. Закрытие границ между

странами и введение режима самоизоляции вызвали значительное сокращение производственных мощностей. В итоге произошли существенные изменения ситуации как на местных, так и на глобальных рынках.

Исходя из выше сказанного, возникает насущная потребность в выделении приоритетных направлений развития автотранспортных предприятий в условиях пандемии (рис. 1). Подробнее рассмотрим основные из них.

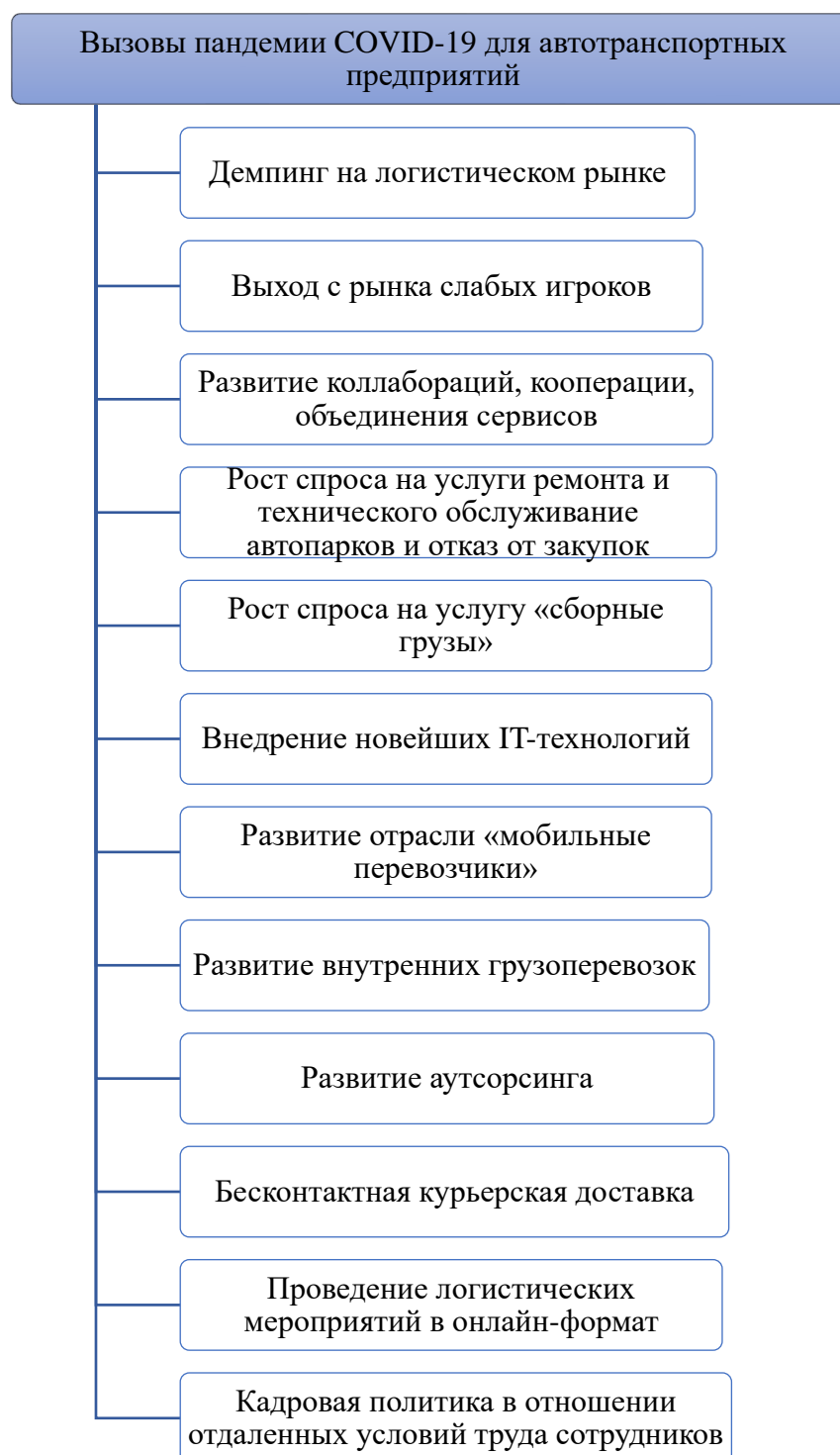


Рис. 1. Вызовы пандемии COVID-19 для автотранспортных предприятий

Усиление борьбы за клиента способствует возникновению ценового демпинга на рынке грузоперевозок, поскольку количество грузов уменьшается, а транспорт остается не вовлеченным в процессы транспортировки, при этом большинство компаний не в состоянии выдержать длительный демпинговый процесс.

Пандемия COVID-19 способствует вы-

ходу из логистического рынка слабых игроков, то есть это «идеальный шторм». Рынок в ближайшее время покинут мелкие и некоторые средние игроки, при этом произойдет ряд банкротств, поглощений, слияний. С другой стороны, логистические компании, позиции которых являются устойчивыми на рынке, будут иметь возможность расширить свою долю рынка.

Для усиления своих конкурентных позиций на рынке автотранспортные компании начнут объединяться в communities для общего пользования услугами друг друга, то есть, коллаборироваться, что позволит разрабатывать уникальные предложения для клиентов.

Рост курса валют и пандемия вызвали отказ от обновления автопарка в 90% автотранспортных предприятий. Это соответственно привело к росту спроса на услуги, связанные с ремонтом и техническим обслуживанием автопарков.

В последнее время динамично развивается тенденция увеличения спроса на услугу «сборные грузы». Наблюдается тренд к уменьшению объемов партий грузов, перевозимых в противовес чему происходит увеличение количества отправок «сборных грузов» [10].

Именно развитие аутсорсинга будет толчком для игроков рынка «заполнять» транспортные средства и группировать партии заказа на взаимовыгодных условиях.

Вопросы оптимизации и диджитализации в логистике стоит давно, но мало кто решался на реальные и коренные изменения. Пандемия COVID-19 заставила большинство автотранспортных предприятий активно внедрять в деятельность новейшие IT-технологии. Целесообразно заметить, что происходит активное использование IT-платформ в логистических компаниях с целью обмена тарифам и ставками [1].

Новым трендом в автотранспортной логистике на ближайшее будущее станет заказ перевозок с мобильного устройства, то есть появление отдельной отрасли «Мобильные перевозчики». Это обусловлено тем, что владельцы груза все чаще ориентируются на полный спектр услуг по режиму доступа со своего мобильного устройства. Клиент получает возможность заказать перевозки на цифровой логистической платформе, нажимая на кнопку в мобильном приложении, в частности, отправка посылок по телефону: функция доступна для всех пользователей мобильной приложения логистического оператора.

В связи с закрытием границ из-за пан-

демии изменились направления развития грузовых перевозок, а именно произошло уменьшение грузовых потоков из стран Азии, Китая, ЕС что привело к развитию производства внутри страны и развития внутренних продуктов. Этот тренд будет способствовать развитию внутренней логистики и выход ее на новый уровень качества.

Не только возможности сохранения бюджета, но и существенной экономии времени будет способствовать активное внедрение в сферу транспортной логистики процессов аутсорсинга, то есть происходит актуализация передачи непрофильных процессов и услуг на аутсорсинг.

Одним из главных трендов современности становится бесконтактная курьерская доставка. конечному потребителю предлагается широкий ассортимент товаров с бесконтактной доставкой на дом. Во избежание общественных мест в условиях пандемии, покупатели готовы переплачивать 5-10% от стоимости за товары с быстрой доставкой (1-3 дня).

Продолжением идеи бесконтактной курьерской доставки грузов является развитие доставки посылок с помощью «дронов» или «автопилотные» доставки. Широкой популярности она получила в Китае в условиях пандемии.

Происходят существенные изменения в кадровой политике многих автотранспортных предприятиях, они переводят своих работников на удаленную форму работы, требующей оптимизации и автоматизации всех бизнес-процессов в логистической компании.

В целях безопасности автотранспортные предприятия будут вынуждены соблюдать санитарные нормы, проводить дезинфекцию оборудования, транспортных средств, ведь эти условия им диктует пользователь их услуг.

Несомненным трендом становится переход всех мировых логистических мероприятий в онлайн-формат. Тренд на проведение большинства мероприятий в сфере логистики в онлайн формате сохранится, так как этот формат проведения встреч, переговоров, вебинаров, конференций показал высокую эффективность. Согласно

исследованиям, больше 60% запланированных мероприятий в 2020 без онлайн-формата обречены на фиаско.

Анализируя результаты проведенного исследования, можно утверждать, что российские автотранспортные предприятия оказались в сложных условиях существования во время пандемии коронавируса COVID-19.

Во-первых, руководителям малого и среднего бизнеса труднее всего пережить карантин в условиях пандемии без государственной поддержки. Хотя Правительство разработало программу помощи предпринимателям, но эти государственные мероприятия являются очень скромными и не распространяются на все слои бизнеса, а также льготные условия действуют только во время самого карантина и не касаются посткризисного периода. Чтобы спасти предпринимателей меры нужно распространить и после окончания карантина. Также государственным органам, которые вводят помощь для среднего и малого бизнеса, нужно учитывать мнение представителей предприятий. Ведь они лучше понимают свои проблемы и какую помощь им нужно получать.

Во-вторых, большинство предприятий закрывается, а те, кто остается принимает ряд критических решений, чтобы сохранить свой бизнес. Обычно эти меры направлены на сокращение рабочих мест, для этого принимают следующие решения: увольнение работников, или сокращение зарплат, или отпуск за свой счет на неопределенный срок. Это приводит к увеличению безработицы в России.

Для восстановления деятельности нужно уже сейчас действовать и готовиться к переменам. Для предотвращения расширения кризисного состояния на автотранспортных предприятиях необходимо: максимально быстро адаптироваться к «новому рынку» в условиях мировой пандемии

COVID-19; внедрять структурные изменения такие, как переход на цифровые технологии или создание антикризисного фонда; перевести определенные бизнес-процессы в онлайн режим; сделать переоценку финансирования; временно переориентировать бизнес; разработать новую стратегию развития, учитывая текущую ситуацию; сосредоточиться на той области, которая является прибыльной для вашего бизнеса.

Выводы. Улучшение сервиса, увеличение скорости поставки, профессионализация логистических услуг становятся необходимыми факторами, которые помогут преодолеть стагнацию бизнеса. Преодолеть спад на рынке автотранспортных перевозок и остаться конкурентоспособными смогут только те предприятия, которые гораздо выстроить политику уменьшения постоянных и переменных расходов с наименьшими потерями для бизнеса. Таким образом, указанные выше тенденции функционирования автотранспортных предприятий в условиях пандемии позволят большинству из них приспособиться к изменяющимся условиям внешней среды, сохранив при этом высокие конкурентные позиции на рынке, уменьшив уровень логистических издержек и повысив качество обслуживания клиентов путем предоставления различного спектра необходимых услуг.

Однако дискуссионным остается вопрос относительно влияния специфики отрасли, в которой функционирует автотранспортное предприятие, на реализацию и управление различных логистических потоков. Перспективой дальнейших исследований является определение проблем влияния факторов внешней среды на реализацию процессов функционально-операционного и управленческого характера по формированию и управлению логистическими потоками автотранспортного предприятия.

Библиографический список

1. Абдикул Ш.Н. Математическая модель задачи закупочной логистики / Ш.Н. Абдикул, Р.М. Маликова, А.Ш. Оразымбетова // Вестник Казахской академии транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева. – 2018. – № 4 (107). – С. 147-154.
2. Бекмурзаев И.Д. Торговое предпринимательство и логистика: стратегии и технологии управления / И.Д. Бекмурзаев, З.Д. Хажмурадов, С.Д. Хажмурадова // Вестник научной мысли. – 2020. – № 4. – С. 174-177. – DOI 10.34983/DTIPB.2020.70.51.001.

3. Генкин А.С. Коронаэкономика: новый мир после пандемии // Информация и инновации. – 2020. – Т. 15. – № 2. – С. 37-44. – DOI 10.31432/1994-2443-2020-15-2-37-44.
4. Ерохина Т.Б. Трансформация логистических систем и потребительского поведения в условиях пандемии COVID-19 / Т.Б. Ерохина, Т.В. Пархоменко // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2021. – Т. 14. – № 3. – С. 154-161. – DOI 10.17213/2075-2067-2021-3-154-161.
5. Корженгулова А.А. Особенности логистического процесса транспорта и связи в период пандемии коронавируса / А.А. Корженгулова, В.Л. Назарова, Н. Кенесбаев // Статистика, учет и аудит. – 2020. – № 2 (77). – С. 45-47.
6. Кондраков И.В. Склад как элемент логистической системы предприятия / И.В. Кондраков, А.А. Размахнина // Социально-экономические явления и процессы. – 2017. – Т. 12. – № 6. – С. 131-136.
7. Ласкова Т.С. Особенности организации складской логистики на предприятиях торговой сферы / Т.С. Ласкова, Ю.С. Лесняк, В.С. Шаповалов // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2017. – № 3 (9). – С. 19-30.
8. Макаров И.Н. Пандемия и экономическая безопасность регионов: логистика в условиях ограничений / И.Н. Макаров, Е.В. Дробот, А.А. Авцинова // Экономические отношения. – 2020. – Т. 10. – №4. – С. 1387-1404. – DOI 10.18334/eo.10.4.111306.
9. Оборин М.С. Особенности организации коммерческих логистических инноваций / М.С. Оборин, Л.Н. Старикова // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2018. – № 3. – С. 303-315. – DOI 10.15593/2224-9354/2018.3.24.
10. Тиверовский В.И. Пандемия коронавируса COVID-19 и складская логистика за рубежом / В.И. Тиверовский // Транспорт: наука, техника, управление. Научный информационный сборник. – 2021. – №2. – С. 3-9. – DOI 10.36535/0236-1914-2021-02-1.

KEY ASPECTS OF TRANSPORTATION LOGISTICS IN THE COVID-19 PANDEMIC

V.D. Teterina, *Graduate Student*
Don State University
(Russia, Rostov-on-Don)

Abstract. *The article reveals the main trends in the development of the logistics concept in the context of the COVID-19 pandemic, in particular, the main elements of the functioning of road transport enterprises are highlighted to ensure a competitive position in the market. Analyzed the main trends in the transport logistics market before the appearance of the coronavirus pandemic and in the process of its occurrence. Particular emphasis is placed on the dynamics of freight turnover and transportation of goods in Russia by mode of transport in recent periods. The volumes of transported goods by type of transport have been determined. A number of challenges for transport logistics in the context of COVID-19 are presented, taking into account the characteristic features of the domestic market, on the basis of which a number of proposals have been developed for adapting road transport enterprises in the fleeting conditions of the modern market.*

Keywords: *transport logistics, COVID-19 pandemic, trucking companies, priority areas.*

ПРЯМЫЕ ПЛАТЕЖИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ

И.В. Тимаков, канд. экон. наук, науч. сотр.
Институт Экономики ФИЦ КарНЦ РАН
(Россия, г. Петрозаводск)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-101-105

Материал подготовлен в рамках Государственного задания ФАНО России «Институты и социальное неравенство в условиях глобальных вызовов и региональных ограничений» (0218-2019-0090).

Аннотация. В данной статье проанализированы современные подходы к финансовой защите домохозяйств в условиях роста прямых платежей в здравоохранении. Рассмотрены основные глобальные индикаторы для оценки доступности медицинских услуг и катастрофичности прямых платежей в здравоохранении. Сравнительный анализ России со странами Восточной Европы и постсоветского пространства показывает улучшение индикаторов доступности услуг здравоохранения и катастрофических расходов. Основным фактором роста прямых платежей в здравоохранении РФ является рост стоимости лекарственных препаратов и их доля в расходах низкообеспеченных домохозяйств.

Ключевые слова: система здравоохранения, прямые платежи, финансовая защита, лекарственные препараты.

Эффективная система национального здравоохранения повышает качество рабочей силы и влияет на производительность труда, что обеспечивает рост доходов для здоровой экономики. Проблема здоровья особо актуализируется в условиях демографического старения населения, когда предотвращение детской смертности и продление здоровой жизни увеличивают трудовые ресурсы в экономике.

Право на здоровье включает общественную и индивидуальную защиту, но не полностью охватывает здоровую среду [1]. Здоровая среда сокращает потребность в общественной охране здоровья. Индивидуальные затраты пациентов определяются доступностью и стоимостью медицинских услуг в системе общественного здравоохранения. Поэтому неравенство в системах здравоохранения сильнее проявляется в условиях зависимости объёма предоставляемых медицинских услуг от страхового плана или размера уплаченных взносов.

Социальная политика государства в области здоровья не только обеспечивает его охрану, но и финансово защищает домохозяйства от банкротства. Финансовая защи-

та непосредственно зависит от национальной политики финансирования здравоохранения. При всеобщем охвате услугами здравоохранения люди получают необходимое лечение без финансовых трудностей и снижения уровня жизни.

Основой государственной политики по финансовой защите домохозяйств является объединение ресурсов для целей здравоохранения. При этом высокий ВВП на душу населения способствует финансовым трудностям низкодоходных домохозяйств с высокими тратами на здравоохранение. По глобальной оценке, от 20% до 40% расходов на здравоохранение относятся к неэффективным, что связано с проблемами распределения и предоставлении услуг [2].

Однако увеличения государственных расходов на здравоохранение или сокращения личных расходов недостаточно для улучшения финансовой защиты [3, 4]. Не меньшее значение имеет национальная политика регулирования и реализации охвата услугами здравоохранения.

Реформа российского здравоохранения сопровождалась дефицитом финансирования на протяжении 90х и первой половины 2000х годов. В этот период растут прямые

расходы граждан в условиях недостаточного государственного финансирования здравоохранения.

Российская система финансирования здравоохранения основана на смешанной модели, где в качестве источника, кроме страховых взносов населения, используются средства государственных и региональных бюджетов разных уровней [5]. Возможности региональных бюджетов сильно дифференцированы, что долгое время способствовало дифференциации финансирования фондов обязательного медицинского страхования в разных регионах (ФОМС). Переход к концентрации средств в федеральном ФОМС постепенно решил проблему выравнивания финансового обеспечения медицинской помощи в регионах России [6]. Российская реформа столкнулась со значительными различиями регионов по качеству и охвату услугами здравоохранения.

Несмотря на законодательно закрепленную модель обязательного медицинского страхования в России, её полноценного внедрения не произошло, так как страховые компании слабо влияют на конкурентное финансирование лечебных учреждений и формирование стандартов качества медицинской помощи [7]. Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (ПГГ) обеспечивает доступ к основным медицинским услугам для граждан России. Данная программа является основным инструментом в реализации всеобщего охвата услугами здравоохранения населения России.

Если медицинских услуг по ПГГ достаточно без использования собственных средств населения, то частный медицинский сектор не сможет привлекать большое количество пациентов. По мере роста государственного финансирования здравоохранения граждане меньше полагаются на использование личных средств [8]. Основной объём платных услуг предоставляется в учреждениях здравоохранения, осуществляющих медицинское обслуживание по Программе государственных гарантий.

Платежи населения компенсируют дефицит и диспропорции государственного финансирования в системе российского здравоохранения, не всегда готовой предоставить услуги требуемого качества. В ОЭСР и ВОЗ расходы домохозяйств на лекарства, товары для здоровья, амбулаторные и стационарные услуги (включая стоматологическую помощь) и другие медицинские услуги (например, услуги медицинских лабораторий), которые не возмещаются третьей стороной (например, правительством, из больничной кассы или частной страховой компанией), определяются как показатель медицинских расходов из собственного кармана и используются для оценки устойчивости систем здравоохранения определяется как [9].

Во многих странах встречаются примеры, когда прямые медицинские расходы приводят людей к состоянию нищеты. Расходами из своего кармана население компенсирует недостатки системы здравоохранения и расширяет перечень предоставляемых услуг. Оплата медицинских услуг становится вынужденной, когда вместо использования государственных и страховых гарантий пациент прибегает к прямым платежам. Финансовые последствия оплаты медицинских услуг из собственного кармана опасны, так как неожиданное заболевание требует расходования сбережений, займов, продажи имущества, что негативно сказывается на будущем семей.

Когда расходы семей на здравоохранение по отношению к потреблению или доходу домохозяйства становятся чрезмерными, они оказывают катастрофическое влияние на остальное потребление домохозяйств. Путем включения личных расходов на здравоохранение в показатели благосостояния домохозяйства, измеряется глубина влияния этих расходов на семьи с абсолютным, стандартным и относительным уровнями бедности [10]. Индикаторы BOU3 (service coverage and financial protection) отражают финансовую защищенность домохозяйств при потреблении услуг здравоохранения (табл. 1) и рассчитываются для достижения целей устойчивого развития (ЦУР).

Таблица 1. Индикаторы ВОУЗ для ЦУР

Country	SDG UHC indicator 3.8.1: Service coverage index:		SDG UHC indicator 3.8.2, most recent available estimate (year)	SDG UHC indicator 3.8.2, latest year: incidence of catastrophic expenditure (%)	
	2017	2015		At 10% of household total consumption or income	At 25% of household total consumption or income
Russian Federation	74,3	70,5	2014	4,9	0,6
Belarus	76,5	74,5	2016	9,2	0,7
Kazakhstan	75,9	73,5	2015	2,6	0,1
Lithuania	73	70,2	2010	9,8	1,6
Kyrgyzstan	69,5	67,8	2016	3,5	0,7
Ukraine	67,8	65,4	2014	7,8	0,8
Armenia	69,5	66,5	2013	16,1	4,9
Republic of Moldova	68,8	67,5	2016	18,7	3,6
Georgia	66	65,9	2013	29,2	9
Czechia	76	74,1	2010	2,2	0,1
Slovakia	76,5	75	2010	3,8	0,4
Poland	75,3	74,2	2016	14,1	1,3
Hungary	73,9	73	2010	7,4	0,3
Croatia	70,6	60,3	2010	2,8	0,3
Montenegro	67,9	67,2	2015	10,3	0,8
Serbia	65,2	64,7	2015	8	0,5
Germany	82,7	81,7	2010	1,7	0,1
Spain	82,7	80,8	2010	7	1,8
Italy	82	81,3	2010	9,3	1,1
Finland	78,1	78,9	2010	6,3	1

Индикатор 3.8.1 отражает динамику изменения доступности медицинских услуг. В РФ динамика этого индикатора положительна, а значения выше, чем в странах Восточной Европы и постсоветского пространства. Невысокие значения показателя доступности услуг не обязательно означают высокие прямые расходы на здоровье.

Значительная доля домохозяйств, с высокими значениями индикатора катастрофических расходов 3.8.2 наблюдается в группе стран с высокими значениями 3.8.1. На постсоветском пространстве расходы в 25% бюджета преодолевают множество домохозяйств Грузии, Армении, Молдовы. В ЕС значительные прямые расходы характерны для Италии, Испании, Польши.

При этом значения индикатора 3.8.2 датируются разными годами, что не позволяет достоверно сопоставить страны по финансовой защите населения от расходов, связанных со здоровьем. В случае с РФ, последние доступные данные для расчета показателя ЦУР 3.8.2. датированы 2014 годом.

Для высокодоходных групп населения значительная доля расходов на здраво-

охранение не обязательно влечет катастрофические последствия для потребления домохозяйств. Поэтому рост объема платных услуг в здравоохранении нельзя рассматривать как фактор ухудшения социально-экономического положения домохозяйств.

По данным Росстата объем платных услуг в области здравоохранения РФ с 2010 по 2018 год вырос более чем в два раза в рублях на душу населения [11]. При этом доля медицинских услуг в общем объеме платных услуг за тот же период выросла с 5,1% до 7%. Согласно результатам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств Росстата расходы в рублях на медицинские услуги в среднем на одного члена домохозяйства с 2010 по 2018 год выросли на 84% до 4615 рублей на человека.

Однако величина расходов на стационарное лечение для отдельных групп, как и рост числа домохозяйств с амбулаторными расходами, не оказывают значительного влияния на долю домохозяйств со значительными тратами на здоровье. Основным направлением роста наличных

расходов на здоровье в РФ являются лекарственные препараты.

Расходы на здоровье включают выкуп необязательных лекарственных средств, а не только рецептурных препаратов, прописанных врачом. Если обеспеченные домохозяйства имеют возможность потратить на здравоохранение суммы, превышающие их месячный доход, то расходы низкодоходных семей являются вызовом для российской системы здравоохранения.

Отдельные пациенты вместо приобретения медикаментов используют ресурсы скорой помощи, чтобы получить лекарственный препарат в период обострения заболеваний. Подобное использование ресурсов здравоохранения расценивается как нецелевое, но пациент в безвыходной ситуации может получить лекарство лишь таким способом. Государственные гарантии покрывают лекарственные препараты в стационарах и частично в амбулаторном звене для льготных категорий населения. Но этих средств хватает на небольшое число пациентов. Основной объем лекарственных средств домохозяйства выкупают за счет собственных средств.

Другой стороной доступности медицинских услуг и безрецептурных лекарственных препаратов является формирование дополнительного спроса, не всегда обоснованного медицинскими показаниями. Дополнительный спрос, стимулируемый маркетинговыми кампаниями, поднимает общие расходы на здравоохранение. Людям сложно игнорировать проблемы со здоровьем. Пациенты, в поисках лечения хронических заболеваний, исполь-

зуют доступные коммерческие предложения, что влечет расходы на медикаменты с недоказанной эффективностью.

Решение проблемы прямых платежей и их влияния на низкодоходные группы населения зависит от альтернативных направлений финансирования здравоохранения. ВОЗ и другие международные организации рассматривают решение проблем прямых платежей через системы предоплаты возникающих расходов. Преимущество распределения страховых взносов на период трудоспособной жизни, в условиях постсоветских стран столкнулось с проблемой теневой занятости, не обеспечивающей социальных взносов и налоговых выплат в бюджеты разных уровней. Проблемы недостаточного финансирования компенсировались развитием рынка платных медицинских услуг, оказываемых учреждениями различной формы собственности.

Развитию коммерческой медицины способствовала неопределенность гарантий бесплатного медицинского обслуживания. В России предоставление доступа к лекарствам через службы первичной медико-санитарной помощи осуществляется для отдельных категорий и в ограниченных объемах. Средства обязательного медицинского страхования формируют основные ресурсы для обеспечения государственных гарантий бесплатной медицинской помощи. Таким образом, система здравоохранения стремится привести в соответствие объем предоставляемых услуг с располагаемыми ресурсами финансирования.

Библиографический список

1. André den Exter. The Right to Healthcare under European Law // *Diametros* – 2017. – №51. – С. 173–195. DOI: 10.13153/diam.51.2017.1037
2. Chisholm D., Evans D.B. Improving health system efficiency as a means of moving towards universal coverage. Background paper № 28 for the World health Report 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.who.int/healthsystems/topics/financing/healthreport/28UCEfficiency.pdf> (дата обращения: 20.05.2020).
3. World Health Organization. (2019). Primary health care on the road to universal health coverage: 2019 monitoring report: executive summary. World Health Organization. <https://apps.who.int/iris/handle/10665/328913>. License: CC BY-NC-SA 3.0 IGO
4. Гареева И.А. Модели и национальные системы здравоохранения: Состояние и тенденции развития // *Вестник СПбГУ. Серия 12. Социология* – 2010. – №2 – С. 13-21

5. Омеляновский В.В., Максимова Л.В., Татаринов А.П. Зарубежный опыт: модели финансирования и организации систем здравоохранения // Финансовый журнал. – 2014. – №3 (21). – С. 22-34
6. Здравоохранение: современное состояние и возможные сценарии развития: докл. к XVIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 11–14 апр. 2017 г. / рук. авт. кол. С.В. Шишкин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.:Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. – С. 7.
7. Шейман И., Терентьева С. Международное сравнение эффективности бюджетной и страховой моделей финансирования здравоохранения // Экономическая политика. – 2015. – Т.10. – № 6. – С. 8. DOI: 10.18288/1994-5124-2015-6-10
8. Thomson S., Figueras J. et al. Экономический кризис, системы здравоохранения и здоровье населения Европы: последствия и значение для политики / S. Thomson, J. Figueras, T. Evetovits, M. Jowett, P. Mladovsky, A. Maresso et al. – BOZ: Open University Press, 2015. – 258 с.
9. Chapters 7 and 8 in OECD/WHO/Eurostat (2011), A System of Health Accounts: 2011 Edition, OECD Publishing, Paris. – URL: <http://www.who.int/health-accounts/methodology/en/>
10. Wagstaff A, van Doorslaer E. Catastrophe and impoverishment in paying for health care: with applications to Vietnam 1993-1998. Health Econ 12: 921–934. 2003
11. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>

DIRECT PAYMENTS IN HEALTHCARE AS A FACTOR OF FINANCIAL PROTECTION OF HOUSEHOLDS

I.V. Timakov, *Candidate of Economic Sciences, Researcher*
Institute of Economics, FRC KarRC RAS
(Russia, Petrozavodsk)

Abstract. *This article analyzes modern approaches to financial protection of households in the face of growing direct payments in health care. The main global indicators for assessing the availability of medical services and the catastrophic nature of direct payments in health care are considered. Comparative analysis of Russia with the countries of Eastern Europe and the post-Soviet space shows an improvement in indicators of the availability of healthcare services and catastrophic costs. The main factor in the growth of direct payments in healthcare in the Russian Federation is the growth in the cost of drugs and their share in the expenditures of low-income households.*

Keywords: *health care system, direct payments, financial protection, pharmaceuticals.*

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОМ СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В.А. Умнов, д-р экон. наук, профессор

Российский государственный гуманитарный университет
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-106-109

Аннотация. Рассмотрены роль и место малого предпринимательства в отечественном сельском хозяйстве, основные критерии отнесения сельскохозяйственного бизнеса к малому, а также особенности деятельности мелких хозяйств с точки зрения отечественного и зарубежного опыта. Учитывается специфика государственной поддержки сельского хозяйства в нашей стране в целом и в частности – малых предприятий, доступность для них мер поддержки. Проведен анализ основных факторов, сдерживающих развития малого бизнеса в аграрном секторе.

Ключевые слова: сельское хозяйство, малое предпринимательство, бизнес, развитие, аграрный сектор, государственная поддержка.

С переходом к рыночной экономике предпринимательство в сельском хозяйстве стало играть важнейшую роль. Предприниматели предлагают новые виды продукции и услуг, стремятся повысить качество продукции, снижают издержки. Существенное место в этой работе занимают малые предприятия и физические лица, способные сделать рынок сельскохозяйственной продукции наиболее разнообразным и конкурентным, быстро адаптирующимся к требованиям потребителей. Необходимо рассмотреть место сельского хозяйства в российской экономике и основные проблемы его развития в целях выявления наиболее значимых направлений поддержки данного сектора.

Роль малого предпринимательства в рыночной экономике, его преимущества и недостатки по сравнению с крупным бизнесом достаточно подробно описаны в литературе [1]. Проводились исследования, посвященные развитию сельского хозяйства РФ в условиях рыночной экономики и, в частности, роли в нем малого предпринимательства [2, 3, 4]. В целом за последние два десятилетия наметился рост и развитие сельского хозяйства России, повышение доли малого предпринимательства по объему производства и вовлекаемой рабочей силе.

В трудах ученых также отмечается важность малого предпринимательства для

развития сельского хозяйства, несмотря на традиционный (со времен советской власти) приоритет крупных сельскохозяйственных предприятий. Крупные предприятия в данной отрасли также претерпели определенные трансформации и являются в основном частными.

Малые сельскохозяйственные предприятия являются наиболее адаптируемыми к быстрым изменениям на рынке и в экономике в целом, учитывают особенности мелких потребителей и местных рынков. Они играют важную роль в формировании среднего класса на селе, подготовке кадров для крупных предприятий и развитии регионов в целом.

Субъекты малого предпринимательства, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства, имеют ряд особенностей. Узун В.Я. предлагает относить к «малому сельскохозяйственному бизнесу» индивидуальных предпринимателей, крестьянские фермерские хозяйства и организации с численностью до 60 работников, все остальное по мнению автора – «крупный сельскохозяйственный бизнес» [3]. Это в какой-то мере отражает специфику сельскохозяйственного производства.

Согласно ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства...» крупными предприятиями считаются предприятия с численностью работников более 250. Остальные – это малые (до 100 человек) и

средние предприятия. Данные критерии в настоящее время используются при статистическом анализе и при предоставлении государственной поддержки (без учета особенностей отдельных отраслей). В этой связи целесообразно придерживаться классификации, принятой в законодательстве.

Самая мелкая категория субъектов в рассматриваемой отрасли – хозяйства населения. Их деятельность позволяет достичь наибольшей продуктивности на единицу площади земель. Это вызвано тем, что мелкие собственники, обладая ограниченными земельными ресурсами, стремятся извлечь из них максимальную выгоду. В данной категории занято большое количество населения, численность которого превышает общую занятость по сельскому хозяйству. Тем не менее, производительность труда в данных хозяйствах ниже по причине использования в основном примитивных технологий.

Международный опыт предпринимательства в аграрном секторе также свидетельствует о необходимости развития небольших фермерских хозяйств [4]. Во многих экономически развитых странах в настоящее время происходит процесс концентрации фермерских хозяйств, в то время как в России идет обратный процесс, вызванный исторически сложившемся ведением сельского хозяйства в больших масштабах (преимущественно в период СССР). При этом зарубежными исследователями отмечается, что наибольшая эффективность достигается именно мелкими фермерами.

Является распространенным мнение о том, что крупные хозяйства достигают более высокой эффективности. Тем не менее, по результатам проведенных в 1997 году исследований, наиболее рентабельными являлись фермы с небольшими размерами – 100-500 га [4].

Во многих странах, включая Россию, достаточно большое внимание уделяется государственной поддержке развития сельского хозяйства. В настоящее время в нашей стране действует «Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017-2025 го-

ды» [5], согласно которой предполагается выделить за счет средств федерального бюджета в размере 26 млрд рублей, за счет средств внебюджетных источников в размере 24 млрд рублей. Программа направлена в основном на развитие инноваций, привлечение инвестиций, развитие инфраструктуры, подготовку кадров для отрасли. Однако, указанная программа направлена на поддержку сельского хозяйства в целом, без выделения мер по развитию предпринимательства и в частности малого предпринимательства. Тем не менее, решение многих проблем сельского хозяйства и обеспечение населения продуктами питания во многом зависит от развитости малого предпринимательства.

Многие авторы считают, что целесообразно увеличивать государственную поддержку малого предпринимательства в сельском хозяйстве [2, 3]. При этом факторы развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве рассматриваются лишь частично, большое внимание уделяется прямой поддержке предприятий. Тем не менее, важную роль играет создание условий для развития мелких производителей в рассматриваемой отрасли. Значительная часть помощи в рамках государственных программ доступна лишь большим предприятиям, ориентируя таким образом российский сельскохозяйственный бюджет в основном на интересы крупного бизнеса.

Если сравнивать с другими странами, на примере США, государство в них также отдает предпочтение крупным фермам и оказывает им преимущественную поддержку [4].

Важным условием для развития сельского хозяйства является обеспеченность инфраструктурой, включая дорожную сеть, средства связи, занимающиеся лизингом и ремонтом техники организации, каналы сбыта и т.д. Часто, в целях компенсации недостающей инфраструктуры, фермеры вынуждены совмещать основную деятельность с абсолютно непрофильной активностью.

Другим сдерживающим фактором развития сельского хозяйства является отношение сельского населения к собственно-

сти и труду. Распространена практика следования частным сиюминутным интересам. Отчасти это связано с невысокими доходами и стремлению малых фермеров к выживанию. Определенное отношение сельскохозяйственных работников сложилось со времен советской власти и даже ранее. Владельцы хозяйств вынуждены тратить много усилий на контроль недобросовестной работы, воровства и других негативных проявлений. Выбор на сельском рынке труда незначительный, сложная демографическая ситуация усложняет положение. Часто в качестве работников нанимают мигрантов. Уровень жизни на селе относительно невысок. Единственное преимущество российских сельскохозяйственных работников – уровень образования.

Важным фактором в успешности аграрного бизнеса также является возможность привлечения финансовых ресурсов. Однако для получения кредитов требуется выполнение достаточно жестких условий при высоких процентных ставках. Существует

также проблема непривлекательности инвестиций в сельскохозяйственное производство.

В результате проведенного исследования установлено, что роль малого предпринимательства в сельском хозяйстве России за последние десятилетия выросла, тем не менее его доля в данной отрасли еще недостаточно высока. Международная практика также свидетельствует о необходимости развития малого фермерства, позволяющего достичь большей эффективности производства. Применяемые меры государственной поддержки ориентированы в основном на сельское хозяйство в целом и доступны по большей части крупным предприятиям. Основной акцент делается на прямую поддержку, уделяя малое внимание созданию благоприятных условий для развития мелких хозяйств. Значимыми факторами, сдерживающими развитие малого предпринимательства в аграрном секторе, являются обеспеченность инфраструктурой, кадрами и финансовыми ресурсами.

Библиографический список

1. Nicholas C. Siropolis. Small Business Management: A Guide to Entrepreneurship/Enterprise Instructors Manual. – Houghton Mifflin School, 1986. – 635 pp.
2. Батурина И.Н., Артамонова И.А., Медведева Т.Н. Роль малого бизнеса в сельском хозяйстве России // В сб.: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: Материалы IV Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (1 февраля 2018 г.). – Курган: Изд-во Курганской ГСХА. – 2018. – С. 356-361.
3. Uzun V. Large and Small Business in Russian Agriculture: Adaptation to Market // Comparative Economic Studies. – 2005. – № 47. – С. 85-100.
4. Ожерельев, Н.В. Обоснование направлений социально-экономического развития крестьянских (фермерских) хозяйств: Монография / Н.В. Ожерельев, М.В. Ожерельева, В.Н. Подобай. – Брянск: Изд-во Брянской ГСХА, 2013. – 164 с.
5. Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017-2025 годы: офиц. сайт. – URL: <https://mcx.gov.ru/activity/state-support/programs/technical-program/> (дата обращения: 15.07.2021).

THE ROLE OF SMALL BUSINESSES IN RUSSIAN AGRICULTURE AND THE MAIN PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT

V.A. Umnov, *Doctor of Economic Sciences, Professor*
Russian State University for the Humanities
(Russia, Moscow)

Abstract. *The role of small business in domestic agriculture, the main criteria for classifying agricultural business as small, as well as particular qualities of small farms from the point of view of domestic and foreign experience are considered. The specifics of state support for agriculture in Russia in general and in particular for small businesses, the availability of support measures for them are taken into account. The analysis of the main factors hindering the development of small business in the agricultural sector is carried out.*

Keywords: *agriculture, small entrepreneurship, business, development, agricultural sector, government support.*

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОГО УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНВЕРГЕНТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Д.Т. Хвичия, *ст. преподаватель*

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет
(МАДИ)

(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-110-114

Аннотация. Приведённые в статье материалы освещают одну из главных составляющих достижения высоких финансовых показателей предприятиями транспортного комплекса от использования НБИКС-технологий – это создание обучаемой компании. Раскрывается понятие “обучающаяся организация”, перечисляются важные составляющие успеха, рассматриваются содержание этих составляющих, а также показатели преимуществ “обучающихся организаций” по сравнению с традиционными компаниями. Подчёркивается, что процессы цифровизации, поднимая качество и уровень жизни людей, одновременно содержат множественные риски.

Ключевые слова: цифровизация, конвергентные технологии, человеческий потенциал, “обучающаяся организация”, единое поле знаний, система управления знаниями.

Преобразования, происходящие на современном этапе развития экономики кардинально меняют все трудовые, социальные и цивилизационные процессы, формируют совершенно иной уровень качества продуктивной деятельности предприятий и людей. Движущими силами прогресса являются облачные технологии, цифровые платформы, открытые информационные системы [9] и другие конвергентные технологии (НБИКС), которые влияют на все элементы экономики и бизнеса, приводя к многократному росту стоимости виртуальной составляющей активов компаний: программного обеспечения; уникальных знаний и навыков не только менеджеров, но и всего персонала. Отмечается, что доля нематериальных активов компаний в рыночной оценке их капитализации в последние годы растёт по экспоненте, так, например, у «компании АВВ, ведущего мирового производителя электротехнического оборудования, этот показатель уже достиг 85% [3]. Трудно не согласиться с Томасом А. Стюартом, автором книги «Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций», который считает, что происходящие в настоящее время изменения по значимости не уступают промышленной революции, а идеи,

информация и знания являются термоядерным оружием в конкурентной борьбе нашего времени, становясь стратегическим товаром и основой новых рынков [9], новых финансовых достижений.

Поскольку использование конвергентных технологий приводит к формированию качественно иного уровня проектно-конструктивной деятельности человека и возрастанию роли субъективных факторов, единства индивидуального, коллективного и социального субъектов [4], созданию экономики, основанной на знаниях, информатизации и автоматизации интеллектуальной деятельности человека, в современном динамичном мире важно не только знать, чего можно достигнуть в бизнесе с помощью той или иной научной концепции, тех или иных технологий или инструментов, но и мгновенно принимать решения, когда стоит их применить и как это сделать максимально эффективно [3]. Широкое и быстрое распространение технологий Blockchain, криптовалюты и майнинга способствуют изменениям в деятельности госструктур, предприятий и организаций транспортной, финансовой, логистической и других инфраструктур; в налаживании процедур денежных расчётов, обеспечивая более эффективный

питэйл, что в перспективе принесет компаниям, использующим данные технологии, значительные конкурентные преимущества и повышение финансовой устойчивости [10].

Активно готовиться к вызовам цифровизации и использованию конвергентных технологий для повышения финансовой устойчивости, в современных условиях взаимодействия культур, взаимного познания и обучения, предприятиям транспортного комплекса поможет осознание того, как работают, думают и взаимодействуют все их сотрудники. Так как чтобы что-то изменить, нужно менять не только используемые технологии для сбора и распространения информации, технологии маршрутизации и диспетчеризации на основе интеллектуальных транспортных и информационно-аналитических систем, но в первую очередь менять отношение, знания и представления каждого из сотрудников. Добиться желаемых финансовых результатов возможно только в тех организациях транспортного комплекса, «где постоянно расширяются возможности достижения выдающихся результатов, где поощряется новый, нетривиальный образ мышления, где свободно озвучиваются коллективные устремления, где люди непрерывно учатся учиться вместе», где «принят новый принцип: видение, ценности и ментальные модели» [7]. Такие организации называют сегодня “обучающимися” компаниями, которые могут «систематизировать способы объединить людей и сформировать оптимальные ментальные модели» [7], благодаря чему легко лавируют в море бизнеса, адаптируются к происходящим изменениям, своевременно выявляют прогнозируемые угрозы и распознают условия достижения желаемых возможностей [3].

Специалисты по внедрению современных концепций менеджмента, систем быстро реагирующего производства (Quick Response Manufacturing, QRM) [5, 6], акцентируя своё внимание на человеческом потенциале, честном и плодотворном взаимодействии всего коллектива компаний, важности постоянного их развития при одновременном учёте и удовлетворении

запросов потребителей, отмечают, что трудовая деятельность каждого человека «является непрерывным ежедневным “научением через действия”, приобретением знаний в процессе решения новых задач, и одновременно – “разучением”, избавлением от устаревших представлений, ментальный процесс которого оказывается в разы более трудным, чем научение», под которым подразумевается «приобретение индивидом знаний и навыков в процессе трудовой деятельности и неформального общения с коллегами, результатами которого являются рост эффективности труда и совершенствование профессиональной компетентности» [3].

Руководитель обучаемой компании должен постоянно удерживать в поле зрения пять важных составляющих успеха, к которым относятся: постоянное самосовершенствование каждого сотрудника; применение интеллектуальных моделей; формирование стратегического видения; непрерывное обучение команд; формирование системного мышления. Последняя составляющая, по словам П. Сенге, и является пятой дисциплиной, «которая позволяет менеджеру соединять мозаику сиюминутных событий в четкую картину» [7].

Что же относится к основным составляющим процесса быстрого научения, способствующим ускорению внедрения конвергентных технологий в целях достижения предприятиями транспортного комплекса финансового успеха. Основой этого процесса А. Лузин считает создание единого поля знаний через формирование единой цели и организацию взаимного обучения путём создания условий для неформального общения и ускорения обратной связи между взаимодействующими субъектами.

Чтобы индивидуальные познания работников стали общим достоянием, необходимо весь персонал ориентировать на единую цель, которая прописана в долгосрочном видении компании и будет притягательной и соответствующей устремлениям отдельных работников. Активного обмена знаниями между однопрофильными специалистами можно достичь путём: организации совместной работы над ре-

шением общих для предприятия проблем; «перехода от дискуссий к диалогу в процессе неформального общения; взаимного обучения людей разных профессий, работающих в мультифункциональных командах, позволяющего получить специалистов, которые говорят на одном языке с коллегами из других функциональных подразделений и могут их на время заменить в случае необходимости» [3]. В результате каждому работнику коллектива предприятия «приходит осознание того, что все работают на единую цель и что обмен знаниями выгоден каждому сотруднику и компании в целом, а отношения между коллегами становятся более открытыми и доверительными». В процессе правильно организованной «совместной деятельности и неформального общения происходит взаимное научение и формирование общего знания». Но для активного сотрудничества следует особое внимание уделить: созданию благоприятной среды для самовыражения каждого из сотрудников (от рабочих до менеджеров); установлению между ними доверительных отношений; формированию системы поощрения за обмен знаниями; предоставлению права на поиск инноваций и совершение при этом обоснованных ошибок [3]. целый ряд исследований доказывает важность неформального научения для эффективного функционирования и развития компаний, поскольку предметом познания при таком общении «являются не абстрактные знания, а те, которые требуются сегодня для выполнения той или иной конкретной задачи или могут пригодиться для решения подобных задач в будущем [3]. При этом руководитель компании не должен забывать, что создание специальных мест и условий для организации неформального общения требует определенных затрат денежных средств, но порой дешевле и дает значительно лучшие результаты, чем формальное обучение.

Быстрое научение за счет формирования условий для ускорения обратной связи между взаимодействующими субъектами, являющееся не менее важным фактором создания быстро реагирующего производства, можно организовать созданием само-

управляемых рабочих команд или офисных работников, выполняющих полный набор операций и состоящий из пяти...десяти человек. Такие группы обладают мгновенной обратной связью, что позволяет «свести к минимуму количество допускаемых ошибок и обеспечить максимальное индивидуальное и групповое научение. Мгновенная обратная связь обеспечивается тем, что члены команды находятся рядом друг с другом и работают в постоянном контакте. Если у кого-то возникают сомнения или проблемы, то коллеги, располагающие взаимодополняющими компетенциями, незамедлительно приходят ему на помощь. Эффективность и быстрота реакции команды возрастает по мере того, как каждый осваивает все смежные профессии в процессе взаимного обучения».

Вторым условием создания обучаемой организации, способствующим ускорению внедрения конвергентных технологий, автор [3] считает формирование способностей у руководителей и коллектива способностей ощущать медленные изменения, обладать повышенной чувствительностью к внешнему миру, быть открытыми новациям и аномальным явлениям и готовыми признать свое непонимание происходящего. Это условие А. Лузин называет «избавлением от синдрома лягушки» [3].

Льюис Эммент Платт [2], бывший директор корпорации Hewlett Packard, который сосредотачивал свое внимание на прогрессивных ценностях и долгосрочных результатах, ускорении принятия решений, считал, что условием решения этих задач является создание в компании системы управления знаниями, функционирование которой нацелено на то, чтобы проводить «инвентаризацию» накопленных в организации знаний, их систематизацию, обновление и доведение до каждого сотрудника, которому они будут полезными в достижении той или иной конкретной цели. Систему управления знаниями А. Лузин относит к третьему значимому условию создания обучаемой организации, способствующему ускорению внедрения конвергентных технологий. «Одной из наиболее совершенных систем управления знаниями

считается система, созданная нефтегазовой компанией Shell. Руководство Shell раньше своих конкурентов осознало исключительную ценность практических знаний, которые каждодневно формируются в головах 100 тыс. работников фирмы в 275 отделениях, на буровых установках, заводах, в лабораториях, исследовательских центрах и на тысячах заправок станций, расположенных в 90 странах мира». Приоритет в этой системе «отдается не накоплению данных, а их поиску и быстрому переводу в действие. Система стимулирует обмен и прямую передачу знаний между отделениями и специалистами, что обеспечивает 85% создания ценности, а остальные 15% создаются за счет использования банка знаний, и это при том, что затраты на прямое взаимодействие составляют лишь 20% от суммарных затрат на содержание корпоративной системы управления знаниями» [3]. Оценивают полученные данные профильные эксперты, которые после анализа и обработки передают их в подразделения, заинтересованные во внедрении конкретного опыта. В компании Shell действуют две специальные программы, которые нацелены:

- 1) на привнесение максимума знаний извне;
- 2) на сохранение неформализованных знаний сотрудников, покидающих компанию.

В рамках первой программы полученные и обработанные по специальным методикам данные «переводят в разряд знаний, снабдив комментариями относительно источника данных, их достоверности и потенциальной ценности. Исчерпывающий аналитический отчет и рекомендации доводятся до всех сотрудников, которым они могут оказаться полезными. В рамках второй программы все те, кто решил покинуть организацию, проходят интенсивное интервью с опытным экспертом на предмет передачи своих неформализованных знаний, представляющих интерес. «Прощальное интервью» может по продолжительности превосходить отборочное в несколько раз. По завершении отбора знаний интервьюер формирует подробный отчет, кото-

рый вводится в базы данных и адресно рассылается. Для быстрого нахождения тех или иных документов, лучших практик, новых разработок, установления профессиональных контактов различными профессиональными группами создана специальная энциклопедия ссылок *linkipedia*» [3].

Выполненный международной аудиторской компанией Deloitte анализ работы обучающихся организаций позволил выделить следующие показатели их преимущества по сравнению с традиционными компаниями:

- на 46% быстрее выводят на рынок инновационные продукты;
- получают на 17% больше прибыли;
- на 58% более готовы встретить вызовы будущего;
- на 34% быстрее реагируют на запросы клиентов;
- обеспечивают на 26% более высокий уровень качества продукции и услуг;
- имеют на 37% более высокую производительность труда [3].

Эти цифры служат основанием для того, чтобы всерьез отнестись к утверждению Ари Де Гиуса, бывшего руководителя группы стратегического планирования компании Shell, которая «стала пионером в области сценарного планирования, исследования природы и процессов принятия решений и управления изменениями в крупных корпорациях, ставшего в дальнейшем главой Группы советников Всемирного Банка, консультантом многих государственных и частных организаций» [1], о том, что единственным долгосрочным конкурентным преимуществом организации является её способность обучаться быстрее конкурентов.

Таким образом, происходящие сегодня преобразования, связанные с цифровизацией деятельности общества, деятельности и жизни каждого человека в отдельности, с одной стороны поднимают качество и уровень этой жизни, а с другой формируют вызовы, связанные с повышением нестабильности окружающего мира, и трудности, обусловленные необходимостью совершенствования деятельности каждого субъекта хозяйствования на основе приме-

нения современных подходов к обучению персонала, с которыми предстоит справиться в самое ближайшее время предпри-

ятиям транспортного комплекса для достижения хороших финансовых результатов.

Библиографический список

1. Ари Де Гиус. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. – М.: «МИФ». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mann-ivanov-ferber.ru/authors/geus>
2. Википедия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://star-wiki.ru/wiki/Lewis_E._Platt
3. Лузин А.Е. Организация обучающаяся (Learning organization). Серия «Ключевые концепции современного менеджмента. Словарь управленческого революционера» // Журнал «Business Excellence». – 2020. – №6. – С. 40-44.
4. Никитина Е.А. Конвергентные технологии и трансформация структуры познания // Образовательные ресурсы и технологии. – 2014. – №5 (8). – С. 157-166.
5. Политковская И.В. Проблемы и последовательность внедрения на предприятиях автомобильного транспорта современных концепций менеджмента // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. – 2015. – №1 (3). – С. 17.
6. Политковская И.В., Хвичия Д.Т. Цифровые технологии и финансовые показатели предприятий транспортной отрасли // Вестник Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ). – 2019. – №1. – С. 126-133.
7. Сенге Питер М. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации. – М.: МиФ. 2019. – 660 с.
8. Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: коллективная монография / кол. авторов; под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Фёдоровой, В.Б. Фроловой. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 222 с.
9. Томс А. Стюарт. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ozon.ru/product/intellektualnyy-kapital-novyy-istochnik-bogatstva-organizatsiy-3097141/>
10. Шпилькина Т.А., Жидкова М.А., Политковская И.В., Казицкая Н.В., Рыбьякова О.И. Цифровая экономика: инструменты развития и их влияние на финансовую систему страны // Современные информационные технологии в образовании, науки, промышленности: XI Международная конференция. – М.: Изд-во «Спутник+», 2018. – С. 188-191.

COMPONENTS OF FINANCIAL SUCCESS OF TRANSPORTATION COMPLEX ENTERPRISES FROM USE OF CONVERGENT TECHNOLOGIES

D.T. Khvichiya, Senior Lecturer

Moscow Automobile and Highway State Technical University (MADI)
(Russia, Moscow)

Abstract. The materials presented in the article highlight one of the main components of achieving high financial indicators by transport enterprises from the use of NBICS technologies - this is the creation of a learning company. The concept of “learning organization” is revealed, important components of success are listed, the content of these components is considered, as well as indicators of the advantages of “learning organizations” in comparison with traditional companies. It is emphasized that digitalization processes, while raising the quality and standard of living of people, simultaneously contain multiple risks.

Keywords: digitalization, convergent technologies, human potential, “learning organization”, unified field of knowledge, knowledge management system.

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.Е. Хрусталеv, канд. экон. наук, старший научный сотрудник
М.И. Елизарова, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник
С.Н. Ларин, канд. техн. наук, ведущий научный сотрудник
Центральный экономико-математический институт РАН
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-115-120

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 19-010-00043 «Теоретические основы, инновационные методы и организационно-экономические механизмы создания и рыночной реализации отечественной наукоемкой продукции в условиях глобализации экономики и расширения антироссийских санкций».

Аннотация. Для повышения инновационной активности необходимо создать эффективную социально-экономическую и производственную инфраструктуру, позволяющую накопленный в стране научный потенциал. В статье проанализировано состояние инновационной деятельности в российской экономике и предложены методы, позволяющие усилить ее эффективность путем совершенствования национальных инновационных систем и улучшения научного обеспечения высокотехнологичного производственного сектора. Особо выделена роль фундаментальной и отраслевой науки, выполняющей главную связующую деятельность в освоении результатов научных исследований.

Ключевые слова: инновации, наукоемкое и высокотехнологичное производство, научно-технический прогресс, фундаментальная и отраслевая наука, социально-экономическое развитие, инфраструктура, конкуренция, коммерциализация.

Основные направления разработки общей концепции усиления инновационной активности связаны с оценкой состояния ряда главных научных факторов экономического развития в мире и в современной России [1]. Среди них необходимо выделить следующие:

- повышение роли и значения научно-технического прогресса для достижения устойчивого экономического роста;
- определяющим фактором развития современного общества стали научно-технические и технологические достижения, они придали этому развитию глобальный характер;
- результаты инновационной деятельности оказывают мощное влияние на геополитику, вносят все более заметный вклад не только в экономику, но и в культуру, образование, оборону и т.п.;
- знания, на основе которых возникают новые и все более эффективные технологии, образцы продукции высокого техни-

ческого уровня и потребительского качества, новые формы организации и управления хозяйством, дают в ряде стран основной прирост валового продукта и производительности труда;

- значительный, но пока не в должной мере востребованный, потенциал науки и образования способен стать реальной базой необходимого интенсивного экономического роста в России.

Существует научно обоснованное мнение о том, что главная причина замедленного развития отечественной инновационной сферы, особенно в начале XXI века [2, 3], заключается не в низкой квалификации российских исследователей, разработчиков и производителей, а в неразвитости инновационной инфраструктуры, не позволяющей товаропроизводителям оценить новшества и применить их для повышения своей конкурентоспособности. Наличие такой инфраструктуры позволит получить дополнительные доходы от реализации

инноваций [4]. Отсутствие должной мотивации у многих производственных предприятий снижает эффективность достаточно высокого научно-технического потенциала, поскольку он слабо используется российской промышленностью.

Результаты исследований.

1. Необходимость усиления инновационной активности в экономике.

Опыт многих экономически развитых стран свидетельствует о том, что усиление инновационной активности тесно связано с созданием финансово-промышленных групп, ориентированных на инновационную деятельность [5]. В таких структурах работают изобретатели, исследователи, разработчики и реализаторы новых идей, подходов и инструментария, позволяющих создавать все более эффективные методы решения часто возникающих сложных экономических проблем [6]. Вместе с тем, производственные новаторы во многих случаях трудятся в научно-исследовательских институтах, специальных аналитических центрах, университетах и других образовательных заведениях. Это способствует их хорошей информированности о современном состоянии развития науки и техники в тех областях народного хозяйства, которые настоящее время выделены как приоритетные направления инновационного развития. Опыт показывает, что постоянное поощрение новаторов со стороны руководящих органов обеспечивает их регулярный приток. Таким образом формируется комплекс исследовательских организаций, в котором работают научные сотрудники и специалисты-практики, способные создавать разнообразные инновационные новшества.

Спрос на этом рынке инновационной продукции различного назначения требует наличия второй важнейшей группы – потенциальных инвесторов. Они могут формировать и поддерживать выполнение заказов на изобретения, изготовление образцов наукоемких и высокотехнологичных изделий и технологий, а также организационных и деловых новшеств. В группу потенциальных инвесторов обычно входят крупные производственные компании, которые активно участвуют в конкурентной

борьбе. Кроме того, эти компании разрабатывают инновационные стратегии для достижения новых конкурентных преимуществ на выбранных рынках.

Процессы коммерциализации знаний и эффективное функционирование рынка наукоемкой и высокотехнологичной продукции обеспечиваются путем активного взаимодействия представителей выделенных групп с потенциальными партнерами [7]. С этой целью на основе исследовательских университетов организуются специальные информационные организации. Они дают возможность молодым инноваторам повышать свою квалификацию [8], знакомиться с потенциальными запросами бизнеса и особенностями работы в промышленной сфере [9]. При этом руководители компаний получают возможность пригласить инноваторов для совместной работы над проблемами, стоящими перед конкретным производством.

В результате такого взаимодействия обычно образуются инновационные фирмы с четкой направленностью на решение определенных задач в области создания новых изделий или технологий, которые носят название стартапов. По количеству таких фирм можно судить об эффективности локального рынка новшеств в той или иной стране. Например, известно, что в США только один Массачусетский технологический институт в Бостоне создает со своей промышленной базой примерно несколько десятков стартап-компаний ежегодно.

В инфраструктуру инновационной деятельности традиционно включают следующие основные компоненты:

- систему подготовки и повышения квалификации специалистов, способных успешно решать достаточно сложные производственные проблемы экономического развития, базирующегося на знаниях;
- систему информационно-аналитического обеспечения, позволяющую накапливать и распространять сведений о самых последних научных достижениях;
- систему экспертизы проектов, которая предназначена для контроля процессов реализации проектов и оценки качества их

выполнения, а также для выявления полезности полученных результатов для дальнейшего практического использования;

- систему сертификации проектов, с помощью которой можно осуществить соответствие полученных проектных результатов плановым условиям и требованиям.

Среди указанных и других составляющих инновационной инфраструктуры наиболее значимым считается показатель состояния социально-экономической и производственной инфраструктуры. В ее состав входят национальные институты, способные привлечь организационно-экономические и человеческие ресурсы, необходимые для эффективного экономического прогресса, базирующегося на инновационной технико-технологической базе. При этом важную роль играет и технологическая инфраструктура. Она состоит из социально-экономических и научно-исследовательских институтов, которые позволяют стране создавать, производить и реализовывать на национальных и мировых рынках новые инновационные изделия и технологии.

2. Национальные инновационные системы.

Одним из важнейших институтов современной экономики являются национальные инновационные системы. Они предназначены для адаптации экономики к требованиям научно-технического развития с целью осуществления расширенного воспроизводства и капитализации нововведений. В рамках таких систем создаются специальные организационные, финансовые и научно-производственные механизмы, которые обеспечивают их функционирование и взаимодействие со всеми участниками создания и использования новшеств.

Ключевая роль в создании и развитии национальных инновационных систем принадлежит государству. Она определяется тем, что именно государство устанавливает необходимые правовые, социальные и финансовые нормы и гарантии, а также главные научно-технические приоритеты, регулирующие и определяющие основные направления инновационной де-

ятельности. Формирование состава таких регуляторов, а также достаточно надежная уверенность в результатах их действия, должны быть получены путем исследования на теоретическом уровне различных свойств механизмов инновационного развития, составляющих основу функционирования таких систем. При этом следует различать механизмы, которые обеспечивают инновационную деятельность на уровне хозяйствующего субъекта, и механизмы внешнего воздействия и стимулирования этой деятельности, которое оказывают различные внешние управляющие и регулирующие органы, главным образом в лице государства и ассоциаций бизнеса.

Актуальной проблемой настоящего времени является зависимость экономики России от внешних рынков, колебаний мировых цен и санкций со стороны США, стран ЕС и ряда других развитых стран. В связи с этим ведущим предприятиям добывающей промышленности следует прилагать больше усилий и вкладывать больше средств в глубокую переработку добываемого сырья. В этом важном деле государство оказывает непосредственную поддержку. Она проявляется при реализации крупных инфраструктурных проектов, а также при соответствующей настройке экспортных пошлин на сырье и технологически продвинутые продукты.

3. Научное обеспечение производственной деятельности.

Важную роль в повышении инновационной активности играет фундаментальная и отраслевая наука. Она обеспечивает взаимосвязь мирового научно-технического прогресса и с производственной деятельностью ведущих отечественных предприятий. Ключевую функцию в процессе инновационного развития предприятий выполняет механизм обновления производственного капитала. Он крайне необходим для ускоренной модернизации отечественной промышленности. Инновационный характер развития экономики во многом определяется объемами и интенсивностью роста инновационно наполненных инвестиций, то есть таких, которые поступают в экономику вместе с новейшими технологиями. Для текущего этапа инновационно-

го развития России особо важной является задача освоения современных технологий и сопряженных с ними инвестиций в деятельность отраслей наукоемкой и высокотехнологичной промышленности (авиационной, корабельной, ракетно-космической и др.). Ее успешное решение позволит существенно повысить уровень конкурентоспособности ведущих отраслей российской экономики на мировых и национальных рынках и, тем самым, обеспечить устойчивость долговременного роста всей экономики [10, 11].

Этот подход основан на анализе состояния и результатов деятельности наукоемкого и высокотехнологичного сектора отечественной экономики, который является базой дальнейшего инновационного развития. Основная цель организационно-экономической реструктуризации этого сектора экономики заключается в интеграции отраслевых промышленных предприятий в холдинговые объединения с большим финансовым потенциалом. В дальнейшем вокруг этих холдингов будет создан ареал среднего и малого научного, производственного и внедренческого бизнеса.

При реализации этого подхода следует учитывать особую роль отраслевой науки. Именно наука выступает главным связующим элементом деятельности, направленной на освоение результатов фундаментальных исследований и доведении их через прикладные исследования и разработки до практически используемых инноваций в областях создания новых технологий, материалов, конструктивных решений.

4. Развитие инновационных центров в регионах России.

Фонд «Сколково» за последние годы принял в резиденты большое количество новых компаний. Таким образом, в подмосковном иннограде зарегистрировано уже несколько сотен различных организаций. Из них, примерно, две трети – это представители столичного региона. Здесь большинство проектов из Москвы и Московской области. На втором месте по числу участников Санкт-Петербург, третье место занимает Свердловская область. А

всего в числе резидентов проекты из большинства регионов, причем некоторые из них взаимодействуют с Фондом «Сколково» через свои московские представительства в лице предприятий и их филиалов. По мнению специалистов Российской ассоциации бизнес-ангелов, причины московской ориентации Фонда «Сколково» лежат в низком уровне информированности потенциальных участников.

Успешные примеры создания региональной инновационной системы можно наблюдать в Калужской и Томской областях. Здесь новые технологические компании возникли не только благодаря реализации созданного в советское время технологического и промышленного задела. В настоящее время в этих регионах имеется большой набор инструментов инновационного предпринимательства, используемого в промышленно развитых странах. При создании инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса внимательно использовался опыт ряда успешных инновационных центров.

Сейчас в Калужской области работают несколько инновационных бизнес-инкубаторов. Самый крупный и успешный из них был основан Обнинским центром науки и технологии по типу консорциума. В него вошли крупнейшие в городе научно-исследовательские институты, а также Правительство Калужской области. В инкубаторе размещен ряд высокотехнологичных проектов, а некоторые из них уже стали самостоятельными предприятиями. В бизнес-инкубаторе Обнинска инновационную деятельность, связанную с разработкой и внедрением промышленных технологий, осуществляют компании-резиденты. Здесь же успешно функционируют дочерние предприятия Обнинского центра, созданные для обеспечения общей деятельности консорциума. Модель инкубатора применяется и для развития других государственных и муниципальных бизнес-инкубаторов области. Как показывает опыт, эти инкубаторы могут быть экономически эффективны. Так, налоговые поступления в бюджет области от размещенных в инкубаторе компаний полностью

покрывают расходы областного бюджета на его создание.

В Калуге действует и один из немногих в России частных бизнес-инкубаторов, созданный многопрофильным холдингом «Элмат». Он производит широкую линейку электронных компонентов. В настоящее время в инкубаторе реализуются проекты в электронике наноразмеров, а «Элмат» выступает венчурным инвестором этих проектов. Бизнес-инкубатор – полноправный участник региональной инновационной системы, он пользуется поддержкой региональной власти. В частности, совместно с «Элмат» здесь размещен один из двух центров коллективного пользования. Второй такой центр, тоже специализирующийся на нанотехнологиях, открыт при Калужском филиале МГТУ им. Баумана.

Проблема координации работы различных институтов поддержки инновационного бизнеса, имеющих разную ведомственную принадлежность, в Калужской области решается путем создания регионального агентства инновационного развития. Его политику определяет научно-технический экспертный совет. В него входят на добровольной основе наиболее авторитетные представители инновационного бизнеса, руководители региональных государственных институтов поддержки, научных центров и вузов.

Хороший пример взаимодействия университетов и бизнеса создан и в Томской

области. Здесь среди компаний-резидентов Конструкторско-технологического бизнес-инкубатора, работающего при Томском политехническом университете, свыше 86% компаний реализуют проекты, связанные с разработкой и внедрением инновационных технологий.

Заключение.

По мнению многих ученых и практиков в настоящее время целесообразно создать специальное государственное ведомство (министерство или агентство). Его главной задачей будет создание необходимых условий для становления и развития национальной инновационной системы в целом, и перспективных стратегических направлений научно-технологического развития, в частности. Это ведомство могло бы координировать работу существующих механизмов инновационного развития и участвовать в разработке новых способов стимулирования инновационной деятельности путем создания специальных механизмов внешнего воздействия на хозяйствующие субъекты и их объединения. В том числе посредством существенного улучшения инфраструктуры инновационной деятельности. Это, в свою очередь, будет способствовать вовлечению большого, но недостаточно востребованного, интеллектуального потенциала в развитие российской экономики.

Библиографический список

1. Хрусталева Е.Ю., Рудцкая Е.Р. Интеграционная методология инновационного развития наукоемких производств // Инновации. – 2008. – № 8. – С. 83-90.
2. Российская экономика в 2000 году. Тенденции и перспективы. Выпуск 22. – М.: ИЭПП, 2001. – 375 с.
3. Российская экономика в 2001 году. Тенденции и перспективы. Выпуск 23. Том 1. – М.: ИЭПП, 2002. – 620 с.
4. Багриновский К.А., Исаева М.К. Проблемы моделирования механизма улучшения инфраструктуры инновационной деятельности в России. // Концепции. – 2007. – № 2. – С. 37-53.
5. Хрусталева Е.Ю., Хрусталева О.Е. Финансово-промышленные группы: методология и модели формирования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 43. – С. 2-9.
6. Багриновский К.А., Исаева М.К. Методы исследования информационного обеспечения инновационной деятельности // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 1. – С. 7-20.
7. Ларин С.Н., Жиликова Е.В. Моделирование взаимодействия участников инновационной деятельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 11. – С. 52-58.

8. Хрусталеv Е.Ю., Баранова Н.М. Интеллектуальные семантические модели для повышения качества образовательных и научно-исследовательских процессов // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 35. – С. 2-10.

9. Багриновский К.А., Исаева М.К. Новые компоненты комплекса механизмов инновационного развития экономики России // Экономическая наука современной России. – 2013. – №3. – С. 27-37.

10. Макаров Д.Ю., Хрусталеv Е.Ю. Концептуальный анализ мирового и российского ракетно-космических производств и рынков // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 28. – С. 11-27.

11. Хрусталеv Е.Ю., Макаров Ю.Н. Финансово-экономический анализ ракетно-космической промышленности России // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №2. – С. 145-155.

METHODS OF INCREASING INNOVATION ACTIVITY IN THE RUSSIAN ECONOMY

O.E. Khrustalev, *Candidate of Economic Sciences, Senior Research Fellow*

M.I. Elizarova, *Candidate of Economical Sciences, Leading Researcher*

S.N. Larin, *Candidate of Technical Sciences, Leading Researcher*

Central Economics and Mathematics Institute RAS

(Russia, Moscow)

Abstract. *To increase innovation activity, it is necessary to create an effective socio-economic and industrial infrastructure that would allow the scientific potential accumulated in the country. The article analyzes the state of innovation in the Russian economy and proposes methods to enhance its effectiveness by improving national innovation systems and improving the scientific support of the high-tech manufacturing sector. The role of fundamental and industrial science, which performs the main linking activity in the development of scientific research results, is especially highlighted.*

Keywords: *innovations, knowledge-intensive and high-tech production, scientific and technological progress, fundamental and branch science, socio-economic development, infrastructure, competition, commercialization.*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Н.С. Чернышова, магистрант

Н.Г. Трегулова, канд. экон. наук, доцент

**Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета
(Россия, г. Шахты)**

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-121-124

Аннотация. Рассмотрены основные особенности управления персоналом на предприятиях малого бизнеса. Приведена динамика численности персонала малых и средних предприятий. Показана специфика использования инструментов управления персоналом малыми формами хозяйствования. Представленный инструментарий дополнен методами, адекватными современным требованиям, накладываемые рынком на малые и средние предприятия.

Ключевые слова: малый бизнес, предприятие, управление персоналом, инструменты управления персоналом.

Малые и средние предприятия составляют специфическую форму предпринимательства, названную малой формой хозяйствования. Её роль в экономическом развитии считается ключевой, если исходить из позиций активизации деятельности основных масс населения в рамках территориальных комплексов. Малые и средние предприятия выступают как форма проявления экономической свободы граждан, создают рабочие места и поддерживают социальную стабильность. Следовательно, развитие данной формы предпринимательства является ключевым, а по его темпам и направлениям можно судить об эффективности национальной социально-экономической системы. Система управления персоналом на предприятиях малой формы хозяйствования обладает специфи-

кой, проявления которой не позволяют однозначно дистанцировать природу функционирования малых и средних предприятий от предпринимательства в целом. Для них характерны общие особенности, проблемы и преимущества, а также многие противоречия [1].

Развитие малого бизнеса играет важную роль в создании новых рабочих мест и внедрению новых товаров и услуг. Малый бизнес давно признан сферой экономики и продолжает внедряться в конкурентную среду.

Приведем статистические данные Росстата [2], характеризующие динамику развития предприятий малых и средних форм хозяйствования в разрезе национальной экономики России (табл. 1).

Таблица 1. Динамика развития малых и средних предприятий, тыс. ед.

Показатель	2017	2018	2019	2020
Количество субъектов МСП, млн.ед.	5,5	5,9	5,8	5,6
Численность работников, млн. чел.	15,7	16,1	15,4	15,3

Следует отметить ряд особенностей кадрового менеджмента в предприятиях данной формы хозяйствования. Небольшая численность персонала малых предприятий приводит к более тесному взаимодействию персонала, так как административный и производственный персонал не име-

ет конкретного функционального разделения. Предприятия малого бизнеса не имеют документации, которая регламентирует требования к кадровой работе, а существует система неофициальных установок. В связи с этим формируется индивидуальный подход к работнику и к ситуации в

целом, однако это может привести к конфликтным ситуациям, проявлению чрезмерной расположенности или неприязни руководителя к работнику.

Персонал малого предприятия очень хорошо осведомлен о методах работы их руководителя и его отношениях с клиентами, от этого руководитель находится в определенной зависимости от своих работников, что приводит к подбору персонала среди знакомых, родственников и проверенных людей. Обучение персонала и повышение его квалификации на малых предприятиях применяется очень редко или практически отсутствует, так как руководители малых предприятий недооценивают необходимость в обучении своих работников или не имеют на это средств. Подбор персонала на малых предприятиях происходит по средствам рекомендаций знакомых и коллег, которые готовы ответить своей репутацией за профессиональную состоятельность рекомендуемого работника. Главной проблемой персонала малого предприятия является социальная защита, которая напрямую зависит от руководителя. На малых предприятиях отсутствуют коллективные договоры, которые могли защитить интересы работников предприятия. Нет гарантии охраны труда. Существует принуждение к работе без оплаты больничных листов и отпусков. Трудовой кодекс РФ является единственным документом, регулирующим взаимоотношения работника и работодателя.

Помимо изложенных аспектов в организации деятельности малых предприятий можно выделить ряд моментов, которые используются для мотивации сотрудников:

- тесные деловые взаимоотношения между руководителем и персоналом помогают ускорить процессы решения возникающих проблем;
- каждый работник принимает участие в решении проблем и принятии решений;
- отсутствие многочисленных правил, существующих на крупных предприятиях, создают комфортные условия труда;
- мгновенность признания и вознаграждения достижений персонала;
- уровень заработной платы не уступает оплате труда на крупных предприятиях.

Перечисленные возможности могут стать доступными для каждого малого предприятия и мотивировать персонал на высокопроизводительный и добросовестный труд.

Каждый работодатель стремится иметь нормальные деловые отношения со своим коллективом. Это достигается путем постоянного делового общения с работниками, участием в решении их проблем, устранения конфликтных ситуаций и стимулирования сотрудников. Умение управлять конфликтами на малом предприятии является важным аспектом в управлении персоналом. К мотивирующим факторам относятся: заработная плата, условия труда, социальные возможности, предоставление самостоятельности.

Двусторонний процесс общения между работодателем и работником обеспечит отсутствие слухов и жалоб со стороны персонала, а также помогает в сплочении коллектива и выстраиванию доверительных отношений.

Из этого следует, что для малых форм хозяйствования крайне важны действия предпринимателя-руководителя [3], выступающего, по сути, в роли примера и формирующего ценностный менеджмент организационной культуры. Всё это формирует особенности управления персоналом [4]: гибкость организации труда, простота организационной системы управления, профессиональность, а не иерархичность карьерного роста, информированность персонала; слабая бюрократизированность внутрифирменных процессов, отсутствие формальных и регулярных процедур обучения персонала, ориентированность на косвенные доказательства профессиональной пригодности персонала; социальная незащищённость персонала, бессистемности процессов управления персоналом; неформальность использования власти менеджментом. Малым и средним предприятиям требуются универсальные сотрудники, что, по мнению О.Л. Чулановой [5], делает необходимым дополнить существующий инструментарий управления персоналом (табл. 2) на основе компетентностного подхода.

Таблица 2. Специфика использования инструментов управления персоналом малыми формами хозяйствования

Инструмент	Описание	Специфика при малом бизнесе
Стиль управления	Способствует мобилизации персонала	Личный пример, поведение предпринимателя, определяют достижение поставленных целей. Важна способность создавать коллектив единомышленников – убеждать. Первостепенность координации, без бюрократических барьеров, быстро и эффективно
Мотивация	Определяет рост производительности труда	Делегирование полномочий, важный шаг для мотивирования сотрудников.
Оплата и условия труда	Стимулируют к трудовой деятельности	Необходимость оптимизации численности персонала для экономии на ФЗП
Приём персонала	Реализация целей	Строго определяется целями и направлена на оптимизацию расходов на персонал
Развитие персонала	Рост человеческого капитала	Включает три элемента: регулярную оценку уровня работы; привлечение и обучение молодых работников; приближенное к практике повышение квалификации

Кроме того, инструментарий управления персоналом, представленный в таблице 2, необходимо разнообразить методами, адекватными современным требованиям, накладываемые рынком на малые и средние предприятия [6]: наставничество – предоставление консультационной помощи со стороны опытного сотрудника новичку на протяжении установленного периода времени; неофициальное наставничество – свободное предоставление работающими в организации актуальной, достоверной и точной информации с объективной обратной связью; мониторинговая стажировка – пристальное и по возможности не навязчивое наблюдение за работой сотрудника; внедолжностная карьера – по-

ручение сотруднику индивидуальных зон ответственности (проект, ролевое структурирование, спецзадание).

Руководитель предприятия малой формы хозяйствования обязан обеспечить здоровые и безопасные условия труда для своего персонала. Грамотное управление персоналом повышает производительность труда и гарантирует успех в любом деле. Руководителю необходимо владеть багажом знаний о потребностях работников, которые помогут ему в эффективном управлении персоналом; поиске, отборе, развитии коллектива, созданию системы оценки эффективности труда, тогда их деятельность будет эффективна.

Библиографический список

1. Трегулова Н.Г. Малые и средние формы хозяйствования: персонал и особенности управления // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10. № 3. – С. 649-658. doi: 10.18334/err.10.3.100710
2. Российский статистический ежегодник. 2020: Стат.сб. // Росстат. – М., 2020. – 786 с.
3. Балашевич М.И. Экономика и организация малого бизнеса: учеб. пособие. – Минск : БГЭУ, 2018. – 335 с.
4. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 496 с.
5. Чуланова О.Л. Мониторинг применения компетентностного подхода в управлении персоналом организаций малого и среднего бизнеса региона // Уровень жизни населения регионов России. – 2019. – № 2. – С. 55-61.

6. Лебедева Т.Е. Использование активных методов обучения при подготовке специалиста сферы сервиса // Педагогика высшей школы и профессионального образования. – 2017. – № 3. – С. 16.

FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT AT SMALL BUSINESSES

N.G. Tregulova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

N.S. Chernyshova, *Graduate Student*

**Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical University
(Russia, Shakhty)**

Abstract. *The main features of personnel management at small business enterprises are considered. The dynamics of the number of personnel of small and medium-sized enterprises is given. The specifics of the use of personnel management tools by small forms of management are shown. The presented tools are supplemented with methods that are adequate to modern requirements imposed by the market on small and medium-sized enterprises.*

Keywords: *small business, enterprise, personnel management, personnel management tools.*

ТАМОЖЕННЫЕ МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ МЯСОМ В ЕАЭС

Е.В. Чернявская, соискатель
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-125-128

Аннотация. В статье описаны особые экономические условия осуществления внешнеторговых операций на рынках сельскохозяйственной продукции в 2020-2021 гг. Описаны принципы применения мер таможенного регулирования в интересах экспортеров сельскохозяйственной продукции. Проведен анализ ситуации на рынке мяса и мясопродуктов. Сделан вывод о перспективах макроэкономической стабилизации в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: тарифные меры, нетарифные меры, таможенное регулирование, методики, сотрудничество, мясо, торговля, ЕАЭС.

Россия вносит весомый вклад в обеспечение продовольственной безопасности во всем мире - полностью обеспечивает внутренние потребности по основным видам продуктов питания и постоянно наращивает экспорт.

С 2015 года отечественный экспорт вырос почти на 90% – более чем на 14 млрд. долларов. За этот период Россия продемонстрировала самые высокие темпы роста среди стран-экспортеров продовольствия. По официальной информации Федеральной таможенной службы России, мясная продукция в 2020 году стала лидером по темпам роста экспорта среди 6-ти основных групп продовольственных товаров.

В 2020-2021 гг. государства-члены ЕАЭС приняли пакет мер по обеспечению жизненно важных потребностей населения, поддержанию взаимной торговли, свободы передвижения товаров в условиях пандемии COVID-19 и созданию условий для последующего экономического роста.

В Годовом отчете ЕЭК 2020 года меры сгруппированы в два раздела [1]:

Первый раздел – это пакет срочных мер стабилизационного характера, предусматривающий организацию взаимодействия соответствующих уполномоченных органов при проведении санитарно-эпидемиологических мероприятий по предупреждению и минимизации последствий распространения коронавирусной инфекции, в том числе путем проведения кон-

сультаций по вопросам сбалансированности продовольственного рынка, оперативной организации поставок товаров первой необходимости; мероприятий по предупреждению и минимизации последствий распространения коронавирусной инфекции, в том числе путем проведения консультаций по вопросам сбалансированности продовольственного рынка, оперативной организации поставок товаров первой необходимости.

Второй раздел – меры системного характера, которые направлены на создание условий для восстановления и обеспечения дальнейшего экономического развития. В него вошли обеспечение макроэкономической стабильности, устойчивости функционирования финансовых рынков и платежных систем, поддержка предприятий реального сектора экономики, более активное участие региональных финансовых институтов в процессе поддержки экономик, а также ускорение торговых переговоров и имплементации соглашений о свободной торговле, заключаемых с третьими странами, с целью создания дополнительных условий для восстановления экономик стран ЕАЭС.

В том числе:

- освобождались от ввозной таможенной пошлины товары для предупреждения и предотвращения распространения коронавируса, в частности, средства индивидуальной защиты, дезинфицирующие средства, диагностические реагенты и многое

другое, а также отдельные сельскохозяйственные и продовольственные товары, где ввоз с освобождением от уплаты ввозной пошлины осуществляется на основании подтверждения их целевого назначения национальными уполномоченными органами в сфере здравоохранения;

- был введен временный запрет на вывоз из ЕАЭС лекарственных средств, медицинских изделий (изделий медицинского назначения и медицинской техники), а также отдельных видов продовольственных товаров, например, репчатого лука, чеснока, репы, риса, гречихи, крупы и прочих; поддержаны отрасли промышленности, которые испытывали трудности в связи со сложной экономической обстановкой – принимались решения о снижении ставок ввозных таможенных пошлин ЕТТ в отношении отдельных видов кожевенно-обувного сырья, фотопластинок и многих других.

В этой связи особую роль имеет механизм таможенного (тарифного и нетарифного) регулирования рынков сельскохозяйственной продукции (мяса).

Под механизмом повышения эффективности таможенного регулирования рынков мяса и мясной продукции в РФ мы понимаем структурную совокупность элементов, реализуемую в определенной последовательности с целью решения задач повышения эффективности таможенного регулирования для конкретных получателей результатов такого регулирования (экспортеров, импортеров, производителей мясной продукции).

В качестве принципов применения мер и взаимодействия регулирующих органов механизма таможенного регулирования внешней торговли выделим: принцип законности (при соблюдении этого принципа осуществляется правовое регулирование); принцип гласности в вопросах владения информацией относительно таможенного регулирования, поскольку полноценная информация обеспечивает повышение эффективности таможенного регулирования; принцип обоснованности (любое решение должно быть оправдано внешними или внутренними факторами, данное решение не должно быть избыточ-

ным); принцип самостоятельности (самостоятельность субъектов государственного регулирования определяется пределами их компетенции, закрепленными в нормативных правовых актах); принцип согласования интересов субъектов и получателей таможенного регулирования; принцип взаимной ответственности субъектов таможенного регулирования друг перед другом; принцип равноправия (недопустимость ущемления интересов заинтересованных в таможенном регулировании лиц).

Соответственно, проводя количественный анализ производства мяса в РФ, необходимо заметить, что по данным Росстата в январе-июле 2021 года в сельскохозяйственных организациях производство скота и птицы (в живом весе) составило 6934,0 тыс. тонн, на уровне аналогичного периода 2020 года.

Объем промышленного производства мяса в январе-июне 2021 года составил 1479,0 тыс. тонн (на 0,7% больше аналогичного периода 2020 года), полуфабрикатов мясных, мясосодержащих, охлажденных, замороженных – 2135,6 тыс. тонн (на 11,9% больше), изделий колбасных, включая изделия колбасные для детского питания – 1165,4 тыс. тонн (+3,2%) и консервов мясных (мясосодержащих), включая консервы для детского питания - 302,9 руб. (-21,4%).

Говядины произведено в сельскохозяйственных организациях КРС в январе-июне 2021 года 510,2 тыс. тонн (+4,5% к аналогичному периоду 2020 года) [2].

По оперативным данным информационной системы мониторинга и прогнозирования продовольственной безопасности Минсельхоза России средневзвешенная цена сельскохозяйственных производителей (без НДС) по РФ на 18.08.2021 на КРС (в живом весе) составила 127,72 тыс. руб./тонн (-0,2% за неделю), на говядину полутуши – 256,25 тыс. руб./тонн (+0,1% за неделю).

Свинины произведено в сельскохозяйственных организациях в январе-июне 2021 года - 2387,5 тыс. тонн (+2,0% к аналогичному периоду 2020 года).

По оперативным данным средневзвешенная цена сельскохозяйственных произ-

водителей (без НДС) по РФ на 18.08.2021 на свиней (в живом весе) составила 118,84 тыс. руб. / тонн (+2,1% за неделю), на свинину полутуши - 179,40 тыс. руб. / тонн (+1,4% за неделю).

Мясо птицы (кур) произведено в январе-июне 2021 года 3015,1 тыс. тонн (-2,4% к аналогичному периоду 2020 года).

Средневзвешенная цена сельскохозяйственных производителей (без НДС) по РФ на 18.08.2021 на живую птицу составила 91,16 тыс. руб./тонн (+0,6% за неделю), на мясо кур (тушка) - 124,25 тыс. руб./тонн (-0,1% за неделю).

Итак, по оценкам специалистов Евразийской экономической комиссии, рынок мяса и мясoproductов в соответствии с критериями динамики спроса и предложения и критериями веса товарных рынков в экономике и взаимной торговле государств-членов ЕАЭС относится к категории устойчиво растущих и значимых товарных рынков.

В РФ в 2020 году экспорт мяса птицы вырос на 41% (285 тыс. тонн), на сумму 419 миллионов долларов. Части и субпродукты кур продали на сумму 355 млн. долларов, неразделанные тушки кур – на 51 млн. долларов, мяса индейки - на 13 млн. долларов (в 2,1 раза больше чем в 2019 году).

Экспорт свинины вырос в 1,9 раза и составил 187 тыс. тонн, на сумму 324 млн. долларов. Свежие и охлажденные туши и полутуши продали на сумму 70 млн. дол-

ларов, замороженные субпродукты из свинины - на 60 млн. долларов.

Экспорт говядины увеличился в 2,9 раза, до 16 тыс. тонн, на сумму 85 млн. долларов.

Данный факт свидетельствует о том, что первоочередное внимание должно быть сосредоточено на его развитии в рамках Союза путем устранения препятствий, сдерживающих развитие внутреннего рынка Союза и экономики в целом.

В случае успешной реализации государствами-членами мер по выполнению взятых на себя обязательств в рамках ЕАЭС, а также выработки эффективных компромиссных решений в вопросах функционирования внутренних рынков без барьеров, изъятий и ограничений, существующие вызовы могут стать источником качественного развития взаимной торговли с учетом стремления государств-членов к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза.

В настоящий момент Минсельхоз создает сеть своих представителей за рубежом (направлены сельхозатташе). Кроме того, ведомство формирует систему знаний, разрабатывая стратегии продвижения российской продукции, экспортные гиды, а также отраслевые и продуктовые обзоры, которые помогают российским производителям улучшать свои позиции на зарубежных рынках.

Библиографический список

1. Годовой отчет ЕЭК 2020. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/ReportEEC2020r.pdf> (дата обращения 22.08.2021).
2. О ситуации на рынке мяса и мясoproductов (23-27 августа 2021 г.). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mcx.gov.ru/ministry/departments/departament-ekonomiki-investitsiy-i-regulirovaniya-rynkov/industry-information/info-obzor-rynkov-za-27-08-2021> (дата обращения 30.08.2021).

CUSTOMS MEASURES TO STIMULATE THE DEVELOPMENT OF TRADE IN MEAT IN THE EEU

E.V. Chernyavskaya, *applicant*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

Abstract. *The article describes the special economic conditions for the implementation of foreign trade operations in agricultural product markets in 2020-2021. The principles for the application of customs control measures in the interests of agricultural exporters are described. The situation on the meat and meat products market has been analyzed. A conclusion was made on the prospects for macroeconomic stabilization within the EEU.*

Keywords: *tariff measures, non-tariff measures, customs regulation, methods, cooperation, meat, trade, EEU.*

СРОК ПОЛЕЗНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА АМОРТИЗАЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ ОРГАНИЗАЦИИ

М.А. Чирская, канд. экон. наук, доцент

Е.В. Авсеева, студент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-129-131

Аннотация. При начислении амортизации коммерческие организации должны соблюдать все требования законодательно-правового и нормативно-методического регулирования процессов формирования и использования амортизационных отчислений, однако реальный срок использования производственных фондов зачастую превышает период, закрепленный соответствующей амортизационной группой. В данной связи необходимо трансформировать положения учетной политики организации, регламентирующие амортизационный процесс, исходя из возможностей маневрирования продолжительностью использования основных фондов. Регулирование данного механизма существенно отличается в отечественном и международном законодательстве.

Ключевые слова: основные фонды; амортизация; амортизационная политика; срок полезного использования; амортизационный фонд.

Любая коммерческая организация ориентирована на максимизацию прибыли и минимизацию затрат. Амортизационные отчисления как элемент расходов позволяют эффективно регулировать эти процессы, особенно для фондоемких отраслей и предприятий с существенной производственной базой. При этом можно выделить два параллельных процесса: необходимо соблюдать все требования законодательно-правового и нормативно-методического регулирования начисления амортизации, одновременно оптимизируя этот процесс на основе внутрифирменных приоритетов коммерческой организации.

Антикризисная направленность финансового механизма большинства отечественных организаций в реалиях 2021 года не умаляет высокого значения продуманной и обоснованной системы начисления амортизации: «Амортизационная политика предприятия на современном этапе влияет практически на все сферы деятельности предприятий – от обеспечения конкурентоспособности, налогового планирования, до формирования финансовых результатов и собственных финансовых ресурсов» [1, с. 13]. Поэтому поиск источников стабилизации финансового состояния должен в обязательном порядке включать и детали-

зированный анализ амортизационной политики, применяемой организацией.

Приоритетность соблюдения требований правового регулирования – основа системы начисления амортизации в организации. Это предотвратит замечания и санкции со стороны регулирующих органов (например, налоговых служб), так как размер амортизационного фонда формирует налогооблагаемую прибыль и впоследствии – размер налога на прибыль.

Однако процесс начисления амортизации в работе отечественных организаций имеет много особенностей, которые не позволяют делать этот процесс в полной мере прозрачным и регулируемым. Прежде всего – есть специфика в определении срока полезного использования оборудования – центрального элемента для продолжительности формирования амортизационного фонда.

В законодательной базе, которая формирует амортизационную политику организаций в отечественной экономике (статья 258 Налогового кодекса РФ – «Амортизационные группы (подгруппы). Особенности включения амортизируемого имущества в состав амортизационных групп (подгрупп)») указано, что «сроком полезного использования признается пе-

риод, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для выполнения целей деятельности налогоплательщика» [2]. При этом, даже при зафиксированном периоде использования, очень часто организации используют объекты основных фондов в течение более длительного периода – именно на основании своих внутренних целей и внешних рыночных обстоятельств. Помимо нормативного срока использования объекта основных средств – как правило, у него есть и потенциально возможный к использованию срок, при этом качество изготавливаемой продукции или оказываемых услуг не снижается.

Для того, чтобы сбалансировать амортизационные процессы, приблизить их к реальному состоянию воспроизводственных отношений «необходимо учитывать общий потенциально возможный срок полезного использования объекта всеми собственниками, а не только какую-то его значительно урезанную часть, основанную на намерениях самой организации по использованию объекта» [3, с. 49]. Проанализировав аналогичную позицию, представленную в Международном стандарте финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства», можно заключить, что указанное в МСФО отнесение объекта основных средств к амортизируемому гораздо реалистичнее отражает механизм использования актива и процесс его обоснованного воспроизводства: амортизируемым признается имущество, в отношении которого «существует вероятность того, что предприятие получит связанные с данным объектом будущие экономические выгоды» [4]. Рыночные отношения предполагают постоянное возникновение такой вероятности, что делает этот подход более обоснованным.

Таким образом, указание на обстоятельство, при котором срок полезного использования принадлежит временному диапазону, а не установленному конкретному сроку, дает возможность организации более оперативно использовать свой имущественный потенциал, коррелируя его с интенсивностью производственного процесса и соответствующим получением выруч-

ки: «правом и обязанностью налогоплательщика становится необходимость указания в учетной политике организации точного временного критерия, характеризующих каждую группу» [5, с. 90]. Временной критерий – более емкое понятие, нежели срок полезного использования, при этом у организации появляется возможность лавировать между минимальным и максимальным сроком полезного использования объекта основных средств, что может повлечь за собой как позитивные, так и негативные последствия при контроле налоговой службой процессов амортизационных отчислений.

С позиции финансового менеджмента, средства, обособленные в амортизационном фонде – это иммобилизованная стоимость, содержащая в себе потенциально недополученную прибыль (или вмененные издержки) при более интенсивном использовании. «Исходя из разницы в стоимостной оценке основных средств, отраженных в балансовом отчете и справедливой стоимостью объектов основных средств, может быть не учтен фактор их востребованности на рынке» [6, 194]. Если нормативный период использования основных средств и соответствующий интервал резервирования денежных активов существенен – неизбежны не только потери от обесценения амортизационных накоплений, но также и целый спектр упущенных возможностей, если эти деньги не участвовали в кругообороте активов.

Таким образом, в настоящее время организации сталкиваются с необходимостью тщательного анализа и контроля всех своих расходов, даже тех, которые predetermined действующей нормативной базой. В рамках ее положений нужно находить определенные резервы, способные снизить текущие затраты с целью контроля над стоимостью продукции или услуг, так как «в российских компаниях довольно высоки неоправданные издержки, которые следует сокращать. Повышение эффективности бизнеса за счет оптимизации затрат остается трендом российского рынка» [7, с. 179]. Такая оптимизация не предполагает нарушение требований законодательства, она только ориен-

тирует специалистов финансовых служб на предельно внимательное изучение возможностей отечественного правового поля и соответствующую трансформацию учетной политики для сбалансирования инте-

ресов всех экономических субъектов: фискального интереса со стороны государства и рыночных целей хозяйствующих структур.

Библиографический список

1. Абдокова Л.З. Методы начисления амортизации как резерв улучшения финансовых ресурсов / Л.З. Абдокова, М.Х. Абдуев // Вестник Академии знаний. – 2019. – №6 (35). – С. 10-13.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в ред. от 02.07.2021, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/92b60a20c6a0b9a44d8dcc235f3a47d5e2442526/
3. Слободняк И.А. Сложные вопросы определения срока полезного использования основных средств // Финансовый вестник: финансы, налоги страхования, бухгалтерский учёт. – 2018. – №7. – С. 48-57.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (от 25.11.2011 N 160н, в ред. от 11.06.2015, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123941/
5. Москвичев А.В. Срок использования офисного имущества // Бухгалтерский учёт. – 2020. – №1. – С. 90-96.
6. Алиев А.С. Экономическая сущность амортизации основных средств // Вестник научной мысли. – 2020. – № 4. – С. 192-195.
7. Кондаков М.В. Расчет амортизации как важный этап планирования реальных инвестиций // Белгородский экономический вестник. – 2021. – №1 (101). – С. 175-180.

PERIOD OF USEFUL USE OF FIXED FUNDS AND ITS INFLUENCE ON AN ORGANIZATION'S CUSHIONING POLICY

M.A. Chirskaya, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
E.V. Avseeva, *Student*
Rostov State University of Economics (RSUE)
(Russia, Rostov-on-Don)

Abstract. *When calculating depreciation, commercial organizations must comply with all the requirements of legal and regulatory and methodological regulation of the processes of formation and use of depreciation deductions, however, the actual period of use of production assets often exceeds the period fixed by the corresponding depreciation group. In this regard, it is necessary to transform the provisions of the accounting policy of the organization that regulate the amortization process, based on the possibilities of maneuvering the duration of the use of fixed assets. The regulation of this mechanism differs significantly in domestic and international legislation.*

Keywords: *fixed assets; depreciation; depreciation policy; useful life; sinking fund.*

ПРИОРИТЕТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ И ОБОРОНОЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТГЛОБАЛЬНОГО МИРА

В.Н. Чичерова, студент

Научный руководитель: О.М. Петрушина, канд. экон. наук, доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-132-136

Аннотация. В данной статье рассмотрено воздействие глобальных трансформаций на фоне политической нестабильности в мире и пандемии COVID-19, изменение системы военно-политических вызовов безопасности и развития нашей страны. Исследуется потребность в пересмотре путей реализации стратегии национальной безопасности, представлены актуальные на сегодняшний день ориентиры ее обеспечения.

Ключевые слова: национальная безопасность, модель развития, кризис, глобальная экономика, мировая арена.

В последнее время отмечается стремительное ускорение процессов трансформации на глобальной арене. Страны столкнулись не только с системным кризисом, но и с коллапсом моделей развития. Многие из них основывались на неизбежности утраты государствами своей внутренней целостности и перестроении на управление крупнейшими экономическими, социальными и политическими системами на сетевой базе при преобладании не только транснациональных корпораций, но и международных социальных, гуманитарных и политических структур.

Совершенствование глобальных процессов во второй половине 2010-х г. и последующие тенденции трансформации политических и экономических отношений показали перспективу возникновения региональных центров экономического роста, характеризующихся более стремительными темпами развития, чем у условной «метрополии» (США и их ближайшие сателлиты), но обладающих ограниченным потенциалом развития по причине превосходства Вашингтона в глобальных финансах, инвестиционной сфере, логистике и информационных технологиях.

Отсутствие возможности преодоления указанных ограничений, которые становятся все более острыми, спровоцировали крупные страны, которые претендуют на влияние в определенных регионах, к формированию механизмов защиты собствен-

ного политического и экономического пространства и образованию необходимых для обеспечения целостного экономического роста макрорегионов [2].

Нынешнюю ситуацию можно описать как конкуренцию процессов регионализации глобальной экономики и ее сетевизации. Победа на выборах в 2020 г. в США администрации Байдена-Харрис, в некотором роде, объективно расширяет позиции приверженцев радикальной глобализации и распада национальных суверенитетов. Тем не менее, с другой точки зрения, процессы регионализации в последние годы обрели значительную динамику, которая отличается совокупностью специфических аспектов в сравнении с концептуальными разработками.

Прежде всего, считалось, что первичной станет экономическая составляющая регионализации, которая определяет форматы политической и военно-политической институционализации. Однако сейчас доминируют военно-политические элементы регионализации, что, к примеру, выразилось в действиях Турции по формированию системы союзнических отношений в Восточном Средиземноморье и на Южном Кавказе. В будущем по подобной модели может повториться ситуация еще в некоторых «центрах приложения силы» регионального уровня [9].

На Санкт-Петербургском экономическом форуме в 2019 г. Президент РФ Вла-

дмитрий Путин подчеркнул факт нарастания кризиса международных экономических отношений и рассмотрел возможный сценарий последующего хода событий: «...фрагментация глобального экономического пространства политикой ничем не ограниченного экономического эгоизма и его силовое продавливание. Но это путь к бесконечным конфликтам, к торговым войнам, а может быть, даже не только торговым, образно говоря, к боям без правил: всех против всех» [6]. Данный аспект формирует риски военно-политических угроз и непредсказуемого развития событий около территориальных границ нашей страны. Так, действия Турции в Восточном Средиземноморье (2018-2019 гг.) и на Южном Кавказе (2020 г.) необходимо рассматривать в качестве попытки силовым методом обеспечить пространство геополитического воздействия. Таким образом, необходимо переосмыслить как роль и место Российской Федерации на мировой арене, так и важность военной силы в обеспечении ее возможности быть одним из самых мощных и значимых «центров силы», имеющим значительный уровень военно-политической устойчивости.

За последнее пятилетие в сфере глобальной экономики, политики, а также в сфере передовых технологий были сделаны значительные шаги, которые изменили пространство межгосударственной конкуренции. Данные шаги включают как расширение инструментария, так и пространства межгосударственного противоборства. Эти меры осуществляются в условиях глобального структурно-коммуникационного сбоя. На фоне новой коронавирусной инфекции большинство стран под давлением обстоятельств остановили функционирование ведущих отраслей промышленности, ввели ограничения в сфере обслуживания и закрыли границы. Экономическая стратегия, которая базируется на процессах глобализации и подразумевает ускорение темпов движения растущих объемов товаров и услуг, технологий, капиталов, а также рабочей силы через государственные границы, оказалась недейственной.

Обостряют риски логистическая уязвимость Российской Федерации, которая связана с возможностью ее вероятных геоэкономических конкурентов влиять на российские экспортные потоки, чье значение в перспективе увеличится по причине общего сжатия сырьевого сегмента мировой торговли и роста важности ресурсного экспорта.

Вследствие этого является актуальным заострить внимание на вопросе о необходимости развития положений действующей на сегодняшний день Стратегии национальной безопасности РФ, в особенности – о пересмотре ее роли в системе мер развития страны, среднесрочного и долгосрочного планирования [8].

Предельное внутреннее напряжение, которое вызвано удержанием больших неоднородных пространств, и непрерывное нахождение Российской Федерации в центре геополитической борьбы – делают проблему консолидации общества и власти, обеспечения национальной безопасности и развития страны одной из актуальнейшей на сегодняшний день. Видится необходимой национализация экономического роста, которая затрудняется в геоэкономическом контексте преобладающей финансово-инвестиционной либеральной модели.

В нашей стране, как и в других государствах мира, на данный момент происходит укрепление многополярности. Соответствующим последствием данного качественного реформирования станет выход на передний план вопросов устойчивости Российской Федерации, как геосоциальной системы. Подобное понимание в гуманистической трактовке отметил Президент РФ Владимир Путин в Послании Федеральному Собранию 15 января 2020 г., обращая внимание на первичность социальной устойчивости в государстве как условие сохранения нашей страной статуса великой державы.

Прослеживается, кроме того, трансформация Среднего Востока в центр военно-силовых конфликтов с переходом нестабильности из одной части указанного региона в другую.

Ключевой вопрос национальной безопасности Российской Федерации, касаемо данного аспекта, заключается в том, каким образом «выгнется» сформировавшаяся средневосточная дуга нестабильности – в направлении Персидского залива и арабских нефтяных монархий либо в направлении Прикаспия и Центральной Азии [5]. Однако, исход указанного военно-стратегического аспекта зависит от возможности нашей страны не только сдерживать тенденции радикального исламизма на дальних границах, но и обеспечить относительную военно-политическую и социальную стабильность на ключевых внешних и внутренних форпостах Российской Федерации.

Специфика глобальных трансформаций, реформирование институциональной структуры глобальной политики и экономики нуждаются в новом переосмыслении политики Российской Федерации в сфере безопасности. Нельзя основываться ни на традиционном ее трактовании, основанном на стереотипах периода «холодной войны», ни на концепции, которые доминировали во время активных попыток интеграции с западными странами и устанавливающие вторичность военно-силовых факторов национальной безопасности государства и возможность ликвидировать часть военно-политических угроз посредством участия в глобальных и региональных институтах. В актуальных условиях видится целесообразным придерживаться следующей структуры взаимосвязанных приоритетов обеспечения национальной безопасности и развития Российской Федерации [9].

Первый приоритет заключается в военной защищенности относительно всего спектра конфликтов, в том числе субконвенциональных угроз и угроз в сфере кибербезопасности. Всё это предусматривает трактование оборонной сферы в качестве единого пространства в управлении государством, которое требует функциональной интеграции всех имеющихся ресурсов.

Вторым приоритетом является обеспечение возможности быстрого перевода системы политического и экономического управления государством в мобилизаци-

онный режим – это объясняется ускоренной разработкой в США концепции внезапного «обезоруживающего» удара по центрам управления и ключевым экономическим и инфраструктурным объектам, что включает в себя точечное применение тактического ядерного оружия. По этой причине видится необходимым формирование устойчиво дублированных и резервированных экономических систем, которые выведены за рамки экономики мирного времени и не действуют в формате «коммерческой выгоды».

Третий приоритет включает в себя значительное расширение термина «военная угроза» и пересмотра условий привлечения вооруженных сил для ее предотвращения. Интегральным элементом указанного приоритета должен стать надведомственный механизм разработки стратегии военно-технологической политики и в целом – промышленно-инвестиционной политики, а также организация эффективного контроля за ее воплощением как в рамках государственного оборонного заказа, так и посредством стимулирования инициативных проектов в рамках частно-государственных отношений и специального инвестиционного контура.

Четвертый приоритет – резкий скачок уровня геостратегической военно-политической целостности государства. Данный момент затронул Президент РФ Владимир Владимирович Путин на заседании Госсовета (23 декабря 2020 г.), отметив приоритетом инфраструктурное укрепление государства, которое нельзя достигнуть за счет эволюции имеющихся программ инфраструктурного развития.

Пятый приоритет заключается в обеспечении экономических и политических интересов Российской Федерации, и, кроме того, предотвращении появления политических угроз с возможностью трансформации в военно-политические. Политика укрепления геостратегической целостности должна носить экстравертный характер, ориентируя активность государства на ключевые внешние направления в целях формирования пространств стабильности и безопасности. Достижение поставленной цели, без сомнения, требует

уточнения значения военно-политических, а иногда и военно-силовых методов.

Шестым приоритетом является обеспечение проецирования политического и экономического воздействия Российской Федерации и благоприятного для нее характера экономических процессов в ведущих мировых регионах – всё это предусматривает стремление к созданию вокруг России, в том числе и за пределами Евразии, защищенного от внешнего влияния пространства экономической деятельности.

Седьмой приоритет – гарантирование высокой степени информационной безопасности и социоинформационной защищенности – данный аспект относится не только к информационному пространству нашей страны, но и ее партнеров по евразийским интеграционным проектам, в первую очередь, в условиях Союзного государства России, Белоруссии и ЕАЭС. Учитывая сращивание манипулятивных и киберударных инструментов и легализа-

ции их в качестве методов влияния на конкурента и потенциального противника в условиях мирного времени появляется потребность в уточнении роли вооруженных сил Российской Федерации в отношении реализации рассматриваемого приоритета.

Таким образом, в нашей стране назрела объективная необходимость концептуального пересмотра основ оборонной и политической (геосоциальной) безопасности. Оно должно иметь последовательный, взвешенный характер, не дестабилизирующий систему политического и военного управления, но учитывающий фундаментальные реформирования глобальной политики и операционного пространства в целях реализации отечественных национальных интересов. Прежде всего, необходимо создание новой идеологии национальной политики в сфере национальной безопасности, которая будет положена в основу всего государственного строительства в Российской Федерации.

Библиографический список

1. Андреев А.В. Основы региональной экономики: учебное пособие/ А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2018. – 334 с.
2. Цейковец Н.В. Методологические проблемы оценки и государственного мониторинга состояния национальной безопасности РФ // Материалы Международной научно-практической конференции. – 2018. – 391 с.
3. Иншаков С.М. Международная безопасность: право силы против силы права // Вестник МГЛУ. Образование и педагогические науки. – 2019. – Вып. 2 (831).
4. Петрушина О.М., Голышева Н.В. Внешнеторговая деятельность Российской Федерации: современные тенденции и перспективы развития / О.М. Петрушина, Н.В. Голышева // Экономика и бизнес: теория и практика – 2019. – №4-1. – С. 158-162.
5. Короткая А.А., Петрушина О.М. Специфика валютного контроля в современный период / А.А. Короткая, О.М. Петрушина // COLLOQUIUM-JOURNAL. – 2020. – №6-7 (58). – С. 12-15.
6. Михайленко А. Н. Политика привлекательности в структуре внешнеполитической деятельности России // Дискурс-Пи. – 2017. – Т. 14. – № 1.
7. Петрушина О.М., Меркулова А.И., Тер-Оганесян К.А. Роль логистики в мировой экономике / О.М. Петрушина, А.И. Меркулова, К.А. Тер-Оганесян // Вестник Калужского университета – 2021. – №1 (50) – С. 15-17.
8. Петрушина О.М., Непарко М.В. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности в российской федерации / О.М. Петрушина, М.В. Непарко // Вестник Калужского университета. – 2018. – №4. – С. 49-53.
9. Зубарев А.В. Фискальная политика в многострановой модели общего экономического равновесия // А.В. Зубарев, К.В. Нестерова; РАНХиГС. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – М.: Изд. дом Дело, 2019. – 59 с.

PRIORITIES OF NATIONAL SECURITY AND DEFENSE MANAGEMENT IN THE POST-GLOBAL WORLD

V.N. Chicherova, *Student*

Supervisor: *O.M. Petrushina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)

Abstract. *This article examines the impact of global transformations against the background of political instability in the world and the COVID-19 pandemic, changes in the system of military and political challenges to the security and development of our country. The article examines the need to revise the ways of implementing the national security strategy, presents the current guidelines for its provision.*

Keywords: *national security, development model, crisis, global economy, world arena.*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Ж.К. Чоноров, аспирант

Кыргызский экономический университет имени М. Рыскулбекова
(Кыргызстан, г. Бишкек)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-137-140

Аннотация. В статье рассматривается формирование и развитие государственной системы электронных услуг в Кыргызской Республике. Государственная системы электронных услуг рассматривается как важнейшее направление реформирования государственного управления в целях повышения его эффективности, как способ трансформации отношений между государством, бизнес-структурами, населением и структурами гражданского общества. Эффективность оценивается количественно-качественными параметрами оказания государственных услуг населению и бизнес-структурам, уровнем государственных служащих, экономией временных, трудовых и финансовых затрат субъектов бизнеса и граждан, рационализацией бизнес-процессов и снижением коррупции.

Ключевые слова: государственные электронные услуги, информационно-коммуникационные технологии, электронное правительство, портал электронных услуг.

Формирование и развитие государственной системы электронных услуг является одним из приоритетных направлений реформирования системы государственного управления. Создание и совершенствование государственных и муниципальных услуг в электронном формате физическим и юридическим лицам является одной из приоритетных задач любой страны, так как граждане оценивают действия властей, исходя из предоставляемых услуг.

Повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг, относится, как показывает опыт успешных стран, к числу первостепенных для любого демократического государства. За последние 30 лет Правительствами развитых стран уделяется особое внимание сфере государственных и муниципальных услуг.

Государственной системы электронные услуги часто отождествляют с понятием «Электронное правительство». Принято считать, что электронное правительство – это такой способ оказания государственных услуг и выполнения государственных функций, при котором минимизирован личный контакт между государством и заявителем и максимально эффективно используются информационно-коммуникационные технологии.

Разработка политики, направленной на реформирование системы государственных и муниципальных услуг в электронной форме в Кыргызской Республике было начато еще в 2009-2010 годы. В то время предоставление государственных услуг физическим и юридическим лицам в Кыргызской Республике было одной из ряда серьезных проблем. К примеру, услуга по получению какого-то документа измельчалась, по воле самих министерств, на такие пошаговые циклы: подача заявления – консультация специалиста по порядку получения услуги – сбор справок – оплата госпошлины или услуги – подача требуемых для получения услуги документов – проведение экспертизы соответствия требованиям – получение итогового документа. В результате каждое такое действие оформлялось как отдельная услуга и оплачивалось гражданами. В итоге граждане могли в течение длительного времени ждать получения государственной услуги, бесконечно обращаясь в государственные инстанции и накапливая недовольство низкой эффективностью работы государственных органов.

С 2011 г. в Кыргызстане были начаты масштабные работы по оптимизации системы предоставления государственных и

муниципальных услуг. Началом масштабной работы в сфере государственных услуг стало постановление Правительства Кыргызской Республики «О мерах по оптимизации системы предоставления государственных услуг физическим и юридическим лицам» от 31 марта 2011 г. №129. Постановлением были установлены понятийные определения государственной услуги, их стандартов, процедуры формирования Единого систематизированного реестра (перечня) государственных услуг, сформулированы критерии определения государственных услуг, их платности и т.д. В целях повышения качества и доступности государственных и муниципальных услуг, оказываемых гражданам и юридическим лицам, постановлением Правительства Кыргызской Республики от 3 сентября 2012 года № 603, утвержден «Типовой стандарт государственных и муниципальных услуг» и Инструкция по их разработке.

В 2013 году в общественной, политической и экономической жизни Кыргызстана произошли существенные изменения. 21 января 2013 года УП №11, Указом Президента Кыргызской Республики утверждена «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы». В число ключевых задач Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы, входит «создание компактного и профессионального государственного аппарата, способного эффективно исполнять функции государства, ориентированного на предоставление качественных услуг населению» [1]. Решение этой задачи связано с построением «сервисного государства», основа которого-переориентация «государственной машины» на оказание услуг обществу.

Формирование и развития государственной системы электронных услуг в Кыргызской Республики четко определен в Плане мероприятий по реализации Программы Правительства Кыргызской Республики по внедрению электронного управления («электронное правительство») в государственных органах исполнительной власти и органах местного са-

моуправления Кыргызской Республики на 2014-2017 годы (далее – Программа). Данный План мероприятий по реализации Программы разработана с учетом требований Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы и в целях кардинального улучшения использования информационно-коммуникационных технологий в государственных органах исполнительной власти и органах местного самоуправления Кыргызской Республики, также для повышения эффективности их деятельности, открытости и расширения спектра предоставляемых электронных услуг, эффективного и менее затратного администрирования, совершенствования демократии и повышения ответственности власти перед народом [2].

В целях построения открытого и прозрачного государства, улучшения качества жизни граждан, а также улучшения условий ведения бизнеса в Кыргызской Республике в 2017 году была принята общенациональная программа цифровой трансформации «Таза Коом». В рамках программы «Таза Коом» Государственным комитетом информационных технологий и связи Кыргызской Республики разработан и в тестовом режиме и запущен Портал portal.tazakoom.kg. Также, разработаны 30 электронных форм (для 21 государственной услуги) на подачу заявлений для получения государственных услуг в соответствии с действующим законодательством Кыргызской Республики [3]. Однако портал, созданный в рамках проекта «Таза коом», не удалось полностью реализовать.

В целях исключения бумажных запросов и обеспечение эффективного прозрачного механизма предоставления электронных услуг в 2018 году Государственным предприятием «Центр электронного взаимодействия «Түндүк» при Государственном комитете информационных технологий и связи Кыргызской Республики была проведена аналитическая работа по определению баз данных, которые должны быть созданы в государственных органах для оказания электронных государственных услуг. В результате исследования были получены следующие результаты:

- гражданам выдается 161 справка 32 государственными органами;

- у граждан запрашивается 187 справок 27 государственными органами;

- для получения 161 справок гражданам необходимо 517 раз предоставить различные документы;

- для получения 161 справок гражданам необходимо принести 188 документов;

- 36 выдаваемых справок возможно автоматизировать после реализации Плана внедрения первоочередных баз данных.

- 92 запрашиваемых справок возможно автоматизировать после реализации Плана внедрения первоочередных баз данных [4].

В целях повышения качества предоставляемых государственных услуг гражданам в электронном формате Государственным предприятием «Центр электронного взаимодействия «Түндүк» при Государственном комитете информационных технологий и связи Кыргызской Республики были начаты мероприятия по модернизации Государственного портала электронных услуг. Портал www.portal.tunduk.kg – функционирует на основе закона КР от 17 июля 2014 года № 139 «О государственных и муниципальных услугах».

Государственный портал электронных услуг постоянно совершенствуется со-

гласно конструктивным предложениям и замечаниям граждан. Системно расширяется количество услуг и новых возможностей. В декабре 2020 года было запущено мобильное приложение Портала для повышения и расширения удобства пользования им через смартфон гражданина. В настоящее время в Портале электронных услуг для граждан реализован около 123 электронные услуги.

На сегодняшний день через Государственный портал электронных услуг предоставляются государственные и муниципальные услуги, а также сервисы такие как проверка штрафов, проверка готовности общегражданского паспорта, водительских удостоверений, получение справки об отсутствии судимости и других справок, и документов.

Заключение. Государственный портал электронных услуг – это доступный сервис, позволяющий гражданам полноценно пользоваться современными технологиями: оформлять различные документы, находясь дома, экономить время и повышать качество жизни. «Электронное правительство» заметно повышает эффективность взаимодействия государства с гражданами и бизнесом за счет использования информационных технологий.

Библиографический список

1. Национальная Стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2018-2040 годы, утверждена Указом Президента Кыргызской Республики от 21 января 2013 года №11. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/61542>. (Дата обращения 05.04.2021).

2. Программа Правительства Кыргызской Республики по внедрению электронного управления («электронное правительство») в государственных органах исполнительной власти и органах местного самоуправления Кыргызской Республики на 2014-2017 годы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/97135>. (Дата обращения 06.04.2021).

3. Официальный сайт Государственного комитета информационных технологий КР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ict.gov.kg/index.php?r=site%2Fproject&cid=17&pid=45> (Дата обращения 11.04.2021).

4. Официальный сайт Государственного предприятия «Центр электронного взаимодействия «Түндүк». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tunduk.gov.kg/ru/documents/informatsionnye-materialy/7-plan-avtomatizatsii-spravok-1> (Дата обращения 11.04.2021).

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE STATE SYSTEM OF ELECTRONIC SERVICES IN THE KYRGYZ REPUBLIC

J.C. Chonorov, *Postgraduate*

Kyrgyz Economic University named after M. Ryskulbekov
(Kyrgyzstan, Bishkek)

Abstract. *The article discusses the formation and development of the state system of electronic services in the Kyrgyz Republic. The state system of electronic services is considered as the most important direction of reforming public administration in order to increase its efficiency, as a way of transforming relations between the state, business structures, the population and civil society structures. Efficiency is assessed by quantitative and qualitative parameters of providing public services to the population and business structures, the level of competence of civil servants, saving time, labor and financial costs of business entities and citizens, streamlining business processes and reducing corruption.*

Keywords: *state e-services, information and communication technologies, e-government, e-services portal.*

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Т.Г. Шелкунова, канд. экон. наук, доцент

А.С. Басаева, магистр

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)

(Россия, г. Владикавказ)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-141-144

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению понятия проектного финансирования в коммерческих банках, специфики и рисков данного вида инвестирования, описываются различия между проектным финансированием и другими видами банковского финансирования, так же представлены способы минимизации проектных рисков, описаны шесть этапов циклов инвестирования, выделены отрасли, в которых применяется проектное финансирование и рассмотрены методы экспертной оценки проектов.*

Ключевые слова: *проектное финансирование, инвестирование, коммерческие банки, проектные риски, управление рисками.*

В обстоятельствах экономической нестабильности и также резкой нехватки экономических ресурсов, создание и осуществление долговременных инвестиционных планов на базе проектного финансирования обретают особенную значимость. Как свидетельствует мировой опыт, непосредственно банковские институты осуществляют функции экономических организаторов реализации больших инвестиционных проектов, но кроме того представляют собой значимую роль в мобилизации экономических инвестиционных ресурсов [1].

На сегодняшний день проектное финансирование является обязательным компонентом инвестиционных процессов, это также повысило значимость академических исследований в этом направлении [2, 3].

Проектное финансирование — один из видов целевого инвестиционного кредита, взятого под конкретный проект, к примеру, на создание предприятий, модернизацию или перепрофилирование уже существующих производств, возведение промышленных, коммерческих или жилых объектов и т. д. [5].

Для лучшего понимания понятия «проектное финансирование», приведем еще определения.

Проектное финансирование – это вид банковского финансирования из различ-

ных источников и с использованием различных финансовых инструментов, при условии, что источниками погашения долга являются денежные потоки проекта, а долг обеспечен активами участников финансирования.

Проектное финансирование – это деятельность, предусматривающая применение методов, инструментов, требующая значительных финансовых, кадровых ресурсов, отсюда определенная специализация на рынке банковских услуг, что присуще мощным банкам, как правило, с иностранным капиталом, имеющим доступ на рынок внешних заимствований или получающим финансирование от материнских структур.

Проектное финансирование уделяет больше внимания оценке и распределению рисков между участниками и создает более сложные схемы взаимодействия между участниками в процессе реализации проекта [4]. Взаимодействие участников в процессе реализации проекта определяется особенностями отрасли, источников финансирования, участием государства в реализации проекта, др. Срок реализации проекта ограничен и определяется такими факторами, как срок действия контрактов и лицензий. Долг должен быть полностью погашен до завершения проекта. Будущий денежный поток от актива, под который

привлекаются ресурсы, считается основным источником погашения кредита.

Особенностью данного вида инвестирования считается: разделение рисков между участниками для оценки затрат и выгод; реализация проекта в рамках специально созданного юридического лица; источником возврата предоставленных ресурсов являются только средства, полученные от реализации проекта.

Банки, консультирующие проект, предоставляют соответствующие услуги: выполнение работ в соответствии с планом; обучение методам финансирования плана; поиск инвестиционных проектов, их анализ и отбор; предварительные переговоры с различными экономическими организациями.

Для банков, отвечающих за организацию проектного финансирования, она состоит из шести основных этапов инвестиционного цикла:

- поиск объектов, вложений; оценка рентабельности и рисков проекта; создание кредитных программ;
- заключение соглашений с участниками проекта по финансированию;
- выполнение производственной, коммерческой и финансовой программы до полного погашения кредитов;
- оценка результатов проекта и их сопоставление с показателями.

В настоящее время крупные банки формируют специальный офис по проектному финансированию, в зоне ответственности которого проводится анализ технико-экономического обеспечения реализуемого проекта, а также подтверждение различных методов его реализации. К сожалению, для выполнения этой задачи банк в целом использует предложения независимых специалистов в этой области.

Различают две группы источников инвестирования проектов: государственные ресурсы и ресурсы предприятия. Они в

свою очередь по типу подразделяются на собственные, привлекаемые и заемные. В собственные государственные ресурсы входят средства внебюджетных фондов, средства выделяемые из государственного бюджета и бюджетов субъектов Федерации, к привлекаемым относятся средства их государственной кредитной системы и заемные – это государственные займы, внешние заимствования и международные кредиты.

К собственным ресурсам предприятий относятся собственные инвестиционные ресурсы предприятий. Привлекаемые ресурсы включают в себя взносы, пожертвования, продажа акций, инвестиционные ресурсы страховых компаний – резидентов и негосударственных пенсионных фондов – резидентов. Заемные ресурсы – это банковские, коммерческие кредиты, бюджетные и целевые кредиты, инвестиционные ресурсы иностранных инвесторов, международные финансовые институты и предприятия.

Основными игроками национального рынка банковского финансирования проектов на сегодняшний день можно считать Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-Банк и ВТБ.

Участие кредитных организаций в финансировании проекта отмечается в таких областях, как: легкая промышленность; производство строительных материалов; добыча полезных ископаемых (добыча золота); сектор услуг (гостиничный бизнес, спорт и отдых); строительство коммерческой и жилой недвижимости и т. д.

По итогам 2020 года среди секторов экономики по применению проектного финансирования лидирует энергетика. На долю этого сектора приходится 32% объема глобального рынка проектного финансирования, второе место занимает нефть и газ – 25%.

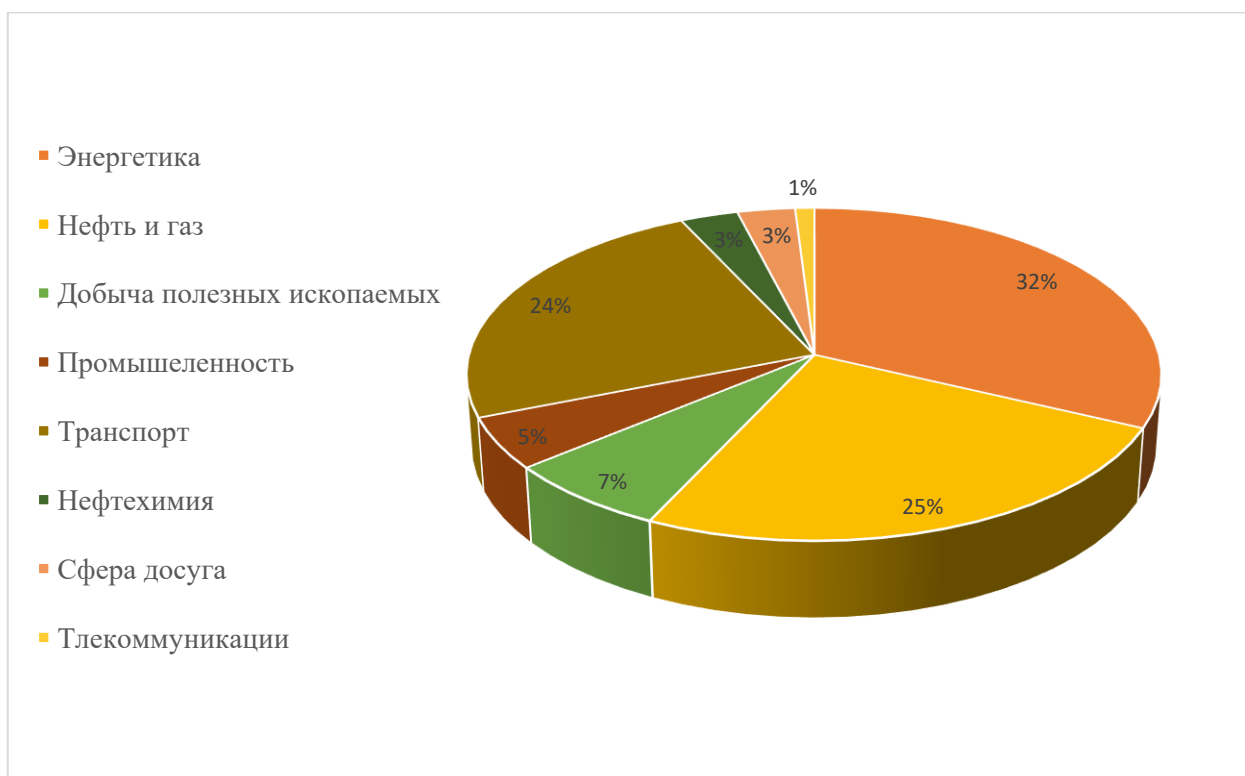


Рис. 1. Отраслевая структура сделок проектного финансирования

Однако следует подчеркнуть, что на сегодняшний день официальной статистики Банка России по объемам финансирования проекта нет. Банки не раскрывают условия своего участия в проектах, что свидетельствует о незрелости данного сектора банковских услуг и, как следствие, негативно сказывается на его формировании.

В свою очередь, финансирование проекта сопряжено с различными рисками. Все виды проектных рисков не могут быть идентифицированы по причине отраслевой, субъектной, географической уникальности процесса в каждом конкретном случае. Однако на сегодняшний день наиболее известными являются: риск завершения проекта, технологический риск, операционный риск, рыночный риск, процентный риск, валютный риск, риск участников проекта.

Коммерческие банки должны правильно определять риски, связанные с проектами, и объективно оценивать их вероятность наступления и вероятные последствия, чтобы обеспечить адекватное покрытие с использованием соответствующих технологий и инструментов.

Управление рисками при финансировании проектов начинается с выявления как

можно большего количества негативных событий, а затем с минимизации воздействия событий, которых невозможно избежать, при обеспечении средств для покрытия непредвиденных расходов.

К наиболее результативным методам снижения рисков финансирования проекта относятся: создание резервного фонда; распределение рисков между участниками проекта; предоставление гарантий, страхования; привлечение независимой мониторинговой компании для мониторинга объекта, качества и цены работ по проекту.

Данный алгоритм позволит более детально подойти к обнаружению рисков, прогнозированию ситуации, которая может повлечь за собой возникновение угрозы, а также эффективных методов по предотвращению рискованной ситуации.

Для достижения результативного снижения проектных рисков, связанных с проектами, планируется следовать приоритетности управления рисками: выявление рисков; анализ рисков; выбор методов и инструментов управления рисками; использование выбранных методов и инструментов; оценка итогов.

Однако наиболее результативным методом считается экспертная оценка проекта

до начала финансирования (в частности, структура капитала, средневзвешенная стоимость). Именно на этом этапе должны быть выявлены все без исключения возможные трудности в реализации проекта, и должны быть найдены необходимые инструменты для уменьшения абсолютно всех выявленных рисков.

Таким образом, изучение всех нюансов банковского финансирования инвестици-

онных проектов приобретает дополнительную актуальность в условиях экономической стагнации. Учитывая этапы рассмотрения инвестиционного спроса в структурах банка, особое внимание следует уделить комплексному анализу рисковой составляющей потенциального инвестиционного проекта.

Библиографический список

1. Абдюкова Э.И., Сысоева А.А. Особенности и инструменты банковского проектного финансирования в России // Финансы, денежное обращение и кредит // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова – 2017. – №5 (89).
2. Алтухова Е.В., Зотов В.А., Марков М.А. Методические подходы к управлению риском в региональном коммерческом банке // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – №1. – С. 267-282.
3. Ващекина И.В. Деятельность банков в рамках национальных моделей концепции социальной ответственности // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2018. – №5 (83). – С. 59-65.
4. Смулов А.М., Сысоева А.А. Страхование рисков проектного финансирования и инвестиционного кредитования // Всероссийская научно-практическая интернет-конференция. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017. – С. 181-188.
5. <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=2347130>

PROJECT FINANCING IN COMMERCIAL BANKS

T.G. Shelkunova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.S. Basaeva, *Magister*

North Caucasus Mining and Metallurgical Institute (State Technological University)
(Russia, Vladikavkaz)

Abstract. *The article is devoted to the consideration of the concept of project financing in commercial banks, the specifics and risks of this type of investment, the differences between project financing and other types of bank financing are described, methods of minimizing project risks are also presented, six stages of investment cycles are described, the industries in which it is applied are highlighted. project financing and considered methods of expert evaluation of projects.*

Keywords: *project financing, investment, commercial banks, project risks, risk management.*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Т.Г. Шелкунова, канд. экон. наук, доцент

А.П. Чернова, магистр

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)

(Россия, г. Владикавказ)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-145-148

Аннотация. В статье освещаются теоретические подходы к определению понятий экономическая нестабильность, безработица, экономическая система, рассмотрены характеристики нестабильности экономики и выявлены признаки экономической нестабильности, так же представлена классификация внутренних возмущений в зависимости от их проявления, описываются различия между возмущениями и сдвигами, рассмотрены вопросы, связанные с экономической нестабильностью.

Ключевые слова: нестабильность, экономическая система, рыночная экономика, безработица, экономические циклы.

Экономика на макроуровне характеризуется неравномерным движением, с взлетами, падениями и застойными явлениями. До господства рыночной экономики неравномерность также существовала. Эти явления чаще всего были обусловлены неэкономическими причинами: засухи, наводнения, войны, эпидемии, бунты и восстания. Эти явления имели губительные для экономики последствия. В наши дни эти причины также продолжают действовать и наносить экономический ущерб.

В рыночной экономике существует экономическая неравномерность, нестабильность. Экономическое неравенство существует в рыночной экономике. Она затрагивает все субъекты рыночной экономики. Проблемы нестабильности являются весьма обсуждаемыми, хотя их изучают уже более века [1].

Экономическая нестабильность – это характерное для развития экономики страны свойство, выраженное в состояниях системы с существенными изменениями, обусловленными нарушением сложившихся связей.

Признаки экономической нестабильности:

1. Потеря подвижности и динамичности экономической системы.

2. Неспособность вовремя приспособиться к изменениям внешних обстоятельств.

4. Отсутствие гарантий трудоустройства.

4. Нестабильность цен.

5. Инфляция.

6. Дорогостоящие кредиты.

Кроме того, важным выражением экономической нестабильности часто называют изменение курса национальной валюты, такое, которое может принести убытки хозяйствующим субъектам, особенно если они вовлечены во внешнеэкономическую деятельность. Иными словами, экономическая нестабильность – это не только сама экономика, но и ее состояние в определенный момент, как вы понимаете [2].

Экономическая нестабильность – это нарушение стабильного состояния экономической системы. Рассмотрим основные характеристики нестабильности экономики:

1. Незавершенность важных процессов рыночной трансформации;

2. Узкий внутренний рынок;

3. Низкий уровень экономического суверенитета в условиях более сильного роста финансового сектора в отрыве от реального;

4. Отсталость структуры экономики;

5. Чрезмерная энергоемкость.

Некоторые из вышеперечисленных пунктов могут быть причиной экономической нестабильности, другие – результатом событий.

К примеру, все помнят ситуацию с Ковидом. Во многих странах существовала отложенная экономическая система. Мы даже можем рассматривать всю мировую экономику как единую экономическую систему. А потом пришел Ковид и заставил многие страны закрыть свои границы. Что это значит? Страдает туристическая отрасль, снижается предложение товаров, повышается безработица. Это экономическая нестабильность. Стабильная экономическая система была нарушена рядом факторов. Ковид стал своего рода катализатором, а затем все пошло как снежный ком. И ничто не ограничивается экономикой одного государства. Китай справился с Ковидом, открыл границы и приступил к

работе, но заказов нет. Европа закрыта. С вирусом вроде бы справились, но экономика не оправляется из-за недостатка спроса [3].

Существует ли экономическая система, которая всегда стабильна? Скорее всего, нет. Наиболее популярные экономические системы: традиционная, плановая, смешанная (рыночная экономика с государственным вмешательством). Каковы проблемы традиционной системы? Например, неурожай. И система сломана. У плановой системы есть проблема – государство является малоэффективным управляющим. У рыночной много проблем, как показывают многочисленные кризисы. Каждый кризис показывал новую проблему рыночной системы, поэтому она постепенно перешла к смешанному типу. Когда законы рынка вроде бы работают, но государство вмешивается, куда хочет.



Рис. 1. Экономические циклы

Возмущения представляют собой неконтролируемые воздействия на экономическое развитие, которые не приводят к изменению фундаментальных качеств национальной экономики. Их можно охарактеризовать как внутренние и внешние. Внутренние возмущения вызваны трансформацией национальной экономики в процессе ее функционирования. Но эти изменения естественны для самой экономики, без них невозможно ее развитие [4].

Внутренние возмущения можно классифицировать в зависимости от их проявления на структурные и параметрические. Первые состоят в изменениях экономической структуры и оказывают наиболее сильное воздействие на экономическое развитие. Вторые проявляются в изменении экономических параметров. Внешние воздействия приходят в национальную экономику из среды окружения (общества, природы, мировой экономики). Уяснение воздействий на экономику позволяют при-

нять предупреждающие меры попытаться сгладить дестабилизирующее и воздействие

Сдвиги в отличие от возмущений имеют результирующую составляющую и приводят изменению основных к системным качествам национальной экономики. Параметрические сдвиги выражаются в качественном изменении параметров экономического развития страны, что может повлечь бифуркационные изменения с разрушительными последствиями. Структурные сдвиги – это существенное изменение внутреннего строения национальной экономики, взаимосвязей между ее элементами, законов данных взаимосвязей. Они приводят к изменению основных системных качеств [5].

Экономическая система – это совокупность процессов производства продукции. Это отложенный процесс, когда все взаимосвязано. Порой этот отложенный процесс нарушается под воздействием определенных факторов. Наблюдается экономическая нестабильность. В современных условиях с принципами рыночной экономики экономическая нестабильность выражается в:

1. Спаде производства;
2. Росте безработицы;
3. Росте инфляции выше предельных значений;
4. Либо наоборот в дефляции;
5. Темпах роста ВВП;
6. Росте дефицита бюджета;
7. Отрицательном сальдо платежного баланса;
8. И так далее.

От темпа экономического роста во многом зависит благополучие экономики любой страны. Уровень трудовой деятельности населения страны является одним из главных значимых показателей экономического развития, так как его снижение оказывает существенное отрицательное воздействие на развитие экономики. Без-

работица в России имеет весьма разнообразные и нетипичные характеристики. Экономическая нестабильность в целом, глобальный экономический кризис, неполноценность рыночной инфраструктуры, миграция населения страны, а также большая численность населения в отдельных регионах страны являются главными причинами безработицы в Российской Федерации.

На сегодняшний день уровень безработицы в России является благополучным по сравнению с зарубежными странами, но тем не менее проблема занятости населения остается очень значимой. Это напрямую связано с демографическим положением в России, где велика доля населения пенсионного возраста. Повлиять на снижение числа рабочих мест может ввод международных ограничений и отток с российского рынка ряда крупных иностранных компаний, что существенно усугубляет экономическую обстановку. Вследствие увеличения уровня безработицы возможны социальные и экономические трудности в государстве и в обществе в целом.

Безработица характеризует потерю ограниченных ресурсов, необходимых для производства товаров, поэтому возможности для экономического роста предприятий сокращаются. Основные микроэкономические и макроэкономические показатели существенно зависят от масштабов безработицы: уровень прибыли, затрат, рентабельности; уровень инфляции, реальный объем ВВП, объем бюджетного пополнения бюджета, уровень и качество жизни населения. Главным требованием времени является изучение безработицы, с одной стороны, как воспроизводящейся социально-экономической системы, а с другой – как элемента, воспроизводимого развитием экономики и влияющего на эффективность предприятий.

Библиографический список

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Неопределенность, изменчивость и противоречивость в задачах анализа рисков поведения экономических систем // Эффективное Антикризисное Управление. – 2018. – № 3.
2. Сиднина В.Л. Макроэкономическая нестабильность Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Саратов. Издательский центр «Наука», 2018. – 123 с.
3. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах. – М.: Мир, 2017.
4. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 2019. – № 6.
5. Хакен Г. Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. – М.: Мир, 2019. – 424 с.

ECONOMIC INSTABILITY IN A MARKET ECONOMY

T.G. Shelkunova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.P. Chernova, *Magister*

North Caucasus Mining and Metallurgical Institute (State Technological University)
(Russia, Vladikavkaz)

Abstract. The article highlights the theoretical approaches to the definition of the concepts of economic instability, unemployment, the economic system, the characteristics of economic instability are considered and the signs of economic instability are identified, the classification of internal disturbances depending on their manifestation is also presented, the differences between disturbances and shifts are described, the issues related to economic instability are considered.

Keywords: instability, economic system, market economy, unemployment, economic cycles.

РОЛЬ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В РАБОТЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

А.А. Шибанова, канд. экон. наук, капитан юстиции, старший преподаватель
Московская академия Следственного комитета Российской Федерации
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-149-152

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые теоретические и практические вопросы, определяющие роль системы электронного документооборота в работе контрактной системы. Эффективность осуществления государственных и муниципальных закупок во многом зависит от затрат времени на осуществление отдельных процедур. Автоматизация контрактных процедур обеспечивает прозрачность системы закупок и во многом устраняет уязвимость системы в части противоправных действий недобросовестных участников. Выявлены некоторые вопросы, требующие внимания с учетом специфики данной сферы.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки, документооборот, контрактная система.

Современные тенденции наглядно демонстрируют, что эффективность работы каждого учреждения любой формы собственности определяется уровнем ее технической обеспеченности и используемыми информационными системами.

Внедрение современных информационных систем предоставляет возможность более эффективно использовать трудовые ресурсы, обеспечить сбор статистических данных и принимать управленческие решения, основанные на достоверных данных, непрерывно осуществлять оперативный контроль над деятельностью организации, обеспечивая прослеживаемость.

Для конкретного пользователя – сотрудника организации – автоматизация документооборота означает повышение производительности его труда и точности расчетов, предоставляет возможность планирования на большой период времени и гарантии информационной безопасности.

Контролирующие органы также заинтересованы во внедрении информационных технологий в финансовые сферы деятельности учреждений, поскольку они позволяют автоматизировать их контрольные функции, устанавливать контрольные значения, лишая возможности участников таких отношений скрыть следы правонарушений или «договориться» в частном порядке пойти на те или иные уступки.

Документооборот на бумажных носителях всегда связан с аккуратностью исполнителей и требует дополнительных затрат времени на регистрацию, архивирование, обеспечение сохранности, конфиденциальности, утилизацию, поиск документов, их систематизацию для сбора необходимой информации. При этом обеспечение финансовой дисциплины напрямую зависит от эффективности внутреннего контроля и организации документооборота, которые являются главными источниками информации для управленческого учета, который, в свою очередь, теряет свой смысл при чрезмерных затратах времени на сбор информации.

Современные условия требуют от сотрудников и работников универсальных навыков работы в различных системах и на электронных ресурсах без возможности предоставить время на дополнительное обучение. Так внедренная в государственном секторе интегрированная система управления общественными финансами «Электронный бюджет» непрерывно дорабатывается и актуализируется, незначительно видоизменяя функциональные и другие свойства таблиц, в связи с чем пользователям необходимо самостоятельно осваивать нововведения.

В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 N 149-ФЗ «Об информации,

информационных технологиях и о защите информации» электронный документ – это документированная информация, представленная в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах.

В соответствии со ст. 5 закона 44-ФЗ допускается электронный документооборот в рамках Закона 44-ФЗ с соблюдением двух обязательных требований - заявки на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), окончательные предложения и электронные документы, направленные при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) должны быть:

1) подписаны усиленной электронной подписью;

2) поданы с использованием электронной площадки, специализированной электронной площадки.

Информация в электронной форме, подписанная простой электронной подписью или неквалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью. Электронный документ, подписанный усиленной электронной подписью, признается равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью и заверенному печатью.

Оформление ЭЦП осуществляется в аккредитованных удостоверяющих центрах – получатели частники бюджетного процесса имеют возможность оформить ЭЦП в органах федерального казначейства по месту своего нахождения.

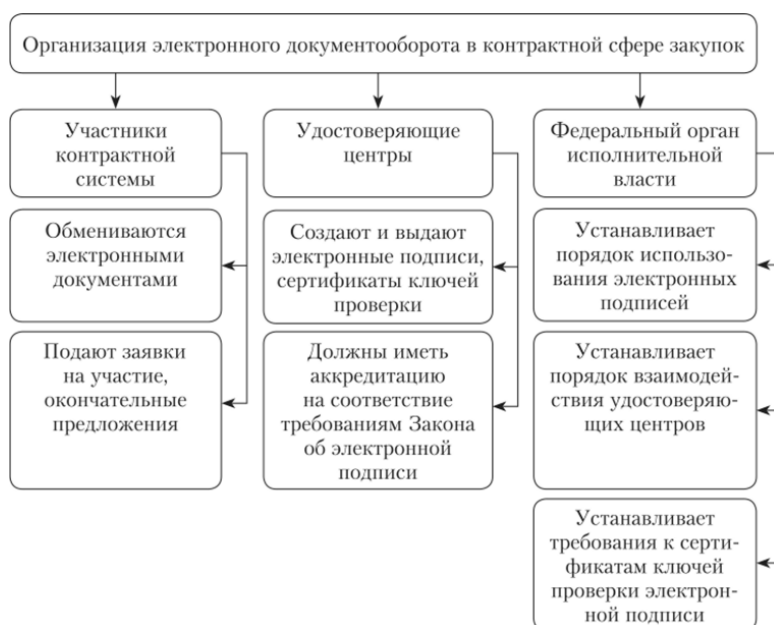


Рис. 1. Организация электронного документооборота в контрактной системе в сфере закупок

Внедрение ЭДО обеспечивает:

- юридическую силу при создании и хранении электронных документов,
- доверие к полномочиям подписанта,
- «внепространственное» управление средствами электронной подписи.

Заместитель руководителя Казначейства России А.Т. Катамадзе еще 28.04.2018 объявила, что с 1.01.2019 года состоится в

полном объеме переход на электронные процедуры в сфере закупок, назвав это цифровой революцией.

С этого момента единственно легитимным и юридически значимым документом будет электронный контракт, заключенный со стороны заказчика в ЕИС и со стороны поставщика на электронной площадке»

К настоящему времени государственные и муниципальные учреждения внедрили и используют различные системы электронного документооборота (далее СЭД) в части для выполнения следующих операций:

- предоставления различным контролирующим органам, в том числе налоговой, статистической, и других форм отчетности,

- осуществления удаленных процедур регистрации объектов недвижимости, внесения изменений в регистрационные документы,

- обмена первичными документами (счетами, актами, товарными накладными),

- обмен информацией и проведение конкурсных процедур в рамках закупок.

Результат от внедрения автоматизированной СЭД складывается из двух основных частей:

- экономия средств благодаря использованию более дешевой технологии обработки документов в электронной форме за счет сокращения затрат на расходные материалы, на оборудование, на физическое перемещение бумажных документов, на их хранение.

- экономия рабочего времени сотрудников на ручную обработку данных и выполнение обслуживающих функций, на первичную проверку документов, их поиск.

Ключевое место в финансовой работе государственных учреждений занимает контрактная система – система проведения конкурсных процедур в сфере государственных закупок. Особое внимание данной сфере объясняется, во-первых, тем, что закупки связаны с расходованием бюджетных средств, снижение которых всегда в приоритете задач, а во-вторых, значительным объемом нарушений в данной области.

Для обеспечения законности государственных закупок предусмотрено 6 уровней контроля: общий, казначейский, внутренний финансовый контроль, ведом-

ственный контроль, контроль заказчика, общественный контроль. Эффективность каждого из указанных видов контроля характеризуется, в том числе, соотношением затраченного времени и количеством реализованных без нарушений и ошибок контрольных процедур и во многом определяется уровнем автоматизации документооборота.

Внедрение электронного документооборота в сфере государственных и муниципальных закупок также выполняет такую важную функцию как противодействие коррупции и других нарушений в данной сфере, которые достигаются за счет:

- использования единого информационного ресурса в Интернет;

- введения законодательно установленных требований к участникам размещения заказов;

- обеспечения анонимности участников размещения госзаказов;

- регламентирования и автоматизированного контроля за соблюдением установленного порядка осуществления процедур;

- фиксация порядка внесения изменений в условия контрактов;

- установление процедур обжалования действий заказчиков и т.д.

Несмотря на популярность различных программных продуктов, позволяющих обеспечить юридически значимый документооборот при осуществлении государственных закупок, исследователи отмечают замедление темпов внедрения ЭДО, а в некоторых регионах России – явный спад [1].

Электронный документооборот при осуществлении государственных и муниципальных закупок на современном этапе является обязательным. Сбои в работе информационных ресурсов либо потеря интернет соединения парализует и приостанавливает все процедуры, своевременное исполнение которых обеспечивает реализацию возложенных на учреждение задач.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.07.2006 №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Бакулина А.А., Карпова С.В. Цифровизация в сфере закупок: особенности и эффективность // Проблемы современной экономики. 2020. № 3 (75). С. 35-39;
4. Дегтев Г.В., Сергеева С.А., Абдалова Т.Ю., Поляков Р.Л. Совершенствование информационного пространства сферы закупок в части электронного документооборота как фактор повышения эффективности и прозрачности закупочной деятельности // Финансовые рынки и банки. – 2021. – №2. – С. 3-7.
5. Игнатова Г.В., Иноземцева В.В. Информационное обеспечение закупочной деятельности в цифровой экономике // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – №3 (77). – С. 15-19.
6. Исаева Г.Н., Теодорович Н.Н., Басова С.А. Региональные проблемы внедрения и распространения систем защищаемого электронного документооборота // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». –2017. – Т. 9, №3.
7. Коробейникова Л.С. Информационное обеспечение оценки коррупционных рисков закупки товаров, работ, услуг // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 2. №2 (110). – С. 126-129.
8. Крикунова Е.Н. Правовые аспекты электронного документооборота. // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – №32. – С. 435-439.
9. Шварцман О.С. Проблемы и перспективы цифровизации системы государственных закупок России // Управление риском. – 2020. – №1 (93). – С. 56-64.
10. Шибанова А.А. Эффективность государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» в условиях сложной эпидемиологической обстановки в России // Журнал прикладных исследований. – 2020. – №1. – С. 29-33.

THE ROLE OF THE ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM IN THE WORK OF THE CONTRACT SYSTEM

A.A. Shibanova, *Candidate of Economic Sciences, Captain of Justice, Senior Lecturer*
Moscow Academy of the Investigative Committee of the Russian Federation
(Russia, Moscow)

Abstract. *The article considers some theoretical and practical issues that determine the role of the electronic document management system in the work of the contract system. The effectiveness of the implementation of state and municipal procurement largely depends on the time spent on the implementation of individual procedures. Automation of contract procedures ensures transparency of the procurement system and largely eliminates the vulnerability of the system in terms of illegal actions of unscrupulous participants. Some issues that require attention are identified, taking into account the specifics of this area.*

Keywords: *state and municipal procurement, document management, contract system.*

К ВОПРОСУ О МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

А.В. Шукаева, канд. соц. наук, доцент

Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний
(Россия, г. Рязань)

DOI:10.24412/2411-0450-2021-9-2-153-156

Аннотация. В данной статье рассматриваются подходы к оценке эффективности рекламной кампании, приводятся различные точки зрения по поводу оценки эффективности рекламы. Собственнику или предпринимателю важно знать и уметь анализировать показатели эффективности рекламы, чтобы оценивать ее реальную отдачу для бизнеса.

Ключевые слова: рекламная кампания, объем рекламы, коммуникативная эффективность, финансовая эффективность, медиаметрические показатели.

Одним из важнейших и наиболее результативных способов продвижения товаров (услуг) является реклама, которая зачастую выступает как наиболее затратный элемент маркетингового бюджета. Реклама представляет собой продукт, рынок которого в последнее время демонстрирует тенденцию роста (рис. 1) [7].

В 2019 году суммарный объем рекламы в средствах ее распространения составил

около 494 млрд. руб., что на 5% больше по сравнению с предшествующим годом. В 2020 году объем рекламы составил около 473 млрд руб., что на 4% меньше, чем годом ранее [7]. Эксперты ассоциации оценивают данный результат как положительный, с учетом общего спада экономики в связи с пандемией.

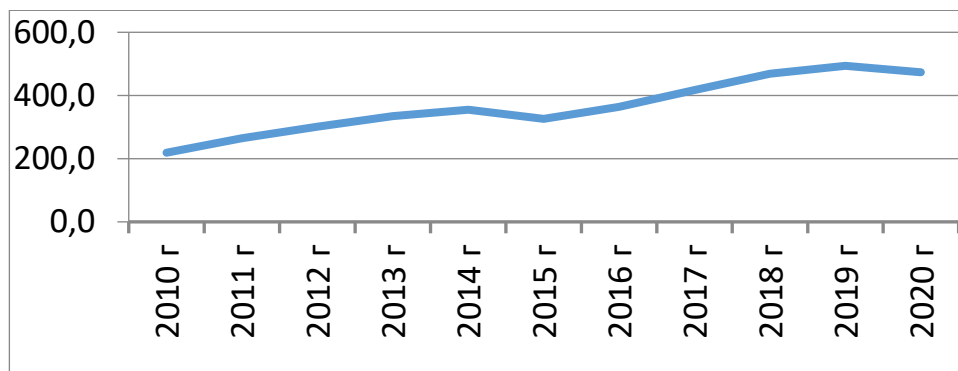


Рис. 1. Объем рекламного рынка России в 2010-2020 гг.

Вопросам изучения рекламной деятельности посвящены труды многих западных маркетологов, в частности, американских профессиональных исследователей рекламы: Клод Хопкинс, Даниэль Старч, Фрэнк Джефкинс, Абрахам Маслоу и Филип Котлер. В России школа рекламы находится на начальном этапе развития, и вопросам ее изучения посвящены работы таких авторов, как: О.А. Феофанов, И.В. Крылов, А. Куталиев, В. Ученова, А. Назайкин, А.Н. Мудров и А.Н. Матанцев.

Основное требование, которое предъявляется к рекламе – это эффективность. В наиболее общем смысле эффективность любой предпринимательской деятельности оценивается путем сопоставления результатов на осуществление данной деятельности с понесенными затратами [6].

Эффективность рекламы нередко определяется как максимальное достижение возможных медиаметрических показателей при конкретном бюджете. Медиаметрические показатели представляют собой

совокупность всех количественных оценок параметров размещения рекламы [2].

Можно сказать, что в целом эффективность рекламы представляет собой степень достижения цели: совокупность медиаметрических показателей, влияние на аудиторию и совокупность оценок аудиторией рекламной кампании.

Проведение анализа эффективности рекламной кампании необходимо на таких ее этапах, как изучение рынка потребителя и конкурентов, определение инструментов и методологии, обработка данных, полученных с помощью обратной связи. В оценке эффективности рекламы выделяют два направления: коммуникативную эффективность (эффективность психологического воздействия) и финансовую (экономическую) эффективность. Первое выражает степень влияния рекламы на человеческое сознание и поведение, второе – степень влияния рекламы на товарооборот.

С.О. Новосельский выделяет четыре критерия коммуникативной эффективности рекламы [4].

1. Узнаваемость позволяет понять, насколько точно потребитель запомнил рекламу или сколько раз ему потребовалось посмотреть ее от начала до конца, чтобы запомнить минимум информации, который несет с собой рекламное сообщение.

2. Запоминаемость рекламы и ее содержания – критерий, непосредственно связанный с предыдущим. Разница заключается в том, что воздействие рекламы эффективнее, если оно долгосрочно, то есть необходимо создавать такое рекламное сообщение, которое потребитель сможет воспроизвести через определенный промежуток времени.

3. Убедительность рекламы – тот показатель, который демонстрирует результаты эксперимента, в ходе которого реципиентам показывают несколько рекламных брендов, а затем задают вопросы о запоминаемости названия рекламируемой марки.

4. Степень влияния рекламы на лояльность отношения к бренду – критерий, который демонстрирует отношение потребителя к определенной марке.

А.А. Оболёшева выделяет главную цель рекламной кампании – знакомство потребителя с продуктом, его спецификой и основными преимуществами, информирование о местах реализации. Для того, чтобы оценить степень достижимости данной цели, предлагается изучать:

- уровень воздействия на потребителя;
- запоминаемость;
- понимание смысла рекламного обращения;
- узнаваемость организации [5].

Анализируя указанные выше подходы к оценке коммуникативной эффективности, можно сказать, что в целом они схожи, поскольку изучают узнаваемость, запоминаемость, степень влияния (уровень воздействия). Однако Новосельский С.О. предлагает к изучению такой параметр как убедительность, а Оболёшева А.А. предлагает понимание смысла рекламного обращения.

Е.Ф. Девочкина приводит классический показатель эффективности рекламной кампании – вовлечение в потребление [3]. В качестве метрик, определяющих коммуникативную эффективность, автор рассматривает узнаваемость (известность).

Для того, чтобы определять коммуникативную эффективность в целом, необходимо использовать комплексный подход, т.е. изучить не только потребителей, но и тех людей, кто мог ознакомиться с рекламными материалами.

Для оценки финансовой эффективности рекламы используется результат в денежном выражении, который показывает, какую прибыль принесла компании реклама с помощью конкретного инструмента. Финансовая эффективность рекламной кампании предполагает использование следующих показателей:

- соотношение объемов продаж и частоты покупок во время и после проведения рекламной кампании,
- рентабельность рекламы, которая была проведена и привела к увеличению экономических показателей,
- прямой эффект, который был получен во время проведения рекламной акции или промо-мероприятия.

Для оценки используются четыре базовых метода.

1. Целевые альтернативы. Критерием эффективности служит достижение поставленных при планировании кампании целей или процент их достижения.

2. Возврат инвестиций (ROI). Оценка экономической эффективности проводится путем определения удельного веса затрат на рекламу в общем объеме средств, поступивших от продаж продукции, а также отношение затрат на рекламу к размеру прибыли (не дохода) [1].

3. Оценка по методу Березина, в соответствии с которым эффективность определяется путем сравнения прогнозируемых показателей без использования рекламы и фактических финансовых результатов, полученных после проведения кампании.

4. Сравнительный метод предполагает определение эффективности путем сопоставления результатов деятельности компании с аналогичными результатами других предприятий, которые работают в той же сфере и занимаются продажей аналогичной продукции.

Используя данные показатели, можно выявить эффект, оказанный рекламной кампанией, на выручку, т.е. экономический результат под воздействием рекламной деятельности, который измеряется с учетом затрат на ее осуществление. Возможны следующие соотношения:

1. Эффект = затратам;
2. Эффект > затрат;
3. Эффект < затрат.

В первом и третьем случае нужно выявить ошибки в выбранной стратегии и

тактике, найти причину, по которой результат не превысил вложения (или остался равным).

Чаще всего, в рамках оценки экономической эффективности рекламной кампании, осуществляется анализ прибыли и выручки за аналогичный период предыдущих лет, и результаты данного анализа сопоставляются с прибылью и выручкой в момент проведения рекламной кампании.

Таким образом, исследование теоретических аспектов оценки эффективности рекламной кампании позволило сделать следующие выводы. Оценка экономической эффективности осуществляется, в основном, по формулам дополнительного товарооборота и экономического результата, помогая оценить результативность рекламного воздействия и выразить его в денежном выражении. Коммуникативная эффективность, вне зависимости от того, какой подход выбран, в основном направлена на оценку узнаваемости, запоминаемости, степени влияния (уровень воздействия) рекламной кампании и позволяет оценить психологическую результативность рекламного воздействия.

Однако точно оценить экономическую выгоду от конкретного способа рекламы невозможно из-за того, что она оказывает мгновенный и отложенный эффект. Кроме того, в некоторых случаях повышение спроса и расширение географии рынка может вызвать не реклама, а другие внешние факторы и события.

Библиографический список

1. Андросова Л.А., Овчиникова Е.С. Проблема оценки эффективности рекламы // *Universum: экономика и юриспруденция*. – 2018. – №6 (51).
2. Антипов К.В. Основы рекламы. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2020. – 328 с.
3. Девочкина Е.Ф. Методы определения эффективности рекламы. // *Актуальные вопросы экономических наук*. – 2012. – №25-1.
4. Новосельский С.О., Мозговая Ю.С. Методы оценки эффективности рекламных кампаний организации // *Политика, экономика и инновации*. – 2015. – №2.
5. Оболенева А.А. Оценка эффективности рекламной деятельности экономического субъекта // *Таврический научный обозреватель*. – 2016. – №3 (8).
6. Шукаева А.В. К вопросу об оценке эффективности предпринимательской деятельности // *Наука и бизнес: пути развития*. – 2018. – №5 (83). – С. 78-80.
7. Ассоциация Коммуникационных Агентств России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id7558

ON THE QUESTION OF METHODS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF AN ADVERTISING CAMPAIGN

A.V. Shukaeva, *Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor*
Academy of Law and Management of the Federal Penitentiary Service
(Russia, Ryazan)

Abstract. *This article discusses approaches to assessing the effectiveness of an advertising campaign, provides various points of view on assessing the effectiveness of advertising. It is important for an owner or entrepreneur to know and be able to analyze advertising performance indicators in order to assess its real return to the business.*

Keywords: *advertising campaign, advertising volume, communicative efficiency, financial efficiency, media metric indicators.*

ISSN 2411-0450 (Print)
ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС
теория и практика
№ 9-2 (79) сентябрь 2021

Редактор: Д.М. Матвеев
Верстка: Ю.А. Матвеева

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность
несут авторы.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Адрес учредителя и издателя: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Подписано в печать 07.10.2021 г.

Дата выхода в свет 20.10.2021 г.

Усл. печ. л. 9,8. Уч.-изд. л. 8,85. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Капитал»
г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1
Тел. 8(905)951-51-63, Economyandbusiness@yandex.ru

Цена печатного экземпляра: 490 руб.