

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ VIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 НОЯБРЯ 2021 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2021**

УДК 001.1
ББК 60
А43

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

А43

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – 234 с.

ISBN 978-5-00173-038-5

Настоящий сборник составлен по материалам VIII Международной научно-практической конференции «**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ**», состоявшейся 5 ноября 2021 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2021
© Коллектив авторов, 2021

ISBN 978-5-00173-038-5

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

Агаркова Любовь Васильевна – доктор экономических наук, профессор
Ананченко Игорь Викторович – кандидат технических наук, доцент
Антипов Александр Геннадьевич – доктор филологических наук, профессор
Бабанова Юлия Владимировна – доктор экономических наук, доцент
Багамаев Багам Манапович – доктор ветеринарных наук, профессор
Баженова Ольга Прокопьевна – доктор биологических наук, профессор
Боярский Леонид Александрович – доктор физико-математических наук
Бузни Артемий Николаевич – доктор экономических наук, профессор
Буров Александр Эдуардович – доктор педагогических наук, доцент
Васильев Сергей Иванович – кандидат технических наук, профессор
Власова Анна Владимировна – доктор исторических наук, доцент
Гетманская Елена Валентиновна – доктор педагогических наук, профессор
Грицай Людмила Александровна – кандидат педагогических наук, доцент
Давлетшин Рашит Ахметович – доктор медицинских наук, профессор
Иванова Ирина Викторовна – кандидат психологических наук
Иглин Алексей Владимирович – кандидат юридических наук, доцент
Ильин Сергей Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент
Искандарова Гульнара Рифовна – доктор филологических наук, доцент
Казданиян Сусанна Шалвовна – кандидат психологических наук, доцент
Качалова Людмила Павловна – доктор педагогических наук, профессор
Кожалиева Чинара Бакаевна – кандидат психологических наук

Колесников Геннадий Николаевич – доктор технических наук, профессор
Корнев Вячеслав Вячеславович – доктор философских наук, профессор
Кремнева Татьяна Леонидовна – доктор педагогических наук, профессор
Крылова Мария Николаевна – кандидат филологических наук, профессор
Кунц Елена Владимировна – доктор юридических наук, профессор
Курленя Михаил Владимирович – доктор технических наук, профессор
Малкоч Виталий Анатольевич – доктор искусствоведческих наук
Малова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент
Месеняшина Людмила Александровна – доктор педагогических наук, профессор
Некрасов Станислав Николаевич – доктор философских наук, профессор
Непомнящий Олег Владимирович – кандидат технических наук, доцент
Орбец Владимир Александрович – доктор ветеринарных наук, профессор
Попова Ирина Витальевна – доктор экономических наук, доцент
Пырков Вячеслав Евгеньевич – кандидат педагогических наук, доцент
Рукавишников Виктор Степанович – доктор медицинских наук, профессор
Семенова Лидия Эдуардовна – доктор психологических наук, доцент
Удут Владимир Васильевич – доктор медицинских наук, профессор
Фионова Людмила Римовна – доктор технических наук, профессор
Чистов Владимир Владимирович – кандидат психологических наук, доцент
Швец Ирина Михайловна – доктор педагогических наук, профессор
Юрова Ксения Игоревна – кандидат исторических наук

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	9
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СДЕЛОК M&A И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ ВАЛЕЕВА МИЛЯУША ФАРХАДОВНА.....	10
ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «БОРЬБА С ОНКОЛОГИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ» МАТВЕЕВ ВАСИЛИЙ ГЕОРГИЕВИЧ	14
МЕНЕДЖМЕНТ	17
РОЛЬ ИМИДЖА КОМПАНИИ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА БОГОДАРОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	18
РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА БАБЕНКО АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА, БОНДАРЬ ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА	21
РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ В ТОРГОВО-СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ АНДРЕЕВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ, ДЖАРИЕВА МЕХРИБАН ГАТАМЗАДЕ	25
ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЛИЯНИЯ ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОГО ПОДХОДА НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НИКОЛАЕВ НИКОЛАЙ АЛЕКСЕЕВИЧ.....	30
РИСКИ НАРУШЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА БАЛДИН КОНСТАНТИН ВАСИЛЬЕВИЧ, АЛИЕВ АДИК ТАГИРОВИЧ	36
РОЛЬ И МЕСТО СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КО ТИМБЕР» ЛЯДОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА	40
МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ПЕТУХОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА	44
LEGAL PROVISIONS ON FINANCIAL AUTONOMY AT VIETNAMESE PUBLIC UNIVERSITIES NGUYEN TAI NANG	47
МАРКЕТИНГ	51
ПОВЫШЕНИЕ УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКТОВ GOOGLE САЛИМОВА КАРИНА АРДАКОВНА	52
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВЕБ-АНАЛИТИКИ АСМАНДИЯРОВА ЭЛИНУ РУСТЕМОВНА	56

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	59
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ И СПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН ХАЛИМОВ ФУРКАТ ЭМИНЖОНОВИЧ	60
К ПРОБЛЕМЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА ХАЖМУРАДОВА ПЕТИМАТ ШАХРАНОВНА	68
ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА НА ХОЛДИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ИВАНОВ ЯРОСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ	71
РОЛЬ АНАЛИТИКИ ДАННЫХ О КЛИЕНТАХ В УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДОВ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МАКАРОВ ИВАН НИКОЛАЕВИЧ, ЗАВЕРШИНСКАЯ ЕВГЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА	75
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ГУЛЯКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА, МЫЗИНА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, СУХАРИКОВ ВЛАДИСЛАВ ОЛЕГОВИЧ	78
ПОДРОСТКИ И СПЕКУЛЯЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ ПАРАМОНОВА ВИКТОРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА	82
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	88
АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «БЕЛГОРОДСКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ») КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА, ГАЛУЗА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА	89
МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОТРАСЛЯХ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУДАРИНА ЯНА ВИКТОРОВНА	92
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ГРАЩЕНКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА, МИТЯНИНА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА	96
ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КАЗЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ САЗОНЧИК ВАЛЕНТИНА АЛЕКСЕЕВНА	99
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК ЛОСЕВА АЛЛА СЕРГЕЕВНА, КИЛИНА СОФЬЯ ИВАНОВНА, МУРАВЬЕВА СОФЬЯ ИГОРЕВНА	103
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	108
ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВЫХ МЕР ПО УСТРАНЕНИЮ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ В СВЯЗИ С COVID-19 В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ И ВЕЛИКОБРИТАНИЯ. СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ВАСИЛЬЕВА ИНЕССА АЛЕКСЕЕВНА	109

СТИМУЛИРУЮЩИЕ И ДЕСТИМУЛИРУЮЩИЕ ЭФФЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВОЛКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА	112
НАЛОГОВЫЕ СХЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОФШОРОВ БАЖЕНОВ ФИЛИПП СЕРГЕЕВИЧ, БРАУШКИН АРТЕМ ПАВЛОВИЧ, ТЮРИН ВЛАДИСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ	115
ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЕФИМОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ДОЛГОВА ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА	121
ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК НА МАТЕРИАЛАХ МЕЖРАЙОННОЙ ИФНС РОССИИ №14 ПО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ГОРИНА ДИАНА ВАДИМОВНА	125
СТРАХОВАНИЕ	128
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ АУЛОВ ЮРИЙ ЛЕОНИДОВИЧ, БОРИСОВСКАЯ ПОЛИНА ВАЛЕРЬЕВНА, ТЕТЕРИНА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА	129
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ АНДЕРРАЙТЕРОВ И АКТУАРИЕВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ 4.0. В РАМКАХ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ КУЗНЕЦОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	132
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	136
ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В США В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ (COVID-19) КОПЫРИН НИКИТА НИКОЛАЕВИЧ	137
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕАЭС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ ЧЕРНЯВСКАЯ ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА	142
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	148
РЕАЛИЗАЦИЯ РЕФОРМЫ ПО УТИЛИЗАЦИИ ТКО НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СФО ГОРЛОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА	149
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ЖКХ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ РОМАНОВ КИРИЛЛ ПАВЛОВИЧ	152
УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ ДОСЫМБАЕВА КАРИНА АКЫЛБЕКОВНА	155
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	158
ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНДУСТРИИ ДОСУГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ДАУЛИЕВА ГАЛИЯ РАХМЕТОВНА, БАКЫТЖАН САЛТАНАТ САКАТКЫЗЫ	159

ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В СТРАНЕ ОРЛОВА ТАТЬЯНА СТЕПАНОВНА, АФАНАСЬЕВ ГРИГОРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ, ЖУКОВИЧ ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА	163
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	167
РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ ОВИННИКОВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	168
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	175
ТЕНЕВОЙ РЫНОК ТРУДА РОССИИ ПЕСКОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА, ЛАУШКИНА АНГЕЛИНА СЕРГЕЕВНА	176
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	179
ВСЕРОССИЙСКАЯ ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ 2021 Г. КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА И ОТНОШЕНИЕ К НЕМУ НАСЕЛЕНИЯ КОРБА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА	180
IMPACT OF CORONAVIRUS ON THE ECONOMY ГУСЕЙНОВА НАРМИНА ИСМАИЛОВНА	184
ПРОТИВОРЕЧИЯ И БАЛАНС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ОСТАПЧУК КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	187
АНАЛИЗ РИСКОВ В ЦИФРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ СОРОКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, ЛУКОНИНА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА, БОРОДИНА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	193
СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА НИКОЛАЕВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ	196
ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ГИБКИХ ПРОСТРАНСТВ ИВАНОВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА.....	202
СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ ГИЛАЗЕТДИНОВА АЛИНА ТАЛГАТОВНА	206
АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ КОСТЮРИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	209
ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ АМОНОВА ДАРЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА	213

АНАЛИЗ КАДРОВЫХ РИСКОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ БОГДАНОВА АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНА.....	216
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ ПАРЕМУЗОВА МАЙЯ ГРИГОЛЕВНА, БОГАТЫРЕВА АНАСТАСИЯ КОНСТАНТИНОВНА	220
ГИБРИДНЫЙ ОФИС: ФОРМАТ РАБОТЫ БУДУЩЕГО ШЕСТАКОВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА, ЕРМАКОВА ЖАННА АНАТОЛЬЕВНА.....	223
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ.....	227
ОТЛОЖЕННЫЕ В XX ВЕКЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УСТРОЙСТВА ПРЕДСТОИТ РЕШАТЬ В НОВОМ СТОЛЕТИИ НЕКРАСОВ СТАНИСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ	228

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 334.758

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СДЕЛОК M&A И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ

ВАЛЕЕВА МИЛЯУША ФАРХАДОВНА

Студент

ФГАОУ ВО «КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

*Научный руководитель: Зиятдинов Артур Фаридович**к.э.н., доцент*

ФГАОУ ВО «КАЗАНСКИЙ (ПРИВОЛЖСКИЙ) ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Аннотация: С каждым годом мировая тенденция к реструктуризации путем слияний и поглощений становится все более актуальной для современных компаний. Существуют разные виды сделок по слиянию и поглощению. В данной статье представлены интерпретации терминов «слияние» и «поглощение» в отечественной и зарубежной трактовках, рассмотрены основные классификации сделок, а также приведены их примеры.

Ключевые слова: сделка слияний и поглощений, сделка M&A, слияние и поглощение, виды сделок M&A, вертикальные и горизонтальные M&A.

THE ECONOMIC ESSENCE OF M&A TRANSACTIONS AND THE CLASSIFICATION OF THE MAIN TYPES OF MERGERS AND ACQUISITIONS OF COMPANIES

Valeeva Milyausha Farkhadovna*Scientific adviser: Ziyatdinov Artur Faridovich*

Abstract: Every year the global trend towards restructuring through mergers and acquisitions is becoming more and more relevant for modern companies. There are different types of mergers and acquisitions. This article presents the interpretations of the terms "merger" and "absorption" in domestic and foreign interpretations, discusses the main classifications of transactions, as well as their examples.

Key words: mergers and acquisitions, M&A transactions, mergers and acquisitions, types of M&A transactions, vertical and horizontal M&A.

Всемирная глобализация для расширения влияния на мировом рынке и выхода на новые рыночные сегменты подталкивает компании использовать разные формы экспансии. Вместе с управленческими контрактами, лицензированием, франчайзингом, а также другими формами реструктуризации бизнеса, сделки слияний и поглощений компаний являются одними из наиболее сложных во многих аспектах. Однако, грамотно организовав и успешно проводя сделку M&A можно добиться несравненно-го экономического эффекта, который обеспечивает высокие темпы роста прибыльности и конкурентоспособности, модернизацию материально-производственной сферы, создание положительного и узнаваемого имиджа компании.

Термины «слияние и поглощение» в экономике, как в науке представлено достаточно разнонаправлено, и его интерпретация в каждой стране специфична. В русской трактовке дефиниция «слияние и поглощение» заимствована из английского языка «mergers and acquisitions (M&A). При этом в юридическом энциклопедическом словаре содержится определение только понятия «слияние», которое рассматривается как одна из форм реорганизации юридического лица [1, с. 557]. Слиянием обществ признается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних [2].

Таким образом, ключевое условие заключения сделки слияния компаний, по российскому законодательству, это создание совершенно нового юридического лица, объединения двух и более прежних фирм, которые, в свою очередь, перестают функционировать самостоятельно. А контроль и управление над всеми активами и обязательствами перед клиентами ликвидируемых компаний останется при созданной организационной единицы.

Присоединением общества признается прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу [3]. Если проанализировать тонкости обох процессов, можно выявить, что главное отличие присоединения от слияния заключается в том, что при присоединении не создается новая организационная единица, а лишь меняется статус компании – инициатора. В настоящее время в связи с усложнением международных экономических отношений под слиянием понимают любой способ установления контроля над компанией и её активами, будь то приобретение акций, банкротство или покупка на торгах здания, находившегося в федеральной собственности [4, с. 132].

В зарубежной практике четкое разграничения между определениями «слияние» и «поглощение» не проводятся. Данные термины означают сделки, которые подразумевают и переходом прав собственности, и смену контроля над компанией (Corporate Control). Необходимо знать, что приобретение незначительных, а так же нацеленных на получение спекулятивного дохода, пакетов акций индивидуальными лицами или инвесторами (портфельные инвестиции) к ним не относятся. Результатом слияния является объединение нескольких компаний и становление их единой структурой. Как правило, процесс слияния происходит под инициативой компании, которая, собственно, и является инициатором, так как имеет более развитый экономический потенциал. Ли Юн Ган, зарубежный автор, в своей книге «Слияния и приобретения предприятий» определяет «поглощение» как объединение нескольких фирм, одна из которой продолжает существовать и функционировать, а другие передают собственные права и обязанности сохранившейся фирме и прекращают свое существование.

Таким образом, учитывая разнонаправленность понятий «слияние и поглощение», можно сделать вывод, что под слиянием необходимо понимать образование нового юридического лица вследствие объединения, а под поглощением нужно понимать сделку, при которой одна компания выживает, а другие утрачивают самостоятельность, то есть без образования новой юридической единицы.

Главная цель сделок по слиянию и поглощению – это рост благосостояния акционеров, а также увеличение конкурентных преимуществ на рынке. Таким образом, вновь созданная компания, рационально перераспределяя ресурсы, может увеличить эффективность и свои финансовые преимущества благодаря синергетическому эффекту.

В зарубежной и отечественной экономической литературе выделяются несколько подходов к определению видов сделок M&A. Тем не менее в научных источниках существует единая типологизация сделок по слиянию и поглощению по различным признакам, а именно: функциональный, географический, поведенческий и по способу оплаты сделки, которая представлена в виде Рисунка 1.

Объединение компаний, функционирующих в одном и том же сегменте рынка и реализующих однородную продукцию, представляет собой горизонтальный тип сделок слияний и поглощений. Один из главных преимуществ этого типа M&A – это открытие возможности расширения рынка реализации товаров и услуг, а также возможности создания более эффективной экономической структуры, способствующей быстрому достижению эффекта масштаба производства, который возникает в результате оптимизации затрат и росту конкурентоспособности.

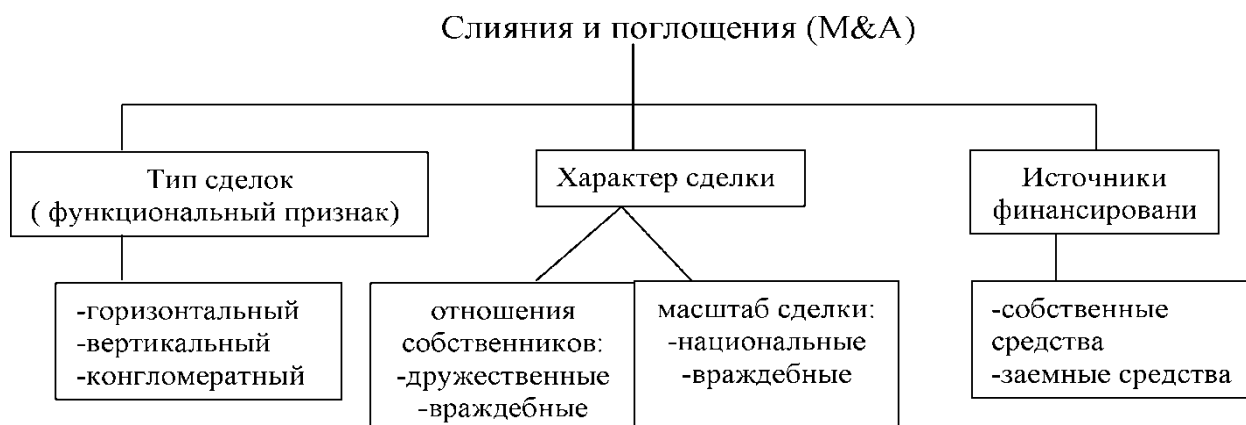


Рис. 1. Основные виды сделок M&A [5, с. 224]

В мировой практике данный тип сделок используется достаточно часто. Поэтому можно привести немало примеров объединения компаний в результате горизонтальных M&A. Например, слияние двух автопроизводителей - итальянского Fiat и американского Chrysler в крупный международный автомобильный концерн FiatChrysler. Компании при этой сделке в качестве основной цели преследовали цель спасения Fiat от банкротства (в результате финансового кризиса) в 2012 году.

Горизонтальные M&A делятся на 2 подвида:

- 1) слияния, преследующие цель расширения рынка сбыта фирмы – в результате слияния компания-инициатор приобретает фирму, производящую аналогичную продукцию, но функционирующую в другом географическом пространстве;
- 2) слияния, преследующие цель диверсификации ассортимента продукции – в результате данной сделки инициирующая фирма покупает компанию, производящую схожую, однако не идентичную продукцию.

Вертикальные сделки по слиянию и поглощению представляют собой объединение компаний, которые функционируют на разных этапах производственного процесса и, в основном, имеют взаимоотношения «продавца и покупателя». То есть при данном виде сделок, компания-покупатель и компания-цель функционируют в отраслях, имеющих тесные снабженческо-сбытовые связи. В качестве примера можно рассмотреть приобретение компании, которая владеет крупными нефтяными резервами, нефтепроводной фирмой для розничной продажи бензина.

Вертикальные слияния и поглощения подразделяются на 2 подвида:

1. Вертикальное слияние на стадию «вверх». Преимущество данного вида сделок в том, что у компании-инициатора имеется возможность создать источник растущего и стабильного спроса на свою продукцию или услугу, которую сама же будет контролировать. На экономической практике сделкой вертикального слияния «вверх» можно считать приобретение российской нефтяной компанией «Лукойл» контрольного пакета акций румынской нефтеперерабатывающей компании «Петротел» в 1998 году. В результате данной сделки компания «Лукойл» улучшила баланс мощностей в добыче и переработке и, что немаловажно, приобрела выход на новые географические сегменты рынка.

2. Вертикальное слияние на стадию «назад». При данном слиянии для компании-покупателя открывается возможность иметь дешёвый, но стабильный источник исходного сырья для производства своей продукции или оказания услуги, которую сама будет контролировать. Ярким примером такого подвида слияния является приобретение в свое время российской горнодобывающей и металлургической компанией «Мечел» 100% акций американской угледобывающей компании Bluestone Coal [6]. Однако в 2015 году все таки «Мечел» продал американскую Bluestone.

Родственное, или конгломератное слияние представляет собой объединение компаний, которые имеют схожую стратегическую политику и которые функционируют в одинаковом секторе экономического пространства, но выпускают разные виды продукции или оказывают разные виды услуг. Такие фирмы связаны между собой базовыми технологиями, рыночной нишей и/или одним производственным процессом [7, с. 382].

В том случае, если компании, которые находятся и функционируют на разных географических пространствах и деятельность которых распространена в непохожих отраслях, объединяются слиянием, то такая сделка будет называться конгломератными слияниями (поглощениями). При таком виде слияния компании не являются конкурентами и не находятся в отношениях покупателя-продавца.

В зависимости от поведенческого характера сделки M&A делятся на дружественные и враждебные. В том случае, если слияние или поглощение носит дружественный характер (от англ. friendly take over) управленцы и собственники как иницилирующей, так и целевой компании одобряют данную сделку и согласны ее осуществить [8, с.120]. При такой сделке выработать рациональное решение сотрудничества более приемлемо, чем противостояние. Словосочетание «враждебное поглощение» (от англ. Hostiletakeover) подразумевает под собой установление контроля над целевой компанией, несмотря на волю руководящего состава данного предприятия. В зарубежных странах поглощение также подразумевает скупку контрольного пакета голосующих акций компании без какого-либо согласования с акционерами и менеджерами компании [9, с.23]. При враждебных слияниях и поглощениях происходят несогласия одной из управляющих сторон или собственников с осуществлением сделки, и есть высокая вероятность, что их поведение будет направлено на срывание сделки.

Таким образом, вид сделки по слиянию и поглощению компаний определяется в зависимости от современных рыночных реалий, которые диктуют цели фирмы, от стратегии и наличия ресурсов. Именно поэтому, чтобы достичь большого синергетического эффекта от сделки, необходимо учитывать специфику вида сделки, которая оказывает огромное влияние на ожидаемые результативные показатели. Часто бывает что, объединения происходят не с целью создания крупной корпорации, а для того, чтобы снизить уровень затрат, в том числе уменьшить «налоговую нагрузку». Ярким примером на практике является крупнейшая анонсированная сделка 2015 года (сумма сделки 160 миллиардов долларов), сделка между американской фармацевтической компанией Pfizer и ирландского производителя ботокса Allergan. Целью данной сделки являлась минимизация налогового бремени.

Таким образом, в результате переноса компании в Дублин, где находится штаб-квартира Allergan, а налоговое законодательство значительно мягче американского, налоговая ставка Pfizer уменьшилась бы с 25% до 17-18%. Но данная сделка не состоялась, так как министерства финансов США с 2016 года решила наложить ограничения на изменение налогового резидентства юридических лиц.

Список источников

1. Барихин А. Б. Большой юридический энциклопедический словарь.// М.: Книжный мир, 2015. - 557 с.
2. П. 1 ст. 16 «Об акционерных обществах» Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020, с изм. от 24.02.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021)
3. П. 1 ст. 17 «Об акционерных обществах» Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020, с изм. от 24.02.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021)
4. Бегаева А. А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования /отв. ред. Н.И. Михайлов. – М.: "Инфотропик Медиа", 2018.– 132 с.
5. Ляшов А.В. Основные виды сделок по слиянию и поглощению//экономика и управление в XXI веке: журнал СГЭУ- №9, 2018.- С.224-229.
6. Мечел сбил цену за BluestoneCoal более чем в восемь раз [Электронный ресурс] /информационно - аналитический центр «Минерал». - Официальный сайт.- URL: <http://www.mineral.ru/News/35613.html> (дата обращения: 23.02.2021)
7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление: пер. с англ. - Олимп- Бизнес, 2015.- 382 с.
8. Касьяненко Н. С. Недружественные поглощения (рейдерство) организаций в России/Вестник Челябинского государственного университета. – 2019. –№ 2 (140). – С. 120
9. Булах П.В. и др. Захват предприятий и защита от захвата. - Москва : Дело, 2017. - 23 с

УДК 338.2

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «БОРЬБА С ОНКОЛОГИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ»

МАТВЕЕВ ВАСИЛИЙ ГЕОРГИЕВИЧСтудент магистратуры
РАНХиГС при Президенте Российской Федерации

Аннотация: Рак - одна из самых серьезных проблем здравоохранения в мире. Есть много видов рака, с разными причинами, проявлениями и прогнозами. Рак оказывает широкое социальное воздействие, помимо негативных последствий, которые он оказывает на индивидуальные показатели здоровья. В течение последних десятилетий различные страны предприняли целую систему мероприятий, направленных на повышение качества профилактики и лечения онкологических заболеваний. Поскольку ранняя диагностика и лечение рака могут сэкономить государственные расходы и повысить выживаемость пациентов поиск путей совершенствования процессов государственных закупок для лечения данных заболеваний является актуальным. Несмотря на реализацию регионального проекта Свердловской области «Борьба с онкологическими заболеваниями» наиболее проблемным остается обеспечение более равномерного доступа населения области к дорогостоящим и современным методам диагностики и лечения.

Ключевые слова: государственный заказ, онкология, государственные закупки.

ORGANIZATION OF PROCUREMENT IN THE IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL PROJECT "FIGHT AGAINST CANCER"

Matveev Vasily Georgievich

Abstract: Cancer is one of the most serious health problems in the world. There are many types of cancer, with different causes, manifestations and prognosis. Cancer has widespread social impacts beyond the negative effects it has on individual health outcomes. Over the past decades, various countries have undertaken a whole system of measures aimed at improving the quality of prevention and treatment of cancer. Since early diagnosis and treatment of cancer can save government costs and improve patient survival, finding ways to improve public procurement processes for these diseases is urgent. Despite the implementation of the regional project of the Sverdlovsk region "Fight against oncological diseases", the most problematic remains to ensure a more uniform access of the region's population to expensive and modern methods of diagnosis and treatment.

Key words: government order, oncology, government procurement.

Рак - одна из самых серьезных проблем здравоохранения в мире. Есть много видов рака, с разными причинами, проявлениями и прогнозами. По оценкам, в 2018 году было выявлено 18,1 миллиона новых случаев заболевания; а 9,6 человек умерло от онкологии [1]. Рак оказывает широкое социальное воздействие, помимо негативных последствий, которые он оказывает на индивидуальные показатели здоровья.

В течение последних десятилетий различные страны предприняли целую систему мероприятий,

направленных на повышение качества профилактики и лечения онкологических заболеваний: от программ вакцинации и скрининга до хирургических, фармакологических, радиологических и социальных вмешательств для лечения, реабилитации и паллиативной помощи. Эти усилия по диагностике и лечению привели к значительному улучшению показателей выживаемости, которые, тем не менее, продолжают значительно варьироваться в зависимости от типа рака и страны.

Поскольку ранняя диагностика и лечение рака могут сэкономить государственные расходы [2] и повысить выживаемость пациентов [3] поиск путей совершенствования процессов государственных закупок для лечения данных заболеваний является актуальным. Закупки играют определяющую роль в продвижении высококачественных медицинских услуг и сокращении затрат, поэтому напрямую определяют доступность услуг здравоохранения; также возможности для постановки диагноза на начальной стадии.

Данные из множества источников показывают, что темпы роста расходов на лекарства и оборудование от рака значительно превышают темпы роста вновь диагностированных случаев рака. Частично рост расходов может быть вызван увеличением использования противораковых лекарств. Однако рост расходов, может быть, в первую очередь, связан с повышением цен на лекарства или переходом на использование более дорогих лекарств от рака. Кроме того, темпы роста расходов на лекарства и оборудование от рака превышают темпы роста общих расходов на здравоохранение.

Федеральный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями» — это почти триллион рублей и 63% бюджета нацпроекта «Здравоохранение» до 2024 года. Только из средств ОМС на оплату лечения онкологии в 2019 году выделено более 200 млрд руб., из которых 150 млрд — на приобретение химиотерапии: это вдвое больше показателей прошлого года. По данным ФФОМС, в 2019 году субъекты УрФО по профилю «Онкология» получили дополнительные средства — 6 млрд руб., из которых 2 млрд — на химиотерапию.

Только Свердловская область получила на оплату онкологической помощи из средств ОМС свыше 5,5 млрд руб., что на 80% больше показателей прошлого года. Использование федеральных денег на Среднем Урале составило 34% при среднероссийском показателе — 62%. Представители онкологического сообщества объясняют это в основном тем, что в общем объеме лечения преобладают «недорогие случаи». Другими словами — это самые простые схемы и самые дешевые препараты [4].

Данная тенденция продолжилась и в 2019-2020 года. Расходы и объем приобретаемого медицинского оборудования также продолжал расти.

Таблица 1

Динамика количества единиц приобретаемого медицинского оборудования в рамках регионального проекта Свердловской области «Борьба с онкологическими заболеваниями» в 2020 году»

Наименование учреждения	План на 2019 год	План на 2020 год	План на 2021 год
ГАУЗ СО «СООД»	72	78	34
Всего	72	78	34

Однако с 2021 года наблюдается существенное сокращение количества единиц приобретаемого медицинского оборудования в рамках регионального проекта Свердловской области «Борьба с онкологическими заболеваниями». Кроме того, обращает на себя внимание, что финансирование по данному направлению получают два медицинских учреждений.

Это и является одной из самых сложных проблем: подход врачей к лечению пациентов. По каждому заболеванию существует несколько протоколов и утвержденных схем лечения. Лекарственная терапия при онкозаболевании — это 447 схем в круглосуточном стационаре и 599 — в дневном. В реальности регионы используют около трети схем. Самый минимальный показатель по дневному стационару в ЯНАО — 10% от числа схем, в круглосуточном — 23% в Курганской области.

Таким образом, несмотря на реализацию регионального проекта Свердловской области «Борьба с онкологическими заболеваниями» наиболее проблемным остается обеспечение более равномерного

доступа населения области к дорогостоящим и современным методам диагностики и лечения. Изменение подхода к регулированию и приоритизация покупки медицинского (отечественного) оборудования и лекарств приводит к расцвету "черного" рынка. Тем не менее, смягчение в 2021 году требований к закупаемому оборудованию, позволяет сделать вывод о возможном приближении российских стандартов лечения рака к мировой практике.

Список источников

1. Pricing of cancer medicines and its impacts. A comprehensive technical report for the World Health Assembly Resolution 70.12 Operative paragraph 2.9 on pricing approaches and their impacts on availability and affordability of medicines for the prevention and treatment of cancer [Электронный ресурс] <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/277190/9789241515115-eng.pdf> (дата обращения: 01.11.2021)
2. Yang J, Wei WQ, Niu J, He YT, Liu ZC, Song GH, et al. Estimating the costs of esophageal cancer screening, early diagnosis and treatment in three high risk areas in China. *Asian Pac J Cancer Prev APJCP*. 2011;12(5):1245–50.
3. Richards MA, Wolfe CD, Tilling K, Barton J, Bourne HM, Gregory WM. Variations in the management and survival of women under 50 years with breast cancer in the South East Thames region. *Br J Cancer*. 1996;73(6):751–7.
4. На Урале сорвана федеральная программа лечения онкологии [Электронный ресурс] URL: <https://ekb.rbc.ru/ekb/special/01/07/2019/5d19e4d69a79474bed75c4a6> (дата обращения: 01.11.2021)

© В.Г. Матвеев

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330.1

РОЛЬ ИМИДЖА КОМПАНИИ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

БОГОДАРОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

НОЧУ Московский Финансово-Промышленный университет «Синергия»

Аннотация: в статье рассматриваются некоторые роли имиджа при оценке стоимости компаний. Приведены примеры положительного и негативного коллективного имиджа предприятия на примерах компании «Nestlé», «Cadbury», «Walmart». Рассмотрены подходы его расчёта. Выявлено что имидж способствует конкурентоспособности предприятия на рынке, а негативный имидж, наоборот, приводит к существенному снижению стоимости предприятия, а также его дальнейшему банкротству.

Ключевые слова: имидж, корпоративный имидж, бизнес, репутация, положительный имидж, негативный имидж, репутация, компания.

THE ROLE OF THE COMPANY'S IMAGE IN ASSESSING THE VALUE OF THE BUSINESS

Bogodarova Natalia Alexandrovna

Abstract: the article discusses some of the roles of image in assessing the value of companies. Examples of positive and negative collective image of the enterprise are given on the examples of Nestlé, Cadbury, Walmart. The approaches of its calculation are considered. It is revealed that the image contributes to the competitiveness of the enterprise in the market, and a negative image, on the contrary, leads to a significant decrease in the value of the enterprise, as well as its further bankruptcy.

Key words: image, corporate image, business, reputation, positive image, negative image, reputation, company.

На сегодняшний день в экономической теории, а также и практики берется во внимание оценка стоимости бизнеса по средством его репутации. Выходя на мировой рынок одной из проблем, является управление стоимостью компании.

Основным критерием для бизнеса сегодня является эффективный его рост стоимости, а раньше это была полученная им прибыль. Успешные западные и отечественные компании, учитывая их стоимость складываются из двух составляющих.

Во-первых, одной из составляющих является в процентном соотношении 40 % материальных, а во-вторых, это 60 % не материальных активов компании. [1, с. 69-70].

Ведь согласитесь куда выгоднее купить компанию с её брендом, хорошей репутацией, а также имиджем и это будет являться одним из вкладов в её стоимость. Положительная оценка и отзывы способствуют важным инструментом повышения стоимости бизнеса.

Безусловно, имидж является неким психологическим воздействием рекламодателя на своего потребителя, это некий образ этого объекта бизнеса. В свою очередь имидж делится на подвиды, одним из которых является и корпоративный имидж. [2, с. 464].

Это такие отношения, которые способствуют на формирование образа компании в том, что оказывают положительное влияние общественных ценностей и потребительским запросам или партнёров и т.д. Является одним из компонентов достижения стратегических целей бизнеса.

По мнению специалистов зарубежных стран - увеличение стоимости компании подтверждает её

эффективность деятельности. Управление, когда стоимость предприятия является главным критерием оценки эффективности его деятельности именуется как «Концепция управления стоимостью» или «Value based management». [3, с. 78].

Согласно ней, управление фирмой должно быть направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия, а также его акций, т.к. такой рост позволит получить инвесторам хороший доход от вложений.

Рассматривая последние десятилетия, то в условиях динамической и постоянно меняющейся среды на передний план выходят нематериальные активы в роли конкурентоспособности и стоимости компании. Отечественным предприятиям для повышения своей стоимости необходимо опираться на имеющихся нематериальных активах, в состав которых входит корпоративный имидж.

В основном при оценке стоимости компании, учитывается только стоимость материальных активов, не обращая внимание на нематериальные. А если стоимость нематериальных активов учитывается, то берутся только ценные бумаги, патенты, различные новшества, но не учитывая репутацию и корпоративный имидж. По-нашему мнению, эксперты зря не рассматривают данный имидж, ведь благодаря ему он будет являться составляющей нематериальных активов. [4].

Приведём пример швейцарскую корпорацию «Nestlé», которая приобрела британскую фирму «Rowntree's» за 2,55 млрд. долларов США, а ведь это в более чем в пять раз превысило балансовую стоимость фирмы.

Ещё одним подобным примером является британская корпорация «Cadbury», которая приобрела британскую компанию «Kraft Foods» за 19,7 млрд. долларов США, что в четыре раза больше балансовой стоимости этой фирмы.

Рассмотрим пример, где корпоративный имидж негативно повлиял на стоимость компании. На начало 2000-х годов американская компания, управляющая самой крупнейшей во всем мире сетью оптовых и розничной торговли «Walmart». Данная компания имела плохие методы ведения бизнеса, в следствие чего создали плохую репутацию среди сотрудников, местных сообществ и т.д.

Хоть и рассматриваемая нами компания обладала хорошими финансовыми результатами, но в полной мере не смогла использовать их для развития своего бизнеса и повышения его стоимости.

Так осуществлять не смогли экспансию за пределы США, так как правительства многих стран были наслышаны о сомнительных бизнес-методах компании. В результате руководству сети пришлось не просто запустить PR-программу по ее исправлению, но и приступить к кардинальному изменению методов ведения бизнеса. Вот так негативный корпоративный имидж помешал компании. [5].

Главной ролью при расчете стоимостного выражения имиджа предприятия является предварительная его оценка, выделяют два подхода расчёта:

1. Рыночный – сравнение с аналогичными предприятиями, уже проданными. Упор идёт на рыночные цены акций аналогичных компаний.

2. Затратный – чистые активы как результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, разницы между стоимостью его совокупных активов и пассивов.

Таким образом, роль имиджа компании при её формировании как положительного является предпосылкой для повышения стоимости. При улучшении данного имиджа растёт его рыночная стоимость, а при снижении происходит трудности при генерировании прибыли.

Также имидж способствует конкурентоспособности предприятия на рынке, а негативный имидж, наоборот, приводит к существенному снижению стоимости предприятия, а также его дальнейшему банкротству.

Список источников

1. Алешина И.В. Корпоративный имидж: стратегический аспект / И. В. Алешина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 69–70
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. / Ф. Котлер, С. Г. Божук. –2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.

3. Михеев М.С. К вопросу об оценке стоимости компании с учетом ее корпоративной репутации / М. С. Михеев // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2008. – № 11 – С. 78.
4. Сарилова О. Оценка влияния нематериальных активов на стоимость региональных предприятий // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XI междунар. Практ. Конф. Часть II. – Новосибирск: СибАК, 2012. URL: <https://sibac.info/conf/econom/xi/27132> (дата обращения: 30.10.2021).
5. Харченко И. Как репутация компании влияет на стоимость бренда. URL: <https://delo.ua/business/kak-reputacija-kompanii-vlijae-145260/> (дата обращения: 31.10.2021).
6. Цугленок О.М. Имидж компании и инструменты поддержания е1 деятельности / О. М. Цугленок // Эпоха науки. – 2018. – № 13 – С. 69-75.

© Богодарова Н.А., 2021

УДК 331.108

РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

**БАБЕНКО АЛИНА АЛЕКСЕЕВНА,
БОНДАРЬ ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА**

Студенты
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Научный руководитель: Зарипова Неля Шакуровна
К.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются несколько подходов к сущности кадровой политики, принципы реализации и совершенствования кадровой политики, особенности кадровой политики в отрасли энергетики. А также в статье описана взаимосвязь кадровой политики с другими подсистемами управления персоналом организации на примере системы стимулирования.

Ключевые слова: кадровая политика, принципы кадровой политики, управление персоналом, система стимулирования, совершенствование кадровой политики, отрасль энергетики.

THE ROLE OF PERSONNEL POLICY IN THE PERSONNEL INCENTIVE SYSTEM

**Babenko Alina Alekseevna,
Bondar Ekaterina Sergeevna**

Scientific adviser: Zaripova Nelya Shakurovna

Abstract: The article discusses several approaches to the essence of personnel policy, principles of implementation and improvement of personnel policy, features of personnel policy in the energy industry. The article also describes the relationship of personnel policy with other subsystems of the organization's personnel management by the example of the incentive system.

Key words: personnel policy, principles of personnel policy, personnel management, incentive system, improvement of personnel policy, energy sector.

В современном мире, где персонал является решающим ресурсом организации для достижения конкурентоспособности, каждая уважающая себя компания должна иметь оформленную кадровую политику. Именно она является основным документом управления персоналом и включает в себе все особенности работы с работниками организации.

Практика показала, что единого определения кадровой политики нет, мнения расходятся. Однако именно наличие различных подходов к данному понятию позволяет работать с многообразием подходов к её разработке, создает возможности пересмотра кадровой политики, ее совершенствования и дальнейшего развития.

Далее будет проведено сравнение некоторых определений кадровой политики исходя из разных подходов (табл. 1).

Таблица 1

Определения кадровой политики [1]

Автор	Определение
Шапиро А.С.	Совокупность средств, форм и методов воздействия на интересы, поведение и производственную деятельность работников, с помощью которых организация достигает свои установленные цели.
Лукичева Л.И.	Целенаправленный процесс формирования персонала и управления им для эффективного удовлетворения потребностей организации.
Остапенко Ю.М.	Система работы с персоналом, объединяющая различные формы деятельности и имеющая целью создание сплоченного, ответственного и высокопроизводительного коллектива для реализации возможностей предприятия реагировать на изменения внешней и внутренней среды.
Строителева Т.Г.	Деятельность, направленная на создание трудового коллектива, способствующего эффективному совмещению целей организации и целей сотрудников.
Одегов Ю.Г.	Общность теоретических положений и принципов, официальных требований и практических мер, позволяющих определить содержание, формы, методы и направления работы с персоналом.

Таким образом, объединяя данные понятия, кадровая политика в широком смысле – совокупность приемов и методов воздействия на персонал для эффективного удовлетворения целей персонала и организации. В узком смысле кадровая политика – документ, описывающий комплекс принципов и методов работы с персоналом в рамках системы управления персоналом.

Для формирования и совершенствования кадровой политики организации необходимо придерживаться определенных принципов [2, 3]:

- Человеческие ресурсы признаются ключевым ресурсом организации, т.е. является экономически полезным и целесообразным.
- Управление персоналом ориентируется на стратегию организации.
- Инвестиционная целесообразность. Выгодными вложениями для организации являются средства, направленные на привлечение, развитие и удержание трудовых ресурсов в организации.
- Самоуправление и демократизация. Привлечение сотрудников к управлению организацией и делегирование различных полномочий является признаком успешной современной организации.
- Развитие персонала.
- Повышение качества трудовой деятельности. В неё входят любые параметры, влияющие на жизнь работников.
- Профессиональное управление. Лица, занимающиеся управлением персоналом, должны постоянно повышать свой уровень профессионализма.
- Инновационность (гибкость и динамичность). Кадровая политика должна регулярно совершенствоваться для повышения эффективности деятельности.

Эффективная кадровая политика способствует развитию организации и достижению ее целей. Она должна быть логичным продолжением стратегии развития организации.

Для совершенствования кадровой политики относительно системы стимулирования особенно важны такие принципы как системность и эффективность. Системность позволит добиться логической связи между производительностью труда работника, сложностью работы, его оплатой труда и целями организации. Принцип эффективности позволит получить организации соразмерную прибыль за затраты на стимулирование работника.

Правильно разработанная кадровая политика должна координировать в себе такие вопросы как общие принципы и приоритеты работы с персоналом, формирование структуры и штата организации, информационную и финансовую политику, куда входит система стимулирования, политику развития и оценки кадров.

Кадровая политика имеет определяющую роль во всех функциях управления персоналом. Она

объединяет в себе различные аспекты политики организации в отношении своих работников. [4]

Как пример можно рассмотреть отрасль энергетики. В РФ она является очень капиталоемкой и требует серьезных инвестиционных вложений. На данный момент в данной сфере ощущается дефицит квалифицированных кадров. Проблема заключается как в недостатке квалифицированных специалистов на рынке, так и в текучести персонала в организациях. Новая рыночная энергетика требует узких знаний и наличия практического опыта, поэтому организации энергетики могут понести серьезные убытки.

В таблице (табл. 2) ниже представлены данные по текучести персонала нескольких компаний в отрасли энергетики за 2018-2020 года. Данные были взяты годовых отчетов.

Таблица 2

Процент текучести персонала в крупных компаниях энергетики за 2018-2020 гг

	Компания 1	Компания 2	Компания 3	Компания 4
Среднесписочная численность персонала г., чел.	2018 – 29008	2018 – 38691	2018 – 215000	2018 – 69665
	2019 – 28363	2019 – 37812	2019 – 217000	2019 – 69547
	2020 – 26691	2020 – 39179	2020 – 217500	2020 – 66018
Показатель текучести персонала в 2018 г., в%	24,6%	8,2%	5%	16,7%
Показатель текучести персонала в 2019 г., в%	6,7%	9,5%	4,5%	17,2%
Показатель текучести персонала в 2020 г., в%	13%	10%	4,8%	19,6%

Каждая из четырех компаний обслуживает различные территории. От объема обслуживаемых сетей зависит численность организации. Таблица 2 показала, что текучесть у всех организации находится на разном уровне, однако, можно сделать предположение, что чем больше компания, тем меньше у нее текучесть, поскольку такие организации оказывают большое внимание работе с персоналом, следят за удовлетворенностью трудом своих работников. Крупные организации тратят, как правило, больше средств на финансирование персонала, чем маленькие. Сюда входит и система стимулирования, обучения и т.д. [5]

Также было проведено исследование причин текучести персонала на основе одной компании, принадлежащей к отрасли энергетики Красноярского края. При увольнении сотрудников по собственному желанию у них узнавали причину ухода их компании.

Основными причинами увольнения из этой компании были:

- истечение срока действия трудового договорам – 37 чел.;
- сокращение численности или штата – 80 чел.;
- собственное желание – 188 чел.

А основными причинами увольнения по собственному желанию являются:

- высокая напряженность, ответственность и интенсивность труда – 60 чел.;
- низкая оплата труда – 46 чел.

В России в настоящее время наиболее распространены материальные стимулы, т.е. заработная плата, надбавки и премии, т.д. Действительно, оплата труда зачастую становится решающим фактором при выборе кандидатом места работы. Компании, связанные с энергетикой, характеризуются тяжелыми условиями труда и высокой заработной платой, но высокие заработные платы только у специалистов и руководителей, а обычные рабочие с недостаточно высокими разрядами получают маленькие заработные платы. Многие работники, получив небольшой опыт, меняют место работы именно из-за низкой оплаты труда. [6]

Также при разработке мотивационных программ в организации стоит составлять мотивационный профиль сотрудников с учётом их знаний и умений. Это позволит узнать реальные потребности и мо-

тивы работников, удовлетворение которых в свою очередь повысит удовлетворённость трудом, производительность труда. Однако это дорогостоящее и времязатратное мероприятие. [7]

Пути совершенствования кадровой политики в аспекте системы стимулирования могут выглядеть следующим образом: разработать более современную систему материального стимулирования, т.е. более индивидуализированную и гибкую, с четкой связью между результатом труда и вознаграждением; сделать систему материального стимулирования доступной и понятной всем работникам и кандидатам; при разработке системы материального стимулирования опираться на мотивационные особенности работников разных категорий; периодически проводить социальные исследования в организации на тему удовлетворенности трудом, заработной платой и т.д.; осуществлять мониторинг реализации функций заработной платы.

Список источников

1. Вукович, Г. Г. Кадровая политика как инструмент управления персоналом / Г. Г. Вукович, А. В. Никитина // Общество: политика, экономика, право. – 2018. – № 1. – С. 34-38. – DOI 10.24158/per.2018.1.5.
2. Аксенова Е. А. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ, 2017. - 560 с. - ISBN 978-5-238-00290-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028879>
3. Барташев, Е. Г. Психология управления персоналом / Е. Г. Барташов. — М.: Издательство Института Психотерапии, 2015. — 315с.
4. Кириллова О.Г. Компетенция как экономическая категория / О.Г. Кириллова // Вопросы социально-гуманитарного знания. – 2016. - № 1. – С. 44 – 46.
5. Торопов, В. Д. Проблема текучести персонала на предприятиях сферы энергетики в России / В. Д. Торопов, Е. А. Волокитина // Экономика труда. – 2018. – Т. 5. – № 4. – С. 1147-1154.
6. Галимова, А. Ш. Заработная плата как фактор мотивации к труду / А. Ш. Галимова, Л. Ф. Галимова, А. Р. Тимербулатова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2015. – № 1(33). – С. 163-169.
7. Симилян, Н. А. Мотивация как способ повышения эффективности управления персоналом в предприятиях отрасли энергетики / Н. А. Симилян // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 8. – С. 72-77.

УДК 331

РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ В ТОРГОВО-СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

АНДРЕЕВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ,
ДЖАРИЕВА МЕХРИБАН ГАТАМЗАДЕ

магистранты,
Сургутский государственный университет

*Научный руководитель: Сергеева Ирина Владимировна
к.э.н., старший преподаватель
Сургутский государственный университет*

Аннотация: в данной статье на примере торгово-сервисной организации ООО «Бизнесстранс» предложены рекомендации по развитию трудового потенциала сотрудников, включающие постоянную работу по развитию кадров, предполагающую периодическое обучение и повышения квалификации работников, и систему мотивации трудовой деятельности.

Ключевые слова: трудовой потенциал, развитие трудового потенциала, мотивация, развитие кадров.

DEVELOPMENT OF LABOR POTENTIAL OF EMPLOYEES IN TRADE AND SERVICE ORGANIZATION

Andreev M.V.

Scientific adviser: Sergeeva I.V.

Abstract: In this article, using the example of the trade and service organization LLC "Businessstrans", recommendations have been developed for the development of the labor potential of employees, including continuous work on personnel development, involving periodic training and advanced training of employees, and a system of motivation for labor activity.

Key words: labor potential, development of labor potential.

Развитие трудового потенциала – это одно из важнейших условий роста производительности труда и, следовательно, качества выпускаемой организацией продукта и услуг, которые она предоставляет.

В ходе проведенного исследования применялись следующие методы исследования: анализ, синтез, обобщение, графический, сравнительный методы.

Анализ основных экономических показателей работы предприятия ООО «Бизнесстранс» был проведён на основе бухгалтерской отчётности за 2018–2020 гг [1].

На сегодняшний день, ООО «Бизнесстранс» осуществляет следующие виды деятельности:

- продажа автомобильных запасных частей на отечественные и зарубежные автомобили;
- продажа автомобильной косметики и химии;
- техническое обслуживание и ремонт легковых и грузовых автомобилей.

Для более детальной характеристики персонала торгово-сервисной компании ООО «Бизнесстранс» рассмотрим его структуру по уровню образования. Так как в 2018 и 2019 годы значительных

изменений в составе персонала не происходило, изучим уровень образования персонала в 2020 году. Результат исследования наглядно продемонстрирован ниже на рисунке 1.

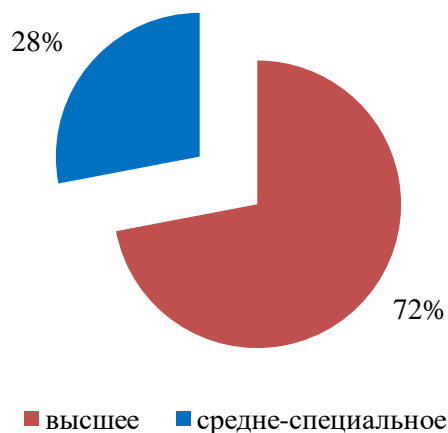


Рис. 1. Структура персонала ООО «Бизнестранс» по уровню образования на конец 2020 года
 Источник: составлено автором на основе статистических отчетов организации

В целом, можно сделать вывод о том, что уровень образования персонала достаточно высок. Так, 72% сотрудников имеют высшее образование и 28 % средне-специальное. На предприятии отсутствуют работники со средним образованием, что говорит о квалифицированности специалистов.

На этапе оценки эффективности использования кадрового потенциала предприятия оценивается интенсивность его движения (показатели текучести персонала предприятия). Для более объективной оценки представлены показатели текучести персонала организации в таблице 8.

Изменения в количестве и составе работников, которые происходили в результате движения рабочей силы в ООО «Бизнестранс» за 2018-2020 гг., представлены в таблице 1.

Таблица 1
Изменения в количестве и составе работников ООО «Бизнестранс» за 2018-2020 г.г.

№ п/п	Показатели	Период		
		2018 г.	2019 г.	2020 г.
1	2	3	4	5
1.	Состояло по списку на начало года, чел.	16	15	15
2.	Принято, чел.	1	1	4
3.	Выбыло чел., в том числе:	2	1	2
3.1	- по собственному желанию	2	1	2
3.2	- нарушение трудовой дисциплины	-	-	-
3.3	- по сокращению штатов	-	-	-
4.	Состояние по списку на конец года, чел.	15	15	17
5.	Среднесписочная численность рабочих кадров	15,5	15	16
6.	Коэффициент оборота по приему, %	6,4	6,7	25
7.	Коэффициент оборота по выбытию, %	12,9	6,7	12,5
8.	Коэффициент текучести, %	12,9	6,7	12,5
9.	Коэффициент стабильности, %	90,3	93,3	81,25

Источник: составлено автором на основе статистических отчетов организации

Как видно из таблицы 1, коэффициент оборота по приёму персонала вырос с 6,4 % в 2018 года до 25% в 2020 году, это свидетельствует о развитии компании ООО «Бизнестранс», а конкретно о том, что

идет расширение штата сотрудников, следовательно, растет наличие вакантных мест. С другой стороны, можно говорить о нестабильности кадрового состава, которую можно проследить по коэффициенту текучести персонала. Данный коэффициент уменьшился в 2020 году по сравнению с 2018 годом, 12,9% и 12,5% соответственно. Хотя и показатели данного коэффициента уменьшились, мы считаем, что так как численность персонала в организации ООО «Бизнесстранс» небольшая (15 человек по списку на начало 2020 года), то 12,5% от общего числа сотрудников это большая потеря доли работников компании. Каждый год увольняется 1-2 сотрудника, что не является хорошим показателем. Происходит текучесть кадров.

Под текучестью кадров [4] понимается неплановое, неорганизованное перемещение сотрудников с одной организации в другую, в основе которого лежит несоответствие или противоречие между интересами работника и возможностью организации реализовать эти интересы. Следует отметить, что к текучести кадров относятся все увольнения работников по собственному желанию и увольнения за нарушения трудовой дисциплины. В свою очередь, текучесть рабочей силы – это часть движения трудовых ресурсов, состоящих из индивидуальных неорганизованных перемещений работников между организациями [4].

По результатам проведенного анализа, считаем необходимым ввести на предприятии ООО «Бизнесстранс» постоянную работу по развитию кадров, предполагающую периодическое обучение и повышения квалификации работников.

Данное обучение должно быть ориентировано на настоящие и сиюминутные проблемы, целью данного обучения должно быть прививание сотруднику конкретных навыков, нужным работникам.

Это обучение будет проводится систематически, на основе приказа директора.

Предлагаем следующий процесс управления обучением, указанным на рисунке 2.

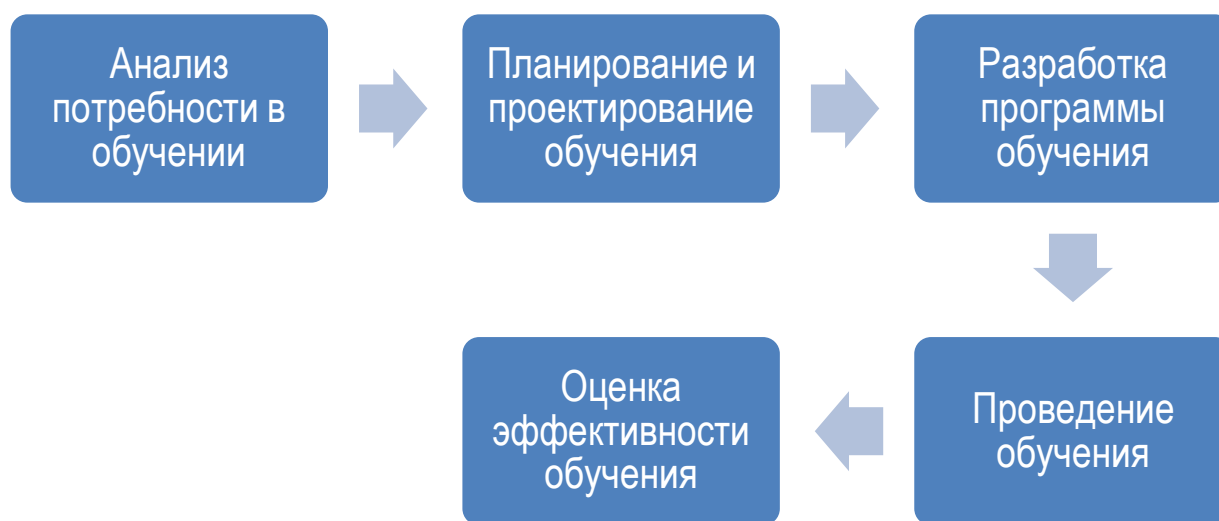


Рис. 2. Этапы процесса управления обучением

Источник: составлено автором на основе статистических отчетов организации

С нашей точки зрения, необходимо строго соблюдать все этапы, так как любой пропущенный этап может сказаться на качестве обучения.

Проанализируем возможность применения предложенных этапов процесса управления обучением на примере нашей организации.

В соответствии практикой деятельности организации можно выделить следующую этапность осуществляемых работ:

- 1) приемка машины, обсуждение и согласование с клиентом необходимого объема работ, выписывание заказ-наряда на работу;
- 2) передача машины в ремонтную зону механику, который будет производить работу;

3) выходной контроль и возврат машины клиенту.

Считаем необходимым анализировать потребность в обучении на каждом этапе работы.

Оценивать эффективность данного обучения предлагаем с помощью анкетирования сотрудников, которые прошли это обучение, а также их непосредственных руководителей. На основе данных анкет предлагаем рассчитывать эффективность по следующей формуле:

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Общая результативность сотрудника}}{\text{Затраты на обучение сотрудника}} \quad (1)$$

Считаем, указанное обучение пойдёт на пользу сотрудникам данной организации. Но чтобы достичь высокой эффективности обучения необходимо уделять большое внимание обучению своего персонала. Но следует отметить, риск того, что некоторые из работников будут пользоваться возможностью повысить свою квалификацию за счет предприятия, а после прохождения обучения уволятся, из-за чего будет наноситься ущерб организации. Так как на организацию обучения и повышения квалификации требуются определенные затраты.

Следующим шагом, считаем необходимым ввести систему мотивации трудовой деятельности. Которая будет включать в себя перечень стимулирующих средств, влияющих на трудовую мотивацию работников. (указаны на рисунке 3).

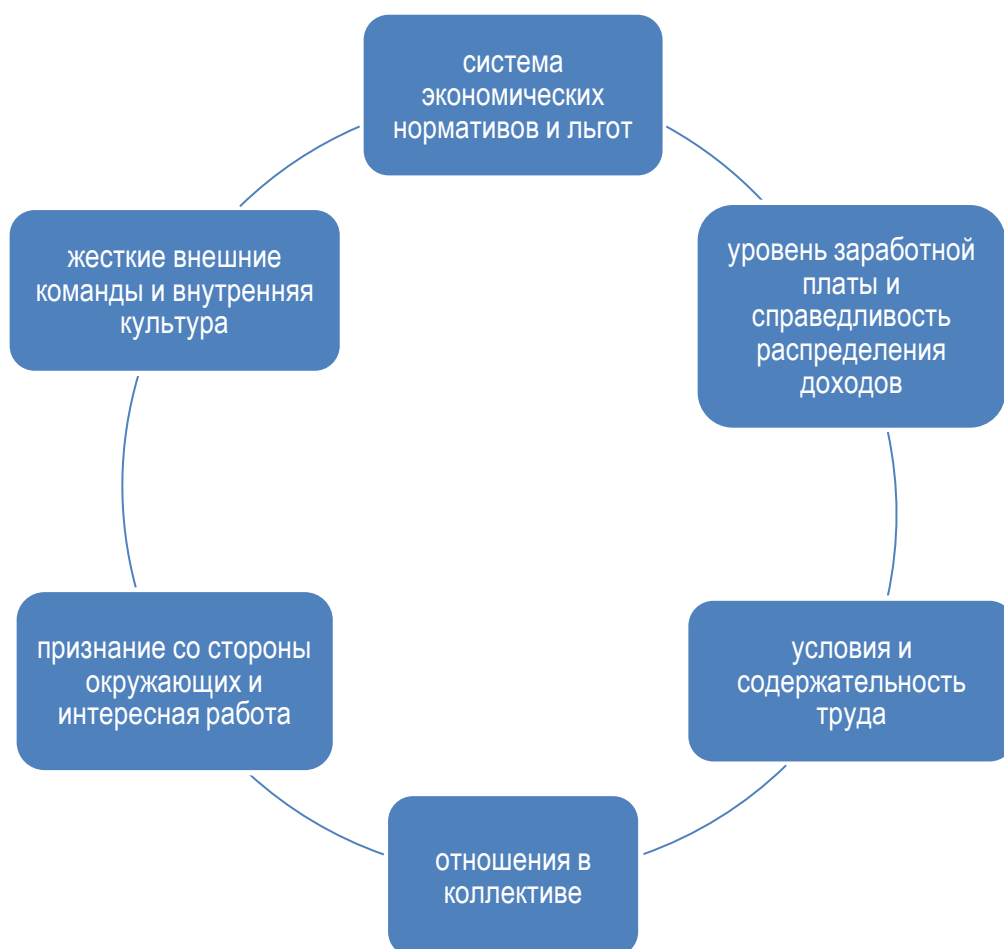


Рис. 3. Перечень стимулирующих средств, влияющих на трудовую мотивацию работников

Источник: по материалам [2]

В организации ООО «Бизнестранс» предлагаем применять следующие виды мотиваций сотрудников, указанных в таблице 2.

Таблица 2

Предлагаемые виды мотивации сотрудников

Материальные виды мотивации	Нематериальные виды мотивации
Официальное трудоустройство и полный социальный пакет	Поощрение. Достигшие наиболее высоких результатов в выполнении заданий и планов сотрудники организации будут награждаться вручением почетных грамот, занесением их на доску почета и объявлением благодарности.
Заработная плата. Состоящую из двух частей, основной оплаты труда (оклад) и премиальной части. Премиальная часть может варьироваться от 30% до 100% от оклада сотрудника, в зависимости от выполнения им работы качественно и в установленные сроки	Обучение. Будут проводиться курсы повышения квалификации работников в профессиональных технических училищах, предусматривающих повышение квалификационного разряда по специальности сотрудников
Материальная помощь, которая будет выдаваться один раз в год в особых случаях в размере двух минимальных заработных плат, установленных по РФ: - при рождении ребенка; - на ритуальные услуги.	

Результатом внедрения указанных выше рекомендаций по развитию трудового потенциала сотрудников в организации ООО «Бизнестранс» станет организация работы таким образом, что она будет оцениваться рабочими как важная и заслуживающая быть выполненной качественно и в установленные сроки. Использование обучения поможет развить трудовой потенциал сотрудников и избежать сильней текучести кадров, а использование указанных выше видов мотивации позволит обеспечивать обратную связь с работником, оценивать эффективность его труда и справедливо его вознаграждать.

Список источников

1. Бухгалтерская отчетность ООО «Бизнестранс» за 2018–2020 гг.
2. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах. – М.: Издательство «Синтег», 2003 – 312 с.
3. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Апенько С.Н., Мерко А.И. Мотивация персонала. – М.: Альфа Пресс, 2010. – 640 с.
4. Дейнека А. В. Управление персоналом. – М.: Дашков и К, 2014. – 52с.
5. Веснин В.Р. Управление персоналом в схемах. – М.: Проспект, 2009. – 96 с.

УДК 005.95/96

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЛИЯНИЯ ПЕРСониФИЦИРОВАННОГО ПОДХОДА НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

НИКОЛАЕВ НИКОЛАЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономики труда и управления персоналом»
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

Аннотация: Статья посвящена теоретическому обоснованию особенностей влияния персонифицированного подхода на результативность управления персоналом организации. Рассмотрены особенности персонифицированного подхода в основных функциях управления персоналом: целеполагании, планировании, организации, мотивации, стимулировании, контроле. Представлены отличия персонифицированного от общего управления персоналом организации. В результате сравнительного анализа общего и персонифицированного подхода автор приходит к выводу, что систематическое использование персонифицированного подхода к управлению персоналом повышает вероятность достижения целей управления и результативность деятельности руководителя.

Ключевые слова: персонифицированное управление персоналом, общий и персонифицированный подход к управлению, концепция персонифицированного управления персоналом.

Цель исследования – теоретическое обоснование влияния персонифицированного подхода на результативность управления персоналом.

Основное содержание

Несмотря на большое количество исследований, посвященных отдельным аспектам персонифицированного управления персоналом в отечественной и зарубежной литературе, нам не удалось обнаружить исследований, в которых была бы представлена теория и методология персонифицированного управления персоналом образующая единую систему знаний. С помощью персонифицированного подхода к управлению авторы решают отдельные управленческие задачи. Некоторые подходы к персонифицированному управлению персоналом предприятия представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, в научно-методологической литературе представлено множество трудов посвященных различным аспектам индивидуального управления персоналом предприятия. Вместе с тем, в изученных источниках представлены теоретические представления, методы, методики решения отдельных управленческих задач и функций управления персоналом, а пробелом в знаниях остается теоретические разработки, посвященные персонифицированному управлению сотрудниками в процессе освоения системы непрерывного совершенствования деятельности организации.

Таблица 1

Направления развития теории и методологии персонифицированного управления персоналом

№	Направление	Основное содержание и авторы исследований
1	Индивидуальное стимулирование и мотивация труда персонала	Формирование индивидуальных материальных и нематериальных стимулов для повышения мотивации трудовой деятельности. Авторы: А.Я. Кибанов [1, с. 522], А.Г. Здравомыслов [2], Ядов [3], А. Маслоу [4], Ф. Херцберг [5], Е. Лоулер, Л. Портер [6] и другие.
2	Индивидуальное профессиональное и социальное развитие сотрудников	Разработка систем индивидуального обучения, профессионального, карьерного, социального развития сотрудников. Авторы: А.Я. Кибанов [1], М. Армстронг [7] и другие.
3	Индивидуальное развитие компетенций персонала	Развитие теории и методологии управления компетенциями персонала с использованием индивидуального подхода. Авторы: Л.В. Лабунский [8], О.Л. Чуланова [9] и другие.
4	Персонифицированное развитие человеческого и трудового капитала персонала	Развитие теории и методологии управления трудовым и человеческим капиталом персонала предприятия. Авторы: В.А. Галкин [10], Т.А. Коркина [11], А.М. Макаров [12], М.Н. Полещук [13] и другие.
5	Согласование индивидуальных и корпоративных ценностей	Методология развития корпоративной культуры в аспекте согласования индивидуальных и корпоративных ценностей. Авторы: В.Н. Белкин [14], Б.Б. Басаев, А.Б. Фиापшев, А.А. Фиапшева [15], С.А. Шапиро [16] и другие.
6	Индивидуальное согласование интересов и ответственности персонала	Развитие теории интересов посредством определения и согласования индивидуальных интересов работника и работодателя, работников и других стейкхолдеров предприятия. Формулирование принципов баланса интересов и ответственности как принципа взаимодействия сотрудников. Авторы: В.Б. Артемьев [12], В.А. Галкин [10], А.Б.Килин [12], А.М. Макаров [12] и другие.

Под *персонифицированным подходом к управлению персоналом* понимается целенаправленное воздействие руководителя на работника для достижения желаемого состояния или результатов деятельности на основе индивидуальных ценностей, интересов, мотивов, профессиональных и социально-психологических особенностей, намерений работника.

Персонифицированное достоверное определение и использование ценностей, интересов, мотивов, социально-психологических особенностей, намерений работников позволяет:

Во-первых, повышать точность прогноза поведения работника в организации.

Во-вторых, выбирать персональные методы и средства управленческих воздействий, основанные на определении индивидуальных ценностей, интересов, профессиональных, социально-психологических особенностей и намерений работников и значительно повышать их результативность, т.е. степень и вероятность достижения результатов сотрудничества.

В-третьих, индивидуально определять и согласовывать цели сотрудничества, интересы в отношении целей, алгоритмы действий, взаимодействия, повышать уровень организационно-экономических отношений между руководителем (работодателем) и работником, в том числе по поводу повышения эффективности деятельности предприятия.

В-четвертых, персонифицировано осуществлять функции управления персоналом: планирование; мотивацию и стимулирование; организацию и координацию, контроль, оценку результатов, вознаграждение, управление удовлетворенностью персонала и другие функции управления.

Рассмотрим влияние персонифицированного подхода на повышение качества, результативности управления, в том числе на управление эффективностью деятельности персонала.

Для сравнения мы будем рассматривать общий и персонифицированный подход к управлению персоналом, а также повышению эффективности его деятельности.

Под общим подходом к управлению персоналом понимается целенаправленное воздействие руководителя на работника (работников) для достижения желаемого состояния или результатов деятельности, не основываясь на индивидуальных ценностях, интересах, мотивах, профессиональных и социально-психологических особенностях, намерениях работников. Общий подход к управлению персоналом является противоположностью персонифицированного подхода.

Например, если стимулирование работников осуществляется по единым стандартам, без учета личных интересов, мотивов работников, то мы можем говорить, что данная функция управления осуществляется с помощью общего подхода. Напротив, если стимулирование работника осуществляется на основе его индивидуальных интересов, мотивов труда для их полноценного удовлетворения, то можно считать, что управление осуществляется с использованием персонифицированного подхода.

Первой функцией управления персоналом является целеполагание, т.е. постановка целей и способов их достижения.

При использовании общего подхода к управлению руководитель определяет цель повышения эффективности деятельности, выбирает оптимальную с его точки зрения стратегию ее достижения. Далее он информирует о ней персонал, стимулирует к ее достижению. При этом индивидуальные ценности, интересы, мотивы, социально-психологические особенности, намерения работников в отношении цели либо не учитываются, либо учитываются поверхностно, обобщенно, не согласовываются.

Система стимулов к повышению эффективности определяется общая для всего персонала предприятия, подразделения или группы работников. Персональные интересы работников в отношении целей или не согласовываются совсем или согласовываются формально, без контроля формирования соответствующих мотивов и мотивации к достижению целей.

В результате использования общего подхода у одних работников, априори заинтересованных в повышении эффективности в силу различных социально-экономических интересов может сформироваться мотивация к достижению целей, понимание связи результатов ее достижения с удовлетворением личных интересов, а значит и мотивация к ее достижению. У других работников, интересы которых в результате достижения целей не удовлетворяются, удовлетворяются недостаточно, а иногда вступают в противоречие, не будет формироваться мотивов и мотивации к достижению целей. Таким образом, при общем подходе к управлению персоналом невозможно с достаточной полнотой и надежностью обеспечить достижение необходимого уровня мотивации труда персонала.

Способом повышения качества и результативности управления персоналом может стать переход к персонифицированному управлению работниками. При персонифицированном управлении цели могут быть как общими для всего персонала. Например, снижение трудозатрат, себестоимости, так и индивидуальными для работника: повышение квалификации, персональные организационно-экономических отношений между руководителем и работником, повышение персональной эффективности деятельности работника и т.д.

Существенным отличием персонифицированного подхода к управлению от общего является то, что цели, которые ставит руководитель (субъект управления) индивидуально согласовываются с работником. Определяются персональные интересы работника, которые он может удовлетворить в результате достижения целей, решения задач для ее достижения, участия в совершенствовании деятельности и развитии организации. Персонально формируется необходимый уровень мотивации работника к решению задач и достижению целей, согласовывается алгоритм действий, взаимодействия работников и т.д. Это имеет принципиальное значение при решении новых задач, связанных с совершенствованием деятельности и развитием предприятия.

Например, в 2020 году, на предприятии по производству промышленных системы водоочистки, в результате совместной согласованной деятельности руководителя организации и рабочих за счет поиска и устранения потерь в трудовом процессе удалось снизить трудозатраты на изготовление стан-

дартной системы водоподготовки сначала с 28 до 22 человеко-часов, а затем с 22 до 16 человеко-часов. Достигнутые результаты стали следствием применения руководителем организации персонализированного подхода к управлению эффективностью деятельности персонала. С каждым работником согласовывались цели, интересы в отношении целей, определялись стимулы и контролировался уровень мотивации к трудовой деятельности.

Применение персонализированного подхода повышает уровень понимания, согласованности целей, задач, интересов, алгоритмов действий и взаимодействия руководителя и работников.

Весьма отличается общий и персонализированный подход в планировании трудовой деятельности персонала. При общем подходе к планированию трудовой деятельности руководитель использует стандартные для всего персонала методы, нормы, алгоритмы планирования трудовой деятельности, не основываясь на индивидуальных профессиональных и личностных качествах работника: уровня трудового потенциала, квалификации, мотивации, ответственности и т.д.

Например, при планировании производственных процессов руководители часто используют одинаковые для всех работников нормативы трудозатрат. Вместе с тем, очевидно, что трудозатраты работников, даже находящихся в одинаково организованных рабочих местах и условиях труда будут отличаться в зависимости от уровня квалификации, владения профессиональными компетенциями, физических возможностей и т.д.

При персонализированном подходе к планированию трудовой деятельности руководителю необходимо индивидуально определить и согласовать с работником плановые трудозатраты, затраты материальных ресурсов на основе состояния элементов трудового процесса, квалификации, владением профессиональными компетенциями и других характеристик определяющих эффективность деятельности. По мере совершенствования трудового процесса и развития работника плановые затраты по согласованию с работником следует сокращать.

Таким способом происходит циклическое совершенствование трудового процесса и развитие работника в соответствии с моделью повышения эффективности деятельности работника, разработанной на основе цикла Деминга-Шухарта.

При персонализированном планировании труда у руководителя и работника формируется единое понимание целей, задач трудовой деятельности, алгоритмов действий, взаимодействия, ожидаемых затратах живого и овеществленного труда. В результате повышается детализация и точность планирования, согласованность и слаженность взаимодействия руководителя и работников.

Применение персонализированного подхода к мотивации и стимулированию труда работников имеет существенные отличия и преимущества. При общем или групповом подходе руководитель мотивирует и стимулирует работников к труду, повышению эффективности в частности с использованием общих для выбранной группы работников методов и средств. Формируется и используется общая для персонала система мотивации и стимулирования труда: система оплаты, формирования и распределение премий и т.д. При этом персональные определяющие интересы, мотивы труда работника не учитываются или учитываются поверхностно, формально. Это приводит к тому, что для одних работников предложенная система мотивации и стимулирования может оказаться достаточной для формирования устойчивых мотивов к труду, а для других недостаточной. В результате одни работники оказываются высоко мотивированными к труду, повышению эффективности деятельности, другие слабо мотивированы, третьи не мотивированы вовсе.

Например, для одного работника возможность решения задач по совершенствованию трудовых процессов, деятельности подразделения, предприятия сама по себе является сильным стимулом к формированию высокой мотивации. Для другого работника она представляет слабый интерес и соответственно формирует слабые мотивы к ее осуществлению. Для третьего работника она вообще не представляет интереса и без дополнительных стимулов формирование мотивации к этой деятельности представляется невозможным. Этим работникам необходимо предложить персональные, ценные для них стимулы.

При использовании персонализированного подхода руководитель определяет персональные ценности, интересы, мотивы работника и предлагает соответствующую этим мотивам систему стиму-

лов и условий, отслеживает изменения мотивации работника, вносит корректировки и тем самым обеспечивает необходимый уровень мотивации работника к труду.

При применении общего подхода к контролю и корректировке деятельности работника руководитель выявляет отклонения в действиях, результатах труда, определяет непосредственные причины, вызывающие эти отклонения. Затем использует общие для персонала корректирующие воздействия, направленные на устранение причин отклонений, не углубляясь в сущность наблюдаемых явлений. Не редко корректирующие воздействия на персонал принимают форму штрафов, необоснованного лишения премий, дисциплинарных и прочих взысканий. Применение подобных методов без достаточного обоснования и необходимости, учета всех обстоятельств в деятельности работников приводит к конфликту с персоналом, снижению мотивации труда, а иногда и увольнению работников.

В результате не только снижается результативность контроля, но и теряется его всякий смысл. При использовании персонифицированного подхода к контролю деятельности персонала руководителю целесообразно определить непосредственные причины отклонений в действиях и результатах труда работников, сущность возникших отклонений, а также выработать на основе сложившейся ситуации и качеств работника мероприятия направленные на изменение сущности, глубинных причин возникающих несоответствий в деятельности и результатах труда. Применение персонифицированного подхода позволяет повысить качество, результативность выполнения и других функций управления персоналом: поиска, отбора, найма, введения в должность работников, профессионального и социального развития работника, формирования организационной культуры, управления организационно-экономическими отношениями и т.д.

Выводы и результаты

Таким образом, в отличие от общего подхода применение персонифицированного подхода к управлению персоналом позволяет повысить вероятность достижения результатов управленческой деятельности руководителя так как основывается на индивидуальных интересах, мотивах, профессиональных, социально-психологических качествах, намерениях работников. Персонифицированный подход подразумевает применение выбор индивидуальных методов и средств для осуществления управленческих воздействий на работников, а их применение повышает результативность осуществления функций управления персоналом: целеполагания, планирования, мотивации, стимулирования, организации, контроля и других функций управления персоналом.

Список источников

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник/Под. ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 695 с.
2. Здравомыслов, А.Г. Человек и его работа в СССР и после : учеб. пособие / А.Г. Здравомыслов, В.А. Ядов. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 485 с.
3. Ядов, В.А. Отношение к труду: концептуальная модель и реальные тенденции / В.А. Ядов // Социологические исследования. – 1983. – № 3. – С. 17–21.
4. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб., 2009. – 479 с.
5. Херцберг Ф., Майнер М. У. Побуждение к труду и производственная мотивация // Социологические исследования. 1990. № 1. С. 127.
6. Lawler E.E., Porter L.W. The Effect of performance on job satisfaction// Industrial Relations. -1967. –Vol. 7.
7. Армстронг М., Практика управления человеческими ресурсами. - 10 - е изде (пер. с англ.); под ред. С. К. Мордовика. - СПб.: Питер, 2010. - 842 с.
8. Лабунский, Л.В. Методология развития компетенций персонала горнодобывающего предприятия : дис. ... д-ра экон. наук / Л.В. Лабунский. – Челябинск, 2004. – 376 с.
9. Чуланова, О.Л. Управление персоналом на основе компетенций: Монография / О.Л. Чуланова. - М.: Инфра-М, 2018. - 400 с.

10. Галкин, В.А. Управление персоналом – концепция НТЦ-НИИОГР / В.А. Галкин, Л.В. Лабунский, А.М. Макаров, В.А. Пикалов // Итоги и проблемы производства, науки и образования в сфере добычи полезных ископаемых открытым способом : материалы междунар. науч.-техн. конф. (Екатеринбург, 10–12 окт. 2002 г.). – Екатеринбург : УГГГА, 2002. – С. 281–285.

11. Коркина Т.А. Управление инвестициями в человеческий капитал угледобывающих предприятий: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Челябинск, 2010. 55 с.

12. Артемьев В.Б., Килин А.Б., Галкин В.А., Макаров А.М. Угледобывающее предприятие: руководитель и руководство. М.: Издательство «Горная книга», 2016. 48 с.

13. Полещук М.Н. Управление социально-трудовыми отношениями инновационных групп угледобывающего предприятия: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2009. – 24 с.

14. Белкин В.Н. Теория человеческого капитала предприятия. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. 400 с.

15. Басаев Б.Б., Фиапшев А.Б., Фиапшева А.А. Корпоративная культура и ее развитие в аспекте согласования организационных и индивидуальных ценностей // Известия Горского государственного аграрного университета. 2015. Т. 52. № 3. С. 217-224.

16. Шапиро С.А. Организационная культура : учебник / С.А. Шапиро. — М. : КНОРУС, 2016 — 256 с. — (Бакалавриат).

УДК 330

РИСКИ НАРУШЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

БАЛДИН КОНСТАНТИН ВАСИЛЬЕВИЧ,д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО МО Российский технологический университет**АЛИЕВ АДИК ТАГИРОВИЧ**академик РАН, д.э.н., профессор
ГБОУ ВО МО «Академия социального управления»,

Аннотация: В данной научной статье представлен материал, посвященный проблеме выбора типа санкций при реализации инновационного проекта. Инвестиционные риски и их негативные последствия должны быть сведены к минимуму, что и обусловило актуальность выбора вида санкций предприятия в условиях кризиса.

Ключевые слова: Инвестиции, санкции, инвестиционный проект, возмещение ущерба.

RISKI BREACH OF OBLIGATION INVESTMENT PROJEKT

**Baldin Konstantin Vasilevitch,
Aliev Adik Tagirovich**

Annotation: The material devoted to a choice problem like sanctions at operation of the innovative project is presented in this scientific article. Investment risks and their negative consequences have to be minimized, as has caused relevance of the choice of a type of sanctions of the enterprise in the conditions of crisis.

Key words: Investments, sanctions, investment project, compensation of damage.

Фундаментальные положения теории предпринимательских рисков утверждают, что непосредственное возмещение убытков не является санкцией определенного размера, что дает возможность их покрытия с учетом фактически понесенного ущерба. Убытки в виде упущенной выгоды и роста условно-постоянных затрат снижает народно – хозяйственную эффективность инвестиционных проектов. Поэтому убытки следует покрывать с помощью неустойки для того, чтобы в качестве штрафной базы целесообразно брать не величину нарушенного обязательства, а цену договора. При этом неустойка, кроме компенсационной функции выполняет функцию стимулирования.

При нарушении обязательств в области строительно-монтажных и пуско – наладочных работ условиями договора часто предусматривается определенный период времени для исправления недостатков с начислением пени за просрочку [1, с. 387]. В качестве величины такого периода времени в условиях применения методологии теории графов целесообразно взять величину полного резерва времени функционирования инвестиционного проекта, рассчитанного графическим методом. Участник инвестиционного проекта, не исправивший выявленные недостатки, уплачивает неустойку в полном размере. Так как использование полного резерва времени операции оказывает влияние на резервы времени других операций, лежащих на критическом пути, наиболее целесообразным является распределение полного резерва времени между операциями пропорционально стоимости и числу операций, удаленности от начальной операции реализации инвестиционного проекта и т.п.

Алгоритм выбора типа санкций к участникам инвестиционной деятельности представлен на рис. 1 [1, с. 389]. Для увеличения возможности возмещения участниками инвестиционного проекта потерь орга-

низации в результате нарушения договора используются дополнительные способы обеспечения, входящие в механизм управления последствиями реализации инвестиционных рисков [1, с. 388].

Положением о подрядных контрактах в строительстве при составлении договоров рекомендуется в его состав включать раздел финансовых гарантий. В отличие от такой ситуации, заключаемые иностранными предприятиями договора в области инвестиционной деятельности обычно содержат раздел, предусматривающий различные виды рисков обеспечения и механизмы по снижению негативных последствий рискованных ситуаций.

Следует отметить, что предприятия, находящиеся в отношениях с участниками инвестиционного проекта, задействованных в его реализации, преимущественно являются потенциальными кредиторами, вследствие чего могут учесть обязательства по возмещению убытков и санкций при оплате их услуг [1, с. 390]. Возмещение убытков и неустойки за счет снижения размера оплаты участников проекта ограничено по известным причинам.

Однако предприятиям необходимы денежные средства в момент наступления рискованных событий, связанных с неисполнением своих обязательств контрагентами. При управлении последствиями инвестиционных рисков с помощью данного способа задача предприятия состоит в выборе наиболее эффективного способа обеспечения. Кроме основного обязательства на выбор способа обеспечения будут влиять следующие факторы: оперативность в использовании финансового обеспечения и полнота покрытия возможных убытков; возможность сохранения права предприятия на использование обеспечения; стоимость использования дополнительного способа обеспечения для участников и, соответственно, предприятия.

Покрытие залогом обязательств должника ограничивается его ликвидностью и платежеспособностью, при этом необходимо считаться со сложностью его исполнения. Использование гарантии как способа обеспечения более целесообразно по тем обязательствам участника инвестиционного проекта, по которым с достаточно высокой степенью вероятности известны последствия его исполнения и т. д. [1, с.391].

В условиях сохранения права на использование обеспечения наиболее надежным способом обеспечения является поручительство. В случае изменения, приводящего к увеличению обязательств поручителя, сохранение обеспечения возможно только с его согласия [2, с. 36]. В случае существования риска неопределенности состава работ участника, возможности их изменений по инициативе предприятия надежность поручительства как способа обеспечения снижается, а соответствующие риски возрастают.

Однако достоинство поручительства состоит в возможности исполнения поручителем обязательства, так как в отличие от гарантии, в качестве поручителей могут выступать участники инвестиционного проекта [3, с. 163]. Данный вид обеспечения имеет общие черты с используемым типом строительного контракта, гарантирующим заказчику выполнение проекта в полном соответствии с утвержденными условиями – если подрядчик по каким-либо причинам не может выполнить контрактные обязательства, фирма-гарант сама выполняет их или привлекает для этого другие подрядные фирмы [4, с. 124]. В практике инвестиционного проектирования поручительство целесообразно использовать как обеспечение надлежащего исполнения договора по строительству, монтажу и наладке оборудования, при выполнении участниками своих обязательств.

Одним из действенных способов обеспечения своих обязательств для отечественных организаций является удержание платежей. Если оплата производится поэтапно, часть платежа направляется на банковский счет, с которого в случае нарушения участником инвестиционного проекта своих обязательств производятся выплаты. При этом участники получают доход в виде процента от хранения средств на счете.

Значение этого способа существенно теряется в случае, если оплата платежей осуществляется только после сдачи объекта в эксплуатацию. Если размеры обеспечения по выполнению обязательств участников в тендере являются достаточно определенными величинами, то размер обеспечения надлежащего исполнения договора требует более детального рассмотрения. Данный вид обеспечения обычно покрывает гарантии участников по исполнению работ в срок, наличие у оборудования определенных эксплуатационных характеристик и отсутствию у объекта дефектов в конструкции, деталях, используемых материалах.

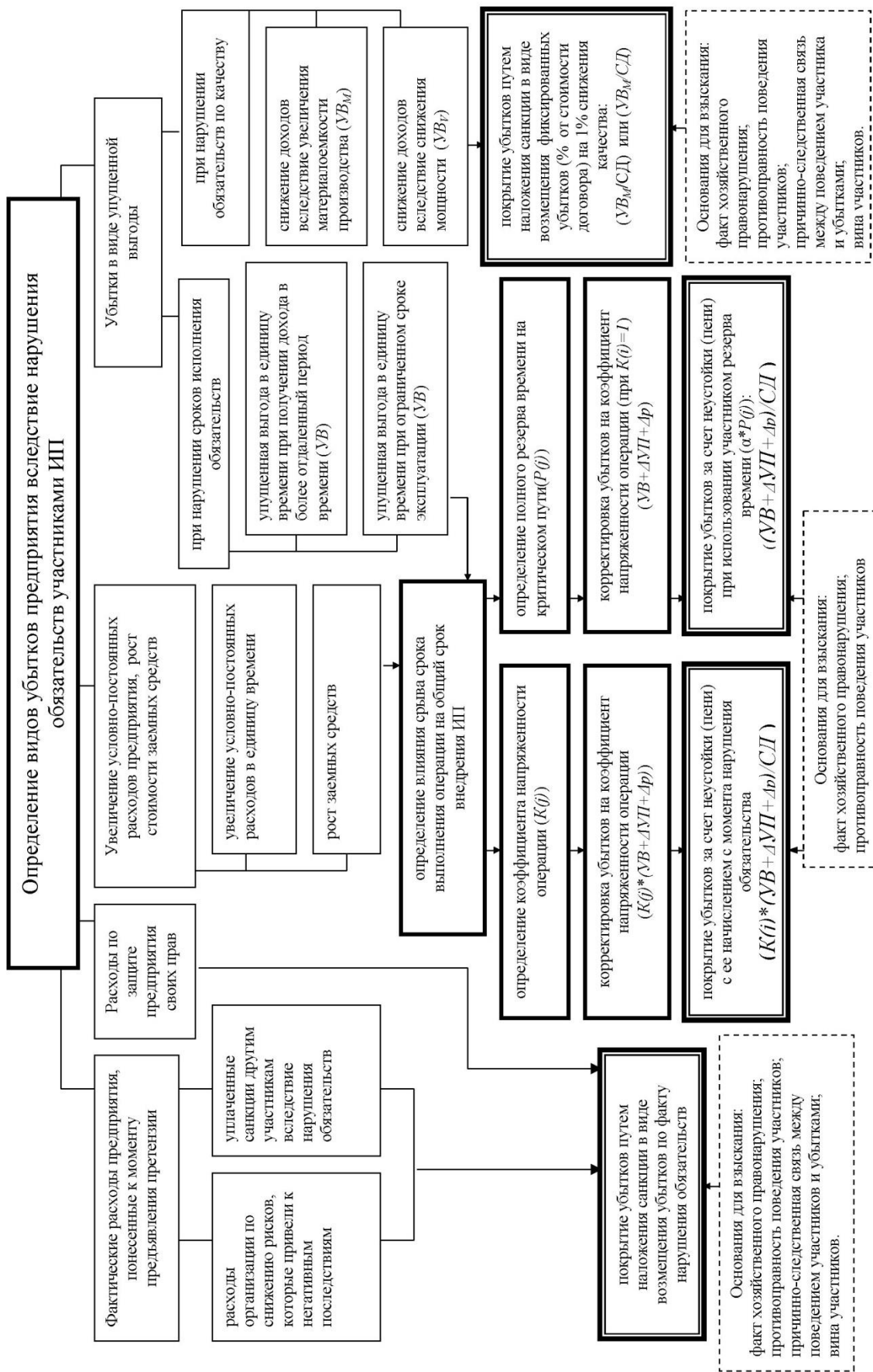


Рис. 1. Алгоритм выбора типа санкций к участникам инвестиционной деятельности

При этом, последний вид обязательства определяет срок действия обеспечения надлежащего исполнения договора. Так, длительный срок сохранения ответственности подрядчиков за наличие дефектов в сооружаемых объектах делает долгосрочное покрытие данного вида обязательства с помощью обеспечения в договорах подряда на капитальное строительство дорогим и не целесообразным.

Список источников

1. Балдин К.В. и др. Управление рисками в инновационно – инвестиционной деятельности предприятия.- М.: ИТК “Дашков и К”, 2021.
2. Балдин К.В. Моделирование инвестиционной деятельности организации. Сборник научных трудов “Актуальные проблемы социально-экономического развития России”, выпуск VII, 2007.
3. Инвестиции: системный анализ и управления/ Под ред. К.В. Балдина. – М: ИТК “Дашков и К”, 2012.
4. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. – Саратов . – Либра, 2018.
5. Acs Z. and Audretsch D. Innovation in large and small firms: empirical analysis // American Economic Review. - 2017. - September.

© К. В. Балдин, А.Т. Алиев

УДК 331.08

РОЛЬ И МЕСТО СЛУЖБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КО ТИМБЕР»

ЛЯДОВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА

студент, кафедра менеджмента,
ФГБОУ ВО Пермский Государственный аграрно–технологический
университет имени Академика Д.Н.Прянишникова
РФ, г. Пермь

Научный руководитель: Черникова Светлана Александровна
зав. кафедры, канд. экон. наук, доц.,
ФГБОУ ВО Пермский Государственный аграрно–технологический
университет имени Академика Д.Н.Прянишникова,
РФ, г. Пермь

Аннотация. В статье проведен анализ роли и места службы управления персоналом организации в условиях цифровой экономики в отрасли деревообрабатывающего производства. Проведен анализ организации и управления персоналом в организации, выявлены недостатки отсутствия службы управления персоналом и разработаны задачи нового сформированного подразделения службы управления персоналом в организации ООО «КО Тимбер», обоснована актуальность и эффективность внедрения службы управления персоналом в организации.

Ключевые слова: организационная структура, служба управления персоналом, кадровая служба, методы управления, цели организации, персонал.

THE ROLE AND PLACE OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SERVICE IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM IN THE ORGANIZATION OF LLC «KO TIMBER»

Lyadova Natalia Ivanovna

Scientific adviser: Chernikova Svetlana Aleksandrovna

Annotation. The article analyzes the role and place of the organization's personnel management service in the digital economy in the woodworking industry. The analysis of the organization and management of personnel in the organization was carried out, the shortcomings of the lack of a personnel management service were identified and the tasks of the newly formed division of the personnel management service in the organization of ООО KO Timber were developed, the relevance and effectiveness of the implementation of the personnel management service in the organization were substantiated.

Key words: organizational structure, personnel management service, personnel service, management methods, organizational goals, personnel.

Служба управления персоналом – это специализированное структурное подразделение в системе управления компанией, главной целью которого является организация работы с персоналом в соответствии с выбранной руководством стратегией. Итоговый результат и эффективность функционирования предприятия подразумевают под собой достижение установленной степени реализации отдельно взятых функций управления, размера всех видов затрат и прямое взаимодействие с другими подразделениями при достижении определенных параметров результативности работы компании.

Обозначая роль и значение службы управления персоналом в общей системе организации, меру ее ответственности за итоговые результаты трудовой деятельности, необходимо знать, что эта служба является функциональным подразделением, так как она непосредственно не участвует в основной деятельности, но обеспечивает нормальное функционирование как структурных подразделений, так и целой организации [7].

На сегодняшний день политика фирмы в области управления персоналом – это один из ключевых факторов достижения устойчивого преимущества среди конкурентов. Без квалифицированного персонала производственные силы не в состоянии вывести на высокий стабильный уровень ни одно предприятие, именно поэтому помимо внедрения в производство научных инноваций нужно уделять огромное внимание на трудовые ресурсы [8]. Управление персоналом – это крайне сложный процесс, осуществляющийся высшим руководством компании, ее линейными менеджерами и сотрудниками службы управления персоналом.

В условиях становления рыночной экономики появляется совершенно новый этап в развитии службы управления персоналом с иными функциями, целями и задачами. Рост роли данной службы и кардинальное изменение их деятельности вызваны коренными преобразованиями социально-экономических условий, в которых ныне действуют фирмы, переходящие к рыночным отношениям. Роль службы управления персоналом заключается в создании определенных условий для руководителей всех уровней производства, чтобы управление персоналом стало максимально эффективным. С целью влияния службы управления персоналом в системе управления организации в целом ООО «КО «Тимбер».

Общество с ограниченной ответственностью «КО «Тимбер» – это одно из ведущих лесоперерабатывающих предприятий России и Пермского края.

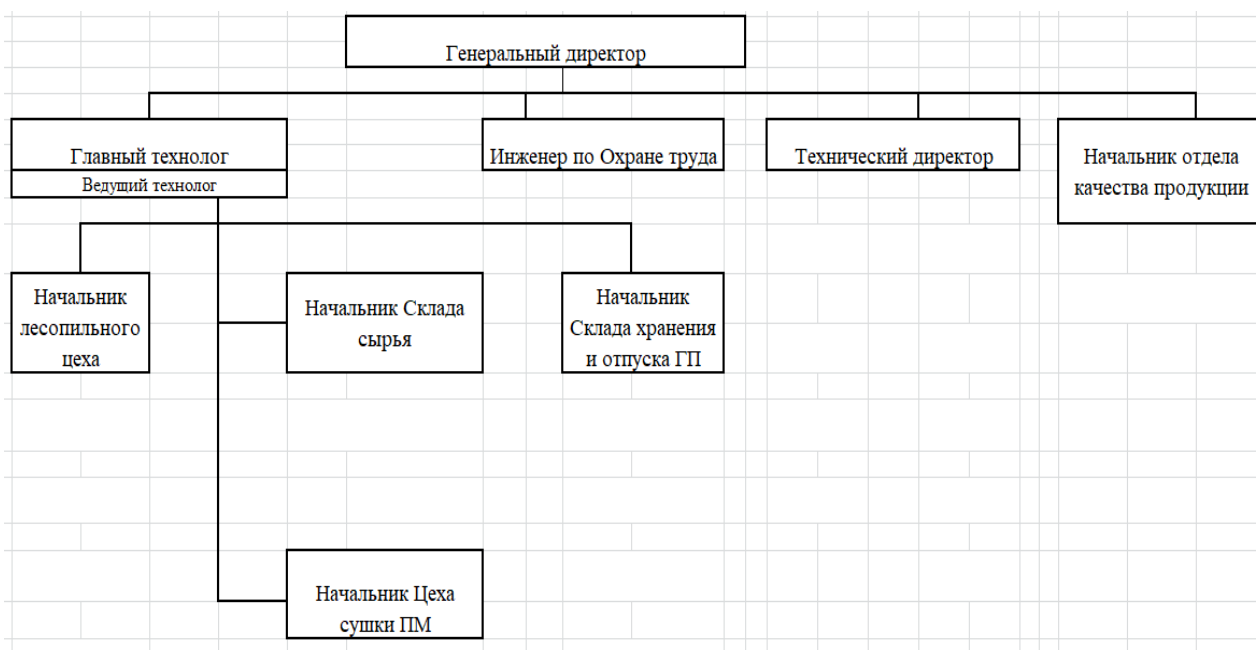


Рис. 1. Организационная структура ООО «КО Тимбер»

Организационная структура ООО «КО Тимбер» является линейно – функциональной. Соподчинение связей вызвано логическим содержанием каждого направляющего звена в системе управления персоналом.

Учредителями компании являются: Закрытая акционерная компания с ограниченной ответственностью участников в пределах принадлежащих им акций «Растакон Лимитед» (RASTAKON LIMITED) – доля в размере 100% Уставного капитала Общества. Организация входит в состав группы предприятий «Красный октябрь».

Основной продукцией предприятия являются экспортные пиломатериалы. На предприятии работает более 200 человек, годовое потребление лесоматериалов составляет 240 000 м³. Предприятие стремится к упрощению цепочек поставок древесины, т.е. к сокращению количества трейдеров, переход на прямые поставки от арендаторов/ лесопользователей.

Организационными вопросами по управлению персоналом, найму и увольнению занимаются сотрудники кадрового отдела ООО «Красный октябрь». ООО «Красный октябрь» принадлежит управление всеми внеоборотными активами группы предприятий «Красный октябрь» и сдает в аренду ООО «КО Тимбер», ООО «Форест» (занимается заготовкой и транспортировкой леса).

Весь управленческий персонал, такие как бухгалтерия, юридический отдел, отдел кадров, коммерческий отдел находится в организации ООО «Красный октябрь», и они предоставляют услуги аутсорсинга для ООО «КО Тимбер», ООО «Форест» по управлению персоналом, а именно по расчету заработной платы и другие организационные моменты в управлении персоналом.

В организации ООО «КО Тимбер» нет обособленного подразделения службы управления персоналом. Улучшение финансового, технического и научного обеспечения кадровой работы является очень важной, требующей незамедлительного решения задачей для ООО «КО Тимбер». Таким образом, служба управления персоналом играет ключевую роль в становлении и развитии всего предприятия в целом.

Основными задачами сформированной службы управления персоналом в системе управления персоналом ООО «КО Тимбер» будут являться следующие, изображенные на рисунке 2.



Рис. 2. Основные задачи службы управления персоналом ООО «КО Тимбер»

Таким образом, в современных реалиях деятельность кадровой службы приобретает особую значимость в свете необходимости поиска наиболее адекватных, действенных инструментов организации взаимодействия с персоналом, базирующихся на оценке возможностей организации, а также учитывающих социально-демографические, экономические, политические, правовые и иные вызовы внешней среды.

Список источников

1. Кельчевская, Н.Р., Ширинкина Е.В. Региональные детерминанты эффективного использования человеческого капитала в цифровой экономике // Экономика региона. - 2019. - Т. 15. - № 2. - С. 465-482.
2. Мясоедов А.И. Концептуальные основы сущности и содержания понятия «управление персоналом» / А.И. Мясоедов // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2020. № 1 (41). С. 93-99.
3. Мясоедов А.И. Методологические основы формирования кадровой политики на примере Украины / А.И. Мясоедов, С.П. Иванова // Экономика. Социология. Право. - 2020. - № 1(17). - С. 34-42
4. Мясоедов А.И. Модели конструктивного управления конфликтами в современных организациях / А.И. Мясоедов // Научный журнал «Дискурс». - 2018. – 2 (16). - С. 96-103.
5. Пряжникова Е. Ю. Психология труда: теория и практика: учебник для бакалавров / Е. Ю. Пряжникова. -М.: Издательство Юрайт, 2019. -452 с.
6. Савельева А.В. Ошибки руководителей в процессе делегирования полномочий в современных организациях / С.П. Иванова, А.В. Савельева // Научный журнал «Дискурс». - 2018. - 11 (25). - С. 195-202.
7. Савельева А.В. Формирование внутреннего кадрового резерва в организации. Этапы и положительные стороны / А.В. Савельева // Бюллетень науки и практики. -2019. -Т. 5. -№ 8. -С. 317-322.

УДК 2964

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

ПЕТУХОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет»

*Научный руководитель: Суворова Алевтина Павловна**д.э.н., профессор**ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный технологический университет»*

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению различных методов и инструментов управления депозитными рисками современных банковских учреждений. Отдельное внимание уделено экономико-математическим методам и инновационным подходам, имеющим значительный потенциал эффективности.

Ключевые слова: депозитные операции, банк, риск, управление, ставка.

METHODS AND TOOLS OF DEPOSIT RISK MANAGEMENT IN A COMMERCIAL BANK

Petukhova Tatyana Sergeevna*Scientific adviser: Suvorova Alevtina Pavlovna*

Abstract: The article is devoted to the consideration of various methods and tools for managing deposit risks in modern banking institutions. Special attention is paid to economic and mathematical methods and innovative approaches.

Key words: deposit operations, bank, risk, management, rate.

Эффективное функционирование современной экономики в условиях глобализации и цифровизации невозможно обеспечить без адекватной политики управления ресурсным потенциалом банковских учреждений. При этом необходимым принципом является соблюдение требования достаточности ресурсов: объем мобилизованных на денежно-кредитном рынке средств должен быть не меньше, но и не больше, чем это необходимо для размещения ресурсов в наиболее прибыльных операциях[1].

Одним из основных источников формирования ресурсной базы банков является проведение депозитных операций. Но, в тоже время, необходимо отметить, что осуществление этих операций и соответственно формирование пассивов банковского учреждения связано с рядом рисков, к числу которых относятся: досрочное изъятие депозитных средств вкладчиками банка, недостаточность денежных ресурсов для погашения обязательств. Все это даже в небольших объемах, может привести к снижению ликвидности и платежеспособности банковского учреждения, вызвать панику среди клиентов и в результате поставить банк на грань банкротства.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, необходимость определения, анализа и управления рисками депозитных операций обусловлено наличием четкой взаимосвязи между объемом капитала и

стабильным развитием банковского учреждения. Это в свою очередь требует своевременной идентификации негативных тенденций, угрожающих стабильности банка, которые требуют соответствующей систематизации, обобщения, на основе чего разрабатываются меры по их предупреждению, а также надлежащему реагированию в соответствии с текущей ситуацией и актуальными вызовами финансового рынка.

Обозначенная задача в условиях экономической и политической нестабильности приобретает все большую актуальность и важность, что предопределяет выбор темы данной статьи, а также подтверждает ее теоретическую и практическую значимость.

В последние годы в экономической литературе проблемам риск-менеджмента в банковской сфере уделяется значительное внимание, при этом авторы исследуют методы оценки степени риска, инструменты принятия многокритериальных управленческих решений, направления усовершенствования депозитных операций с целью снижения их рискованности. Раскрытию данных вопросов посвящены труды Elena Carletti; Charles W. Calomiris; Zhang Yaojie, Горского М.А., Митрохиной В.В., Грибановой А.В.

Сущность и теоретические подходы к управлению депозитными рисками банка отражены в работах Луякова О.В., Щепкиной Н.Н., Суриной И.В. и др.

Однако, несмотря на имеющиеся наработки, до сих пор недостаточно исследованными остаются практические аспекты управления депозитными рисками банка, методы их прогнозирования и предотвращения негативных последствий в условиях неустойчивой рыночной среды.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в проведении детального анализа методов и инструментов управления депозитными рисками в коммерческом банке.

В теории и практике функционирования финансового рынка понятие «депозитный риск» связывается с проблемами, возникающими у клиентов финансовых посредников – банковских учреждений. В научной литературе под риском депозитных операций понимают угрозу возможного невозврата полностью или частично депозитных вкладов в связи с банкротством банка [2].

Процесс управления депозитными рисками банковского учреждения – это совокупность отдельных действий, направленных на разработку стратегии и тактики управления рисками, принятие решения о предотвращении кризисных ситуаций, анализ рисков банка, регулирование их уровня, применение финансовых механизмов компенсации потерь в случае возникновения неблагоприятных обстоятельств.

В банковской практике на сегодняшний день наработано и широко используется много различных методов управления банковскими рисками, однако методы управления именно рисками депозитных операций в должной степени неосвещены.

В первую очередь, учитывая уровень развития информационных технологий и скорость внедрения цифровых инноваций в банках, особого внимания заслуживает комплекс экономико-математических, аналитических инструментов, которые используются в риск-менеджменте депозитных операций. Перечень и группировка данных методов представлена на рис. 1.

Методы, представленные на рис. 1 обладают значительным аналитическим потенциалом, поскольку позволяют сформировать структурированную базу данных на основании которой могут быть приняты управленческие решения, касающиеся либо предупреждения и прогнозирования, либо уже непосредственного реагирования на возникший риск.

Также акцентируем внимание на инновационных инструментах управления депозитными операциями банков, которые возникли в результате перманентно происходящих потрясений в мировой финансовой системе, экономических кризисов и глобальных вызовов по типу пандемии коронавируса.

Итак, прежде всего, отметим, структурный анализ депозитной базы банка и его собственного капитала. Такой метод позволяет определить структуру капитала учреждения, которая является индивидуальной, поскольку зависит от его специализации или универсальности, особенностей проведения депозитных операций. На основании этого анализа принимаются решения о величине процента по депозитам, валютной структуре привлеченных ресурсов и необходимости ее корректировки.

Достаточно эффективным методом управления депозитным риском является метод диверсификации. Сущность которого заключается в вариации состава и структуры портфеля банка по привлечен-

ным депозитным средствам, в зависимости от их характеристик, таким как объем ресурсов, валюта вклада, географический регион и т.д. Основным преимуществом этого метода является его простота, а также незначительный объем затрат. Однако чрезмерная диверсификация может спровоцировать не уменьшение, а увеличение рисков.



Рис. 1. Экономико-математические методы и модели управления депозитными рисками коммерческих банков

Таким образом, подводя итоги, отметим, что на сегодняшний день существует широкий спектр методов управления рисками депозитных операций банков, каждый из которых имеет свою сферу применения и особенности использования. Поэтому коммерческому банку следует применять тот метод, который наиболее соответствует текущей ситуации и позволит получить наибольшую отдачу.

Список источников

1. Митрохин В.В., Грибанов А.В. Стресс-тестирование в банке: депозитный риск // Банковское дело. 2018. № 7. С. 28-36.
2. Ashraf, Badar Nadeem Capital regulation, deposit insurance and bank risk// Research in international business and finance. 2020. Volume 52; pp 13-18.

УДК 338

LEGAL PROVISIONS ON FINANCIAL AUTONOMY AT VIETNAMESE PUBLIC UNIVERSITIES

NGUYEN TAI NANG

Lecturer, PhD student,
University of Law, Hue University,
Hue city, Vietnam

Abstract: Financial autonomy is considered one of the four principal dimensions of university autonomy, including academic, administrative, staffing, and financial independence. Nowadays, university autonomy and integration are indispensable since they allow countries and territories access and interchange achievements of science and technology based on cooperation for educational and training development. Therefore, countries shall possess resources and legislation to meet the demands of collaboration and integration. In which, financial resources play a vital role in the development of higher education. The article studies the legal provisions on implementing financial self-sufficiency and proposes solutions in public universities in Vietnam.

Keywords: Financial autonomy, the degree of economic autonomy, the experience of financial independence, the mechanism of economic self-reliance, and higher education in Vietnam.

ПРАВОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ФИНАНСОВОЙ АВТОНОМИИ В ВЬЕТНАМСКИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТАХ

Нгуен Тай Нанг

Аннотация: Финансовая автономия считается одним из четырех основных параметров университетской автономии, включая академическую, административную, кадровую и финансовую независимость. В настоящее время автономия и интеграция университетов незаменимы, поскольку они позволяют странам и территориям получать доступ и обмениваться достижениями науки и технологий на основе сотрудничества в целях развития образования и профессиональной подготовки. Следовательно, страны должны обладать ресурсами и законодательством для удовлетворения требований сотрудничества и интеграции. В котором финансовые ресурсы играют жизненно важную роль в развитии высшего образования. В статье исследуются правовые положения о реализации финансовой самостоятельности и предлагаются решения в государственных университетах Вьетнама.

Ключевые слова: финансовая автономия, степень экономической автономии, опыт финансовой независимости, механизм экономической самостоятельности, высшее образование во Вьетнаме.

1. Introduction

University autonomy in general and financial autonomy in public educational institutions, in particular, are being prioritized by the Vietnamese Party and Government in the strategy for education development [2]. However, the implementation process is facing many difficulties due to various reasons. Furthermore, the system of documents and policies is incoherent, and scientific research on this topic is not comprehensive enough to serve as a foundation for building plans on economic independence at public institutions [9, pp. 81-91]. Therefore, the research and development of a system of legal documents on financial autonomy have not been effective, synchronous, and consistent in implementing policies. In addition, there is no particular legislation governing the circumstances, basic principles, and degree of fiscal autonomy at higher education institutions. There are no clear guidelines on approaching the issue, the nature of university autonomy, its scope,

and implementation conditions, resulting in differences in perception and opinion between schools and regulatory authorities, making enforcement more difficult. These issues need to be studied in both theory and practice to strengthen the legal regulations on university autonomy in Vietnam, approach international practices, and meet integration requirements [8, pp. 21-32]. Therefore, it is urgent to do in-depth research that appropriately adjusts the provisions to effectively manage, promote, and encourage the implementation of financial empowerment for Vietnamese public institutes of higher education.

2. Legal framework for financial autonomy in Vietnamese public universities.

It can be stated that university autonomy in general and financial autonomy of public higher education establishments, in particular, are known as the significant policy of the Party and Government of Vietnam. The Party, Government, Ministries, and governing agencies have promulgated many resolutions, decrees, and laws on reforming domestic education, including university autonomy. Their purposes are to create high-quality human resources to meet market demand, diversify revenue sources, reduce the State budget, and increase education facilities' initiative, dynamism, and creativity. These undertakings and policies have removed barriers to their development and gradually promoted autonomy, focusing on financial self-reliance.

On November 4, 2013, the Central Executive Committee (Session XI) enacted Resolution No. 29-NQ/TW on fundamental and complete reform in education and training, serving industrialization and modernization in a socialist-oriented market economy and international integration [2]. It has shown the Party's consistency with the view of considering education and training not only the top national policy but also one of the prioritized strategies, forming the basis and providing a driving force for other sectors. According to Resolution No. 89/2016/NQ-CP dated October 10, 2016, of the Government on promoting university autonomy in association with expanding the quality of higher education, universities are given freedom in terms of expertise, personnel, finance, and accountability. Resolution No. 14/2005/NQ-CP dated November 2, 2005, of the Government on a fundamental and comprehensive renovation of higher education in Vietnam from 2006 to 2020, confirmed the importance of perfecting the policy of higher education development in the direction of ensuring the autonomy and social responsibility of universities, the management of the State, and the role of supervision and evaluation of the society for higher education. Thus, to renew the management mechanism, it is crucial for public universities to operate under an autonomous mechanism, have the right to self-determination, and be in charge of training, scientific research, organization, personnel, and finance.

The Law on Higher Education amended and supplemented in 2018 continued to focus on university autonomy, one of its three key points. Accordingly, training establishments can exercise autonomy, personnel, finance and assets, science and technology, international cooperation, and quality assurance in higher education. They exercise a higher degree of independence following their capacity, ranking results, and accreditation results on higher education [1]. Decree No. 99/2019/ND-CP dated December 30, 2019, of the Government, published detailed regulations and guided the implementation of some articles of the Law amending and supplementing some of the Law on Higher Education. It also clearly stipulated autonomy in professional activities, organization, personnel, finance, and assets and emphasized autonomy and accountability [6].

Decree No. 43/2006/ND-CP dated April 25, 2006, of the Government set out the right to autonomy and liability for public schools' task performance, organizational structure, personnel, and finance [7]. According to Resolution No. 77/NQ-CP dated October 24, 2014, of the Government on piloting new operation mechanism for public education institutes from 2014 to 2017, if public schools are committed to self-financing recurrent expenditures and investment spending, they can structure the apparatus, decide on the establishment, and determine the functions and tasks of the subordinate units. In addition, they can determine the number of employees, open more majors, determine enrollment quotas, and organize enrollment. Last but not least, they can create diplomas, associate training with domestic and foreign schools, decide on tuition fees, non-business income, recurrent expenditures, and investment spending [8]. After Decree No. 16/2015/ND-CP had been issued on February 14, 2015, the Government published Decree No. 60/ND-CP on June 21, 2021, to stimulate the autonomy mechanism for the public non-business units.

Promulgating documents has created a legal corridor as well as favorable conditions for public universities in the fields of training, scientific research, and international cooperation, helping them search for domestic and international cooperation projects to diversify and increase revenue.

In terms of financial autonomy, based on the provisions of legal documents, Decree No. 43/2006/ND-CP dated April 25, 2006, of the Government gave the right to autonomy and entire responsibility for task performance, organizational structure, personnel, and finance for public units [3]. Besides Decree No. 16/2015/ND-CP dated February 14, 2015, [5] Decree No. 60/ND-CP dated June 21, 2021, specified the autonomy mechanism for public non-business units [7]. Moreover, Resolution No. 77/QD-CP dated October 24, 2014, has allowed public higher education institutions to exercise autonomy and exclusive authority if they commit to self-finance all operating costs, recurrent expenditures, and investment spending [4]. Currently, there are the following levels of financial independence: (1) looking after recurrent expenditures and investment spending, (2) being in charge of recurrent expenditures (not of investment spending), (3) covering part of recurrent expenditures, and (4) having recurrent expenditures provided by the State.

3. Limitations in implementing financial autonomy

It can be said that the updated and supplemented Law on Higher Education (in 2018) has brought a significant source of benefits for universities in terms of the implementation of university autonomy [1]. However, due to the lack of synchronization between this law and other relevant ones, the provisions on university autonomy are still facing problems.

The first is the right to decide on the apparatus and personnel. Higher education institutions must rearrange their positions and cut down their staff while implementing economic self-sufficiency, leading to the rotation and termination of contracts. It's too challenging to fulfill these processes because they involve the Labor Code and the Public Employees Law. If educational institutions want to encourage workers and attract talents, they must have reasonable compensation. Moreover, the appointment of positions and ranks shall be based on other regulations. Otherwise, it will be effortless to lead to violations.

The second is the right to decide on the apparatus and personnel. Based on the amended and supplemented Law on Higher Education (2018), higher educational establishments have to comply with the Law on Public Investment (2019) and the Law on Bidding (2013). Tuition rates for general programs implemented following Decree No. 86/ND-CP are only valid in the school year 2020-2021. However, it has not been replaced by a new Decree, making public universities confused in publicizing a tuition rate for each discipline and affecting the development plans and strategies between 2021 and 2030 because the tuition is relevant to their legal source of revenue. Although the government has issued Decree No. 16/ND-CP replacing Decree No. 43/ND-CP, providing more favorable conditions for public non-business units, it cannot be applied due to its practical inadequacies. The Government's Decree No. 60/2021/ND-CP governing the autonomy mechanism for public non-business entities, issued June 21, 2021, has not explicitly identified the foundation for developing economic and technical rules when setting the cost of training programs. Furthermore, fiscal autonomy in regional institutions and member units has not been expressed clearly yet.

The last is about promulgating and guiding the implementation of legal documents. University autonomy has been mentioned in the Law on Higher Education since 2012, but there isn't any decree guiding to fulfill it. Although the Law on Higher Education amended and supplemented (in 2018) and Decree No. 99/ND-CP have more apparent and detailed regulations, the governing agencies have not had specific guidelines and plan to implement university autonomy. Furthermore, they have not issued any instruction and have not given more rights to higher education institutions as mentioned in this Law. Many questions in the transition process to autonomy have not been answered and, there is no synchronization in procedures and specific regulations [8, pp. 21 - 31].

4. Recommendations for improving the financial autonomy mechanism

Firstly, besides perfecting the system of legal documents guiding the Law on Higher Education amended and supplemented (in 2018), the National Assembly and State management agencies shall review and amend promptly to ensure the uniformity of some relevant laws, such as the Law on Public Investment, Law on Public Employees, and Law on Budget. These activities will bring a legal alignment, allowing universities to enjoy autonomy.

Secondly, it is necessary to review legal documents regulating the independence and accountability of higher education institutions. Besides, deploying and guiding each model following a specific degree of self-reliance are urgent tasks.

Thirdly, the Law on Higher Education (2018) amended and supplemented has brought more chances for universities. It also fits the current context of Vietnam in the trend of global integration.

Fourthly, it is high time to issue documents to guide the Government's Decree No. 60/2021/ND-CP dated June 21, 2021, on the economic autonomy mechanism for public non-business units, helping public universities develop financial plans for submission to competent authorities.

Finally, regulations should increase autonomy. Universities should be assigned the right to self-administer, manage, and develop development strategy, organization, staff, and finance under the law.

5. Conclusion

It can be said that financial autonomy plays an important role in university autonomy. Therefore, it is essential to create a favorable mechanism in financial management so that public non-business units can actively generate and diversify revenue sources, serving training activities, scientific research, and international cooperation. After evaluating the process of exercising university autonomy and economic self-reliance, higher education establishments should find out the advantages as well as drawbacks to adjust and supplement some regulations and legal documents. Thanks to that, a legal corridor will be created, helping economic empowerment be exercised well and in line with the context of current integration.

References

1. National Assembly. Law No. 34/2018/QH14 dated November 9, 2018, on amending and supplementing some articles of the Law on Higher Education, 2018.
2. Central Executive Committee. Resolution No. 29-NQ/TW dated September 4, 2013, of the 11th Central Executive Committee on fundamental and comprehensive innovation in education and training, serving industrialization and modernization in a socialist-oriented market economy and international integration. Hanoi, 2013.
3. Government. Decree No. 43/2006/ND-CP dated April 25, 2006, on stipulating the right to autonomy and self-responsibility for task performance, organizational structure, staff, and finance for public non-business units. Hanoi, 2006.
4. Government. Resolution No. 77/2014/NQ-CP dated October 24, 2014, on piloting innovation of operating mechanisms for public higher education institutions from 2014 to 2017. Hanoi, 2014.
5. Government. Decree No. 16/2015/ND-CP dated February 14, 2015, on stipulating the autonomy mechanism of public non-business units. Hanoi, 2015.
6. Government. Decree No. 99/2019/ND-CP dated December 30, 2019, of the Government on promulgating detailed regulations and guiding the implementation of some articles on amendments to the Law on Higher Education. Hanoi, 2019.
7. Government. Decree No. 60/2021/ND-CP dated June 21, 2021 of the Government on promulgating regulations on financial autonomy mechanism in public non-business units. Hanoi, 2021.
8. Vu Thi Lan Anh. Legal regulations on university autonomy in Vietnam - Ongoing problems. Vietnam Education Symposium. Hanoi, 2020.
9. Hoang Duc Long. Legal provisions on financial autonomy - Some recommendations and proposals. Vietnam Education Symposium. Hanoi, 2020.

МАРКЕТИНГ

УДК 33

ПОВЫШЕНИЕ УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКТОВ GOOGLE

САЛИМОВА КАРИНА АРДАКОВНА

Магистрант

Казахский агротехнический университет имени С.Сейфуллина

*Научный руководитель: Жолмуханова Айгуль Жажыяновна**к.э.н., ассоциированный профессор**Казахский агротехнический университет имени С.Сейфуллина*

Аннотация: данная статья посвящена одному из наиболее перспективных и стремительно развивающихся на данный момент направлений интернет-рекламы – контекстной рекламе в обширной партнерской сети Google. Рассматриваются определение контекстной рекламы, принципы работы и продвижения и показатели эффективности.

Ключевые слова: маркетинг, контекстная реклама, продвижение, поисковый запрос, ключевые слова, конверсия.

INCREASING BRAND AWARENESS AND SALES EFFECTIVENESS THROUGH THE USE OF GOOGLE PRODUCTS

Salimova Karina Ardakovna

Scientific adviser: Dzholmukhanova Aigul Zhakhyanovna

Abstract: this article is devoted to one of the most promising and rapidly developing areas of Internet advertising at the moment - contextual advertising in the extensive Google partner network. The definition of contextual advertising, the principles of work and promotion, and performance indicators are considered.

Key words: marketing, contextual advertising, promotion, search query, keywords, conversion.

С появлением новых технологий и интернета мир кардинально изменился. Благодаря возможностям интернета предприниматель может найти своего клиента именно в тот момент, когда он сам идентифицировал свою потребность. Так, как только потребитель набирает в любой поисковой системе свой запрос, компания тут же появляется в поле его зрения при помощи своего рекламного объявления [1, с. 240].

Контекстная реклама представляет собой весьма эффективный и распространенный метод продвижения сайта, товара или услуги. Рассмотрим понятия рекламы и контекстной рекламы.

Под рекламой понимается информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование и поддержание интереса к нему и его продвижению на рынке. Контекстная реклама – это вид рекламы в Интернете, показ текстовых рекламных объявлений или баннеров в поисковых системах, каталогах и других рекламных площадках, привязанный к определенным ключевым словам (рис 1).

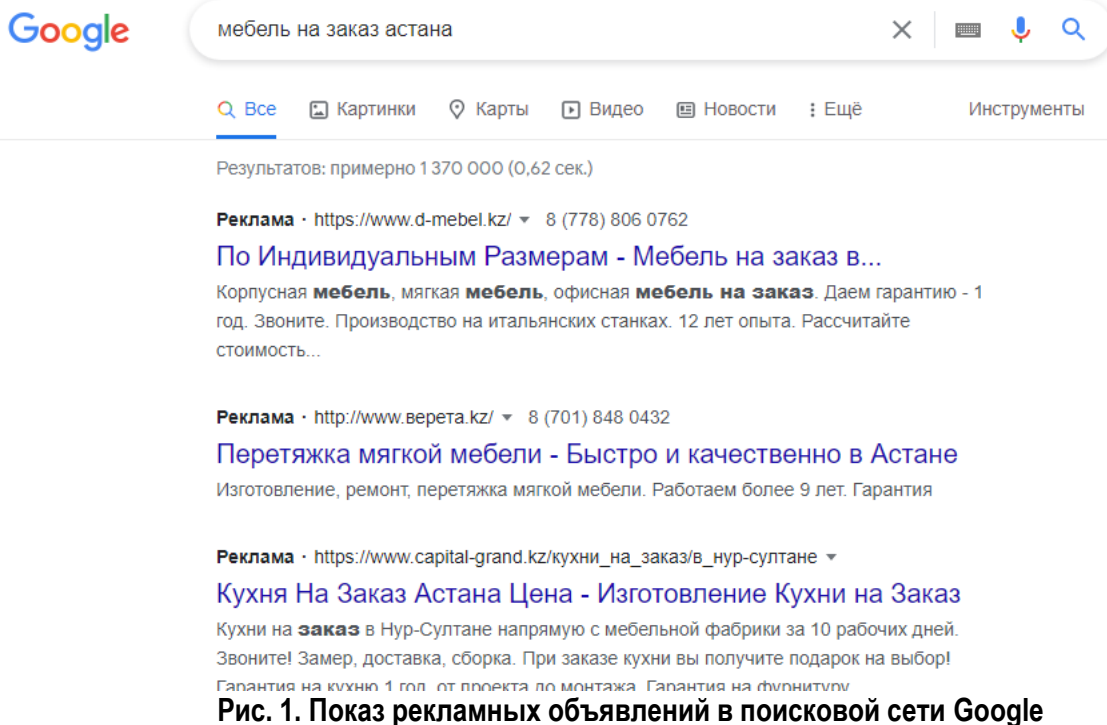


Рис. 1. Показ рекламных объявлений в поисковой сети Google

Ключевые слова – это слова и фразы, которые определяют, по каким запросам пользователей в Google Поиске нужно показывать рекламу. То есть желающий найти ту или иную информацию о товаре либо услуге набирает какое-либо ключевое слово в поисковой системе, и по данному ключевому слову всплывают несколько ссылок, среди которых находится ссылка на рекламируемый сайт (рис. 2).

Ключевые слова в поисковой сети											Последние 7 дней 24 – 30 окт. 2021	
Статус ключевых слов: Включено, приостановлено											ДОБАВИТЬ ФИЛЬТР	
Ключевое слово	Кампания	Группа объявлений	Статус	Макс. цена за клик	Тип соответствия	Конечн. URL	Клики	Показы	CTR	Средняя цена за клик		
Итого (все ключевые слова)							750	4 656	16,11 %	0,32 \$		
● "мебель на заказ астана"	Мебель общая	Продажа Мебели	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	38	115	33,04 %	0,36 \$		
● "Кухни Под Заказ"	Кухни	Кухни Под Заказ	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	35	122	28,69 %	0,46 \$		
● "Кухни По Индивидуальному Заказу"	Кухни	Кухни По Индивидуальному Заказу	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	33	74	44,59 %	0,44 \$		
● "Мебель На Заказ"	Мебель общая	Мебель На Заказ	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	25	80	31,25 %	0,33 \$		
● "мебель на заказ астана"	Мебель общая	Мебель Нур Султан	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	22	54	40,74 %	0,50 \$		
● "кровати в астане"	Мебель общая	Мебель Нурсултан	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	22	137	16,06 %	0,21 \$		
● "офисное кресло"	Офисная мебель	Офисная Мебель	Допущено	0,30 \$ (Оптимизация цены за конв.)	Фразовое соответствие	–	22	164	13,41 %	0,31 \$		
● "астана мебель"	Мебель общая	Мебель Нурсултан	Допущено	–	Фразовое соответствие	–	19	169	11,24 %			

Рис. 2. Ключевые слова в поисковой сети в рекламном кабинете Google Ads

Наряду с ключевыми словами существует такое понятие как минус-слова. Они позволяют заблокировать показ объявлений рекламной кампании по запросам, не имеющим прямого отношения к рекламируемым товарам и услугам (рис. 3). Улучшив, таким образом, таргетинг, рекламодатель может адресовать рекламу заинтересованной аудитории и повысить рентабельность инвестиций.

Принцип работы заключается в следующем: указывая минус-слова, необходимо подобрать такие примеры поисковых запросов, которые лишь косвенно связаны с вашим предложением, но не относятся к нему. Например, рекламируемым товаром является мебель на заказ премиум класса. Добавив минус-слова "игровая" и "недорогая", показ объявлений по таким запросам, как "игровая мебель на заказ для детей" и "недорогая мебель на заказ" будет запрещен [2].

Минус-слово	Куда добавлено	Уровень	Тип соответствия
<input type="checkbox"/> [азия мебель астана]	Мебель общая › Мебель В Астане	Группа объявлений	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [акватон]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [аксилон мебель]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [актобе мебель на заказ]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [алтын агаш мебель астана]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [алтын агаш мебель астана]	Мебель общая › Мебель Нур Султан	Группа объявлений	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [ангстрем мебель]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [аскона диваны астана]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [астыкжан астана мебель каталог]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие
<input type="checkbox"/> [астыкжан мебель астана адрес]	Мебель общая	Кампания	Точное соответствие

Рис. 3. Минус-слова в рекламном кабинете Google Ads

Ещё один важнейший показатель эффективности рекламной кампании – конверсия. Это целевые (полезные для покупателя) действия клиента на сайте, выраженные в процентном отношении к общему числу уникальных посетителей. Простыми словами, чем больше посетитель сайта сделает действия на сайте, которые в итоге приведут к продаже товара или услуги, тем выше будет конверсия рекламной кампании. В целом, конверсия это условное отражение успеха всего рекламного продвижения, и для её реализации весь путь клиента от поискового запроса и до совершения покупки на сайте продавца должен быть максимально прост и при этом информативен. Чтобы улучшить этот путь, следует придерживаться следующих рекомендаций:

1. Постоянно улучшать контент (понятный текст в рекламе, качественные фотоизображения, виртуальные модели товаров, видео про товары с комментариями и т.п.) для убеждения пользователей;
2. Работать над уникальным торговым предложением (почему клиент должен приобрести продукт у вас, а не у вашего конкурента?);
3. Эффективно настроить навигацию по сайту, для того, чтобы пользователи не тратили время на понимание, куда нажимать дальше;
4. Разместить на странице сайта информацию о надёжности продавца (отзывы покупателей, распаковка товаров, процесс работы в месте оказания услуг, сертификаты как на продукцию, так и личные достижения действующего персонала, чтобы покупатель понимал, что приобретает продукт у профессионалов);
5. На каждой странице сайта размещать простые призывы к действию в виде кнопок, форм, обратных звонков.

Придерживаясь данных рекомендаций, можно настроить чрезвычайно эффективную рекламную кампанию, работая по которой, клиент, впервые пришедший по клику на сайт компании, без труда найдёт нужный ему товар или услугу, оформит заказ и будет ожидать ответа от менеджеров [2].

Для того чтобы понять, работают ли нововведения на сайте, их нужно отслеживать в реальном времени, для упрощения работы маркетологов сервис Google стремится создавать самые передовые программы и утилиты, при помощи которых ускоряется работа по обратной связи с сайтом, и делать это лучше всего с фирменным сервисом Google Analytics. Он используется для детальной статистики посетителей веб-сайтов (рис. 4).

Как видно на рисунке 4, в главном меню сервиса всегда отображается общая информация по сайту (сколько всего было посетителей, количество новых посетителей, среднее время нахождения на сайте и т.п.). Сервис собирает практически все важные для конверсии показатели, ориентируясь по которым управляющий сайтом может плавно их корректировать в нужное русло, для увеличения их эффективности [3, с. 6].

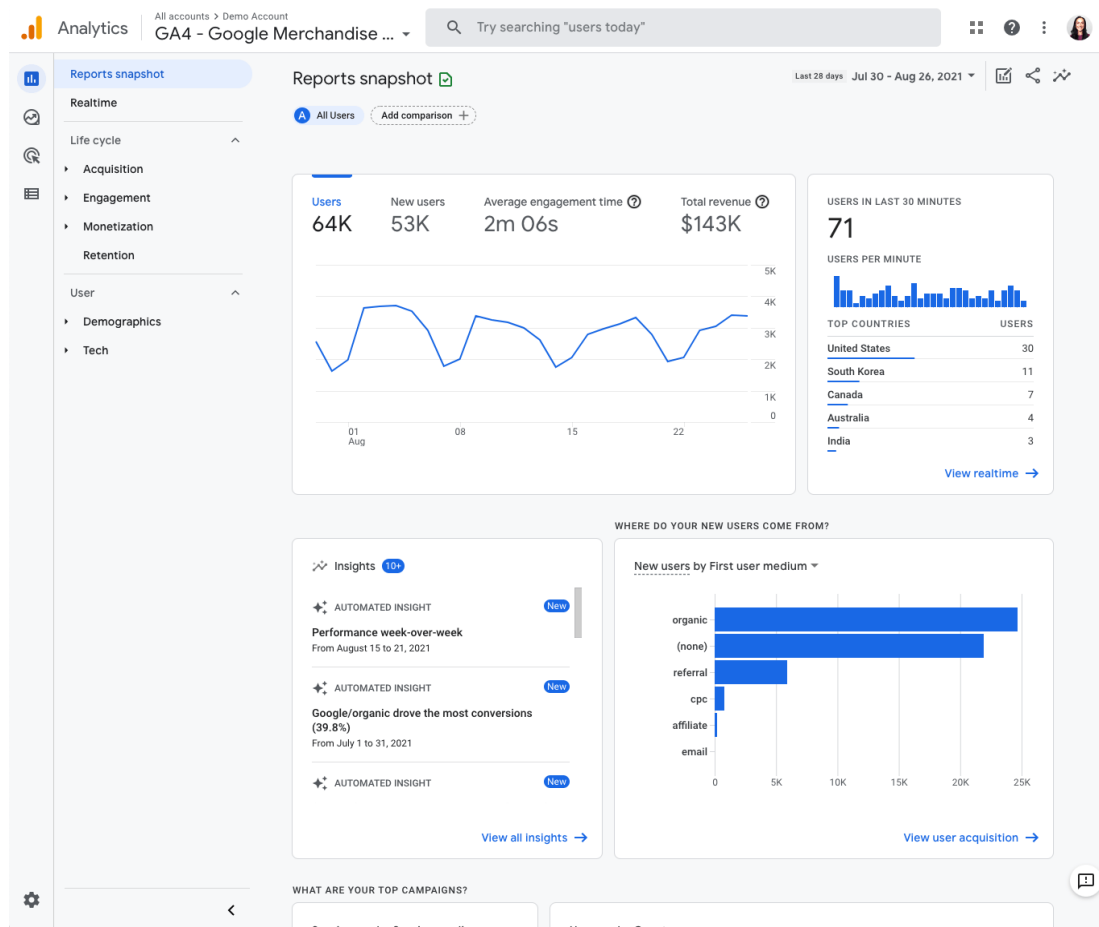


Рис. 4. Главное меню при работе с сервисом Google Analytics

Таким образом, традиционные методы продвижения все чаще и чаще становятся на второй план по сравнению с современными, технологичными решениями в области привлечения потребителей. Не выходя из-за рабочего места маркетолог XXI века, обладая нужными навыками в сети Интернет, может привлечь тысячи, десятки тысяч новых потребителей к нужному товару или услуге. Одним из лучших средств поискового продвижения на сегодняшний день является Google Ads, поэтому организациям, нацеленным на постоянное развитие своего бренда и качественное продвижение и желающим удержаться на плаву в конкурентной борьбе интернет пространства, просто жизненно необходимо обучать своих маркетологов инструментам и сервисам от компании Google [4, с. 178].

Список источников

1. Селецкий А.Д. Использование контекстной рекламы при продвижении товаров и услуг // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2017. – № 3. – с. 240-242
2. Справка – Google Реклама: минус-слова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://support.google.com/google-ads/answer/2453972?hl=ru> (03.11.2021)
3. Калужский М.Л. Четыре вида продвижения в интернет маркетинге // Экономика и организация предприятия. Управление предприятием. – 2015. – № 62782. – с. 6-7
4. Губарец, М. А. Продвижение и позиционирование в маркетинге, или как продвинуть любой товар: учеб.-практ. пособие. – Москва: Дашков и К. – 2012. – 223 с.

УДК 33.2964

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВЕБ-АНАЛИТИКИ

АСМАНДИЯРОВА ЭЛИНУ РУСТЕМОВНА

студент

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: в данной статье дан обзор основных показателей веб-аналитики для анализа результативности трафика веб-ресурса. Рассматриваются основные метрики и принципы оценки эффективности в двух наиболее популярных системах веб-аналитики в России: Яндекс.Метрика и Google Analytics.

Ключевые слова: веб-аналитика, трафик, Яндекс, Google, инструменты веб-аналитики, системы веб-аналитики, веб-ресурс, интернет продвижение, интернет маркетинг.

KEY INDICATORS OF WEB ANALYTICS

Asmandiyarova Elina Rustemovna

Annotation: this article provides an overview of the main indicators of web analytics for analyzing the performance of web resource traffic. We will consider the main metrics and principles of performance evaluation in the two most popular web analytics systems in Russia: Yandex.Metrica and Google Analytics.

Key words: web analytics, traffic, Yandex, Google, web analytics tools, web analytics systems, web resource, internet promotion, internet marketing.

Изначальная цель любого инструмента веб-аналитики заключается в сборе и агрегировании необходимой информации для последующего её анализа. С помощью таких инструментов можно изучить данные сайта по ряду параметров, найти все ошибки в структуре, удобстве сайта для пользователей и проводимой маркетинговой стратегии [1]. Таких данных – значительное количество.

1. Посетители

Количество посетителей - это количество пользователей, обратившихся к интернет ресурсу за определенный промежуток времени. Важно отличать понятия количества визитов и количества пользователей, так как один пользователь может совершить несколько визитов за заданный интервал времени. Для того, чтобы определить количество уникальных посетителей используется cookies - это уникальный идентификатор, который присваивается браузеру [2]. Система веб-аналитики запоминает пользователя по идентификатору и способна отличить его от другого пользователя.

2. Просмотры страниц

Система считает количество загрузок тела страницы в браузер пользователя. Один пользователь за один визит совершает от одного просмотра страницы.

Уникальные просмотры — количество посещений, во время которых хотя бы раз были просмотрены указанные страницы. В приведенном примере (рис. 1) у данного визита 3 просмотра страниц и 2 уникальных просмотра.



Рис. 1. Просмотры страниц

3. Визиты

Один пользователь за определенный интервал времени может совершить один или несколько

визитов на сайт. Визит (или по-другому их называют сеансами) — это некая последовательность взаимодействий пользователя с ресурсом. Визит начинается при переходе пользователя на сайт из внешнего источника - выдачи поисковой системы, социальной сети, по ссылке на другом сайте и других источников.

Яндекс Метрика и Google Analytics UA фиксируют один визит при просмотре страниц, между которыми по умолчанию прошло меньше получаса, и браузер не был закрыт. Если пользователь открыл страницу сайта и прекратил взаимодействие на час, а затем вернулся и продолжил его, это будет уже два визита. В системе возможно самостоятельно задать тайм-аут визита - время бездействия пользователя по истечению которого визит будет считаться завершенным.

4. Время на сайте

Часто измеряемая метрика — время, которое пользователь провел на сайте. Время на сайте считается, как разница по времени между первым и последним событием в визите. К событиям относятся просмотры, переходы по внешним ссылкам, скачивания файлов и достижения целей.

5. Глубина просмотра

Важная метрика, которая обозначает среднее число страниц, открываемых пользователями в пределах одного визита. Для многих видов сайтов этот параметр определяет заинтересованность аудитории. Показатель страницы на визит (иначе называемый глубиной просмотра) представляет собой отношение числа просмотров страниц к количеству визитов.

6. Входы — количество посещений вашего сайта, начавшихся с указанной страницы.

7. Процент выходов — процент выходов с сайта, выполненных с указанной страницы.

В данном примере (рис. 1) фиолетовый сеанс имеет 3 просмотра страницы, а оранжевый 2 просмотра страницы, при этом у страницы 1 два просмотра и один выход (50% выходов), а у страницы 2 один просмотр и 1 выход (100% выходов).

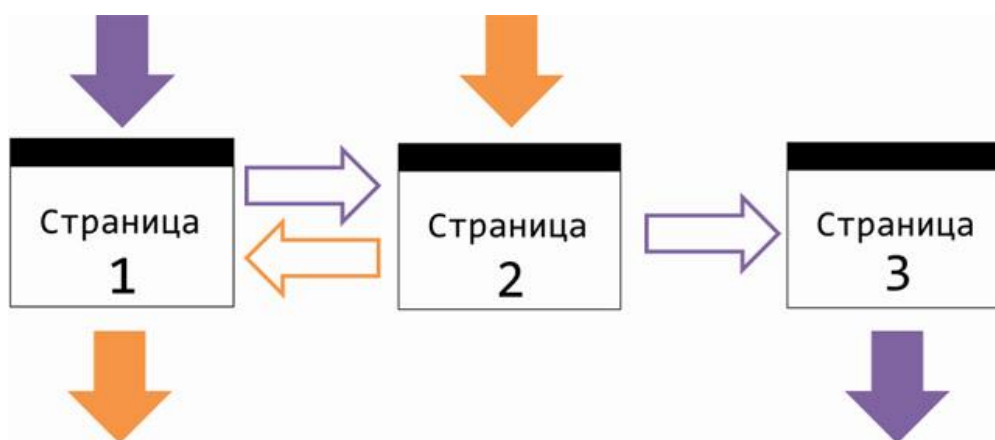


Рис. 2. Процент выходов

8. Отказы

Еще один критерий качества сайта и аудитории — “отказы” (bounce rate). Это процент от общего числа визитов, в рамках которых была открыта только одна страница на сайте.

Отказ в Яндекс. **Метрике** засчитывается, когда пользователь за 1 визит проводит на сайте меньше 15 секунд, не идет дальше одной страницы и не совершает никаких действий [2], в Google Analytics отказом считается сеанс, в ходе которого был активирован только один запрос к серверу Google Analytics [3].

Из-за разной трактовки для одного сайта в Метрике можно увидеть меньший процент отказов, чем в Analytics, но это не значит, что одна из систем точнее, просто у них разные методики подсчета.

9. Поисковые запросы и ключевые слова

Так, в Яндекс.Метрике есть отчет «Поисковые фразы» — в нем отражены фразы, по которым пользователи находили сайт и переходили на него. Они указаны в точном соответствии со словоформами, в которых пользователи задавали их. В Google Analytics есть похожий отчет, но он отражает пе-

переходы из Google.

10. Источники перехода

Браузер сообщает серверу, с какой страницы пользователь нажал на ссылку, чтобы очутиться на текущей странице. Эта информация используется для сегментации, анализа источников трафика и множества других целей.

Каналы - типы источников:

- Organic Search (поисковые системы)
- Paid Search (контекстная реклама)
- Display (медийная реклама)
- Social (соц. сети)
- Referral (переходы с других сайтов)
- Email (рассылка)
- Direct (прямой заход) [3]

Таким образом, инструменты веб-аналитики дают значительный объем информации, который можно использовать для оценки удобства сайта и эффективности проводимой рекламы [4]. При использовании различных показателей, таких как глубина просмотра, показатель отказов, количество просмотров страниц, становится возможным оценивать качественные характеристики привлекаемого потока трафика на сайт, как платного, так и бесплатного. На основе этих данных проводится анализ эффективности и улучшаются качественные и количественные показатели интернет ресурса.

Список источников

1. Кошик, А. Веб-аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики (+ CDROM). М.: Диалектика, 2011. — С. 528.
2. Справочный центр Google Analytics [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://support.google.com/analytics> (дата обращения: 01.11.2021).
3. Справочный центр Яндекс.Метрика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/support/metrika/> (дата обращения: 01.11.2021).
4. Веб-аналитика: анализируй это! Часть 3. Базовые метрики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/post/66923/> (дата обращения: 03.11.2021).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.64

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ И СПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

ХАЛИМОВ ФУРКАТ ЭМИНЖОНОВИЧНезависимый научный сотрудник
Ташкентский финансовый институт

Аннотация. В статье исследуются проводимые реформы в развитии физической культуры и спорта в Республике Узбекистан. Анализируются средства, выделяемые государством в этой сфере, а также финансирование из других источников. По результатам анализа разработана система актуальных предложений и рекомендаций.

Ключевые слова: Физическое воспитание, спорт, финансирование, зарубежный опыт, инвестор, экспорт, импорт.

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF PHYSICAL TRAINING AND SPORT IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Halimov Furkat Eminjonovich

Annotation. The article examines the ongoing reforms in the development of physical culture and sports in the Republic of Uzbekistan. The funds allocated by the state in this area, as well as financing from other sources are analyzed. Based on the analysis results, a system of relevant proposals and recommendations has been developed.

Key words: Physical education, sports, financing, foreign experience, investor, export, import.

В Послании Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева Олий Мажлису по итогам 2020 года дана оценка широкому спектру приоритетных направлений и секторов социально-экономической жизни страны. Следует отметить, что согласно анализу Международного валютного фонда и международных рейтинговых агентств, несмотря на испытания пандемии в 2020 году, Узбекистан сохранил положительные темпы роста среди ряда стран мира. В то же время, доступ страны к международным финансовым рынкам еще больше улучшился: государственные облигации на сумму 2 трлн. Сумов впервые размещены в национальной валюте по низким процентным ставкам. Узбекистан поднялся на 125 позиций до 44 места в Международном индексе мониторинга открытых данных. Важным фактором в этом явилось внедрение практики раскрытия показателей в 20 сферах государственного управления. То, что наша страна поднялась на 26 позиций в рейтинге «Экономическая свобода», - еще одно признание наших реформ на международной арене. [1]

Кроме того, Президент назвал 2021 год Годом поддержки и укрепления здоровья молодежи в стране, а также поставил ряд задач по коренному реформированию и дальнейшему развитию приоритетных направлений на 2021 год, а также популяризации физической культуры и спорта. В частности, в 2021 году 100 миллиардов сумов будет направлено на оснащение 70 физкультурно-спортивных учреждений, 16 тысяч детских садов и школ спортивным инвентарем, а также строительство специальных пешеходных и велосипедных дорожек во всех районных центрах и городах. увеличить с 19 до 25 процентов.

Объявив о том, что Олимпийский совет Азии принял решение провести Азиатские юношеские игры в Ташкенте в 2025 году, президент Мирзиёев сказал: «Можно с уверенностью сказать, что это большое доверие к нашей стране. В то же время, я думаю, все мы понимаем, что ответственность за это тоже велика. Отныне мы должны тщательно готовиться к этому континентальному соревнованию» [1].

Разумеется, необходимо мобилизовать все возможности и ресурсы для безоговорочного выполнения всех этих задач и достижения высокого уровня эффективности. Для этого целесообразно выявить коренные структурные изменения в сфере физической культуры и спорта за последние годы, в частности, проанализировать достигнутые результаты и на этой основе разработать предложения и рекомендации для качественного выполнения поставленных задач.

По данным Госкомстата Республики Узбекистан, в 2015 году общее количество спортивных объектов в стране составило 50 934 объекта. В частности, в селах их было 27 442 человека. В 2019 году этот показатель составил 51 651 человек, из которых 27 591 приходится на сельскую местность. Таким образом, за анализируемый период количество спортивных сооружений в стране увеличилось на 717, а в сельской местности - на 149 (см. Рисунок 1).

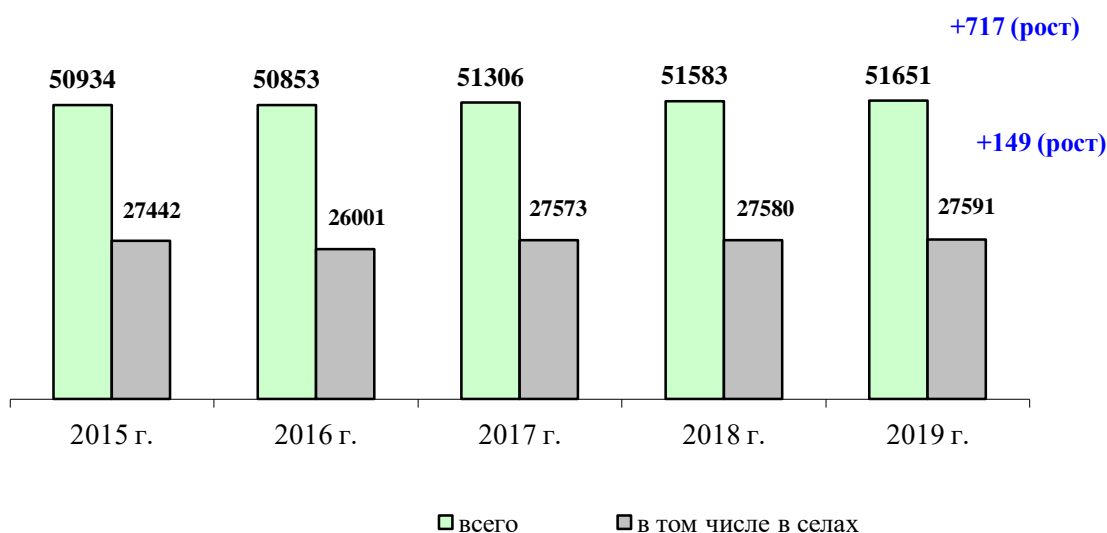


Рис. 1. Общее количество спортивных сооружений в Узбекистане в 2015-2019 гг. (ед.) [2]

Однако, хотя количество спортивных сооружений в стране увеличивалось, по результатам анализа регионов, не во всех регионах наблюдалась одинаковая тенденция роста. Другими словами, если в 7 регионах количество спортивных сооружений увеличилось, в половине - в 7 регионах их количество резко сократилось, см. Таблицу 1.

Таблица 1
Общее количество спортивных сооружений в регионах Узбекистана (2015-2019 гг.) (ед.) [2]

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+;-)
Республика Каракалпакстан	3265	3109	3162	3186	3194	-71
Андижан	4527	4265	4274	4268	4279	-248
Бухара	3755	3465	3478	3479	3479	-276
Джизак	2809	2833	3162	3211	3212	403
Кашкадарья	5142	4925	5108	5130	5131	-11
Навои	1911	1794	1800	1784	1788	-123
Наманган	3314	3291	3259	3271	3274	-40
Самарканд	5262	5480	5553	5555	5555	293

Продолжение таблицы 1

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+;-)
Сурхондарья	4146	4344	4300	4298	4303	157
Сырдарья	1500	1490	1524	1557	1559	59
Ташкент	4164	4408	4392	4500	4505	341
Фергана	5508	5817	5749	5761	5772	264
Хорезм	3451	3461	3366	3404	3409	-42
г. Ташкент	2180	2171	2179	2179	2191	11

Согласно анализу Таблицы 1, общее количество спортивных сооружений в стране увеличилось за анализируемый период, из которых Джизакская область (403) имеет наибольшее количество спортивных объектов, за ней следуют Ташкентская область с 341, Самарканд с 293, Фергана. 264, Самарканд, Сурхондарья, 157 и 59 спортивных объектов открыты в Сырдарье. Согласно анализу регионов, где количество спортивных сооружений увеличилось за анализируемый период, за этот период наблюдался только рост.

При этом в 2019 году по сравнению с 2015 годом произойдет уменьшение общего количества 811 спортивных объектов в стране, в том числе Республики Каракалпакстан (-71), Андижан (-248), Бухара (-276), Кашкадарья. (-11), Навоийской (-123), Наманганской (-40) и Хорезмской (-42) областей.

В сельской местности страны также наблюдаются тенденции в показателях спортивных сооружений за анализируемый период. Из них общее количество спортивных сооружений уменьшилось на 958 и увеличилось на 1107. Мы ссылаемся на данные в таблице 2 для конкретных данных.

Таблица 2

**Общее количество спортивных сооружений в сельских местностях Узбекистана
(2015-2019 гг.) (ед.) [2]**

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+;-)
Республика Каракалпакстан	1946	1777	1769	1756	1757	-189
Андижан	1928	2101	1858	1858	1858	-70
Бухара	1947	1945	1947	1947	1947	0
Джизак	1758	1914	1769	1769	1769	11
Кашкадарья	3058	2936	3196	3220	3220	162
Навои	976	900	983	966	966	-10
Наманган	1432	1398	1377	1361	1361	-71
Самарканд	3175	3350	3290	3289	3289	114
Сурхондарья	2720	2660	2781	2781	2783	63
Сырдарья	897	948	279	279	279	-618
Ташкент	2192	2854	2854	2855	2856	664
Фергана	2909	727	2969	2975	2980	71
Хорезм	2504	2491	2501	2524	2526	22

Резкое сокращение количества спортивных сооружений в сельской местности наблюдается в Сырдарье (-618), Республике Каракалпакстан (-189), Намангане (-71) и Навои (-10).

Напротив, наибольшее количество спортивных сооружений находится в селах Ташкентской области (664), Кашкадарьинской (162), Самаркандской (114), Ферганской (71), Сурхондарьинской (63), Хорезмской (22) и Джизакской (11) регионы.

Увеличение количества спортивных сооружений также имеет прямое положительное влияние на увеличение их вместимости. Согласно анализу, в 2019 году по сравнению с 2015 годом этот показатель увеличился до 154650 человек и имеет общую пропускную способность 2136825 человек в сутки. В

частности, из Рисунка 2 видно, что вместимость спортивных сооружений в сельской местности увеличилась до 96 401.

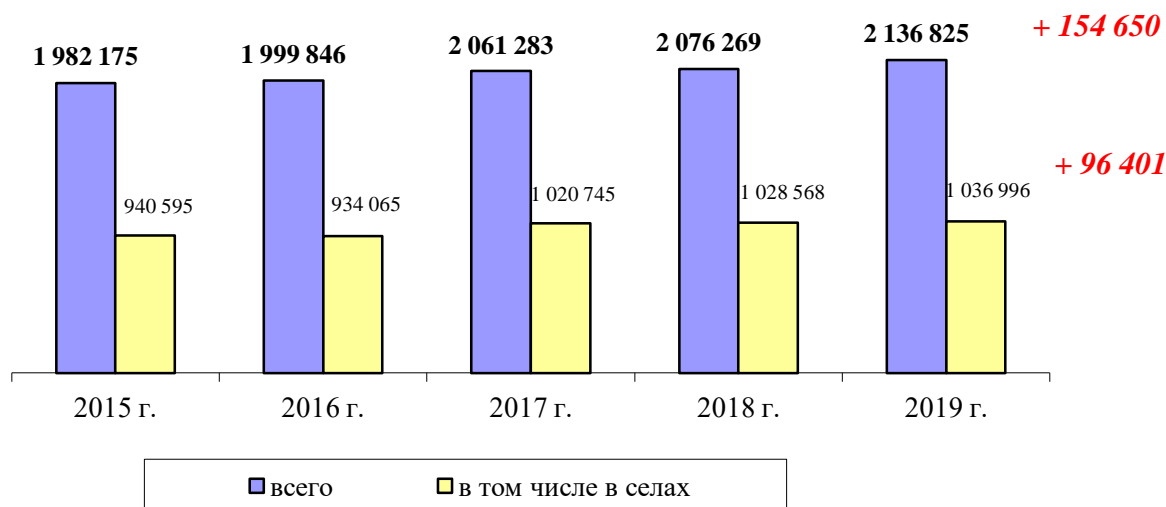


Рис. 2. Однодневная вместимость всех спортивных сооружений в 2015-2019 гг. (вместимость) [2]

Согласно анализу видов спортивных сооружений 77,14% приходится на спортивные площадки и стадионы, далее следуют тренажерные залы - 21,03%, стадионы (0,8%), бассейны (0,6%), стрелковые тир (0,2%). видно из данных таблицы 3.

Таблица 3
Общее количество спортивных сооружений (единиц) в Узбекистане в 2015-2019 гг. и их суточная мощность (вместимость / на человека) [2]

Годы	Показатели	Стадионы	Тренажерные залы	Плавательные бассейны	Стрельбные палки	Спортивные площадки и поли
2015	число (единица)	406	10022	285	130	40048
	1 сутки (вместимость)	42640	1198880	35100	3776	701779
2016	число (единица)	399	10397	295	131	39574
	1 сутки (вместимость)	40250	1243840	32940	3840	678976
2017	число (единица)	410	10699	307	133	39699
	1 сутки (вместимость)	44810	1279920	38040	3504	695009
2018	число (единица)	411	10843	308	142	39807
	1 сутки (вместимость)	45280	1290590	40467	4014	695918
2019	число (единица)	417	10863	316	142	39841
	1 сутки (вместимость)	46550	1309580	45440	4292	730963

Согласно анализу данных таблицы 3 наблюдается рост количества практически всех видов спортивных сооружений. Только количество спортивных площадок и площадок уменьшилось на 207. Несмотря на то, что спортивные сооружения являются самыми крупными по количеству спортивных площадок и площадок, наибольшая производительность по суточной вместимости приема людей приходится на тренажерные залы.

Спортивные и образовательные учреждения играют непосредственную роль в развитии физической культуры и спорта в стране. Высокие результаты в спорте в ближайшем будущем служат важной основой для воспитания гармонично развитого поколения. В течение периода анализа также наблюдалась тенденция к снижению количества спортивных и образовательных учреждений, в том числе то, что в 2019 году их количество уменьшилось на 286 или 53,6% по сравнению с 2015 годом, смотрим данные на Рисунке 3, чтобы получить полную рисунок.

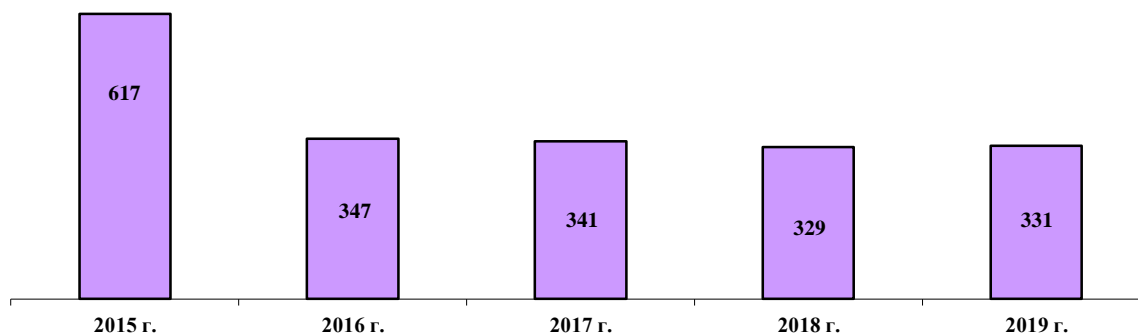


Рис. 3. Общее количество спортивно-образовательных учреждений в Узбекистане в 2015-2019 гг. (ед.) [2]

В 2015-2019 гг. Общее количество физкультурно-образовательных учреждений в стране уменьшилось, основное сокращение произошло за счет уменьшения количества детско-юношеских спортивных школ (-242), количества детско-юношеских спортивных школ и интернатов. школы, специализирующиеся на спорте, как видно из данных таблицы 4.

Таблица 4

2015-2019 г. Количество спортивно-образовательных учреждений в Узбекистане по типам (ед.) [2]

Год	Все-го	В том числе, по видам					
		Детские и подростковые спортивные школы	Специализированные детские и подростковые спортивные школы олимпийского резерва	Специализированные детские и подростковые спортивные школы	Высшие спортивные школы	Спортивные специализированные школы-интернаты	Колледжи олимпийского резерва
2015	617	472	89		13	28	15
2016	347	234	9	49	11	29	15
2017	341	226	6	53	11	30	15
2018	329	230	6	53	11	14	15
2019	331	230	5	54	12	15	15

Согласно анализу данных, представленных в таблице 4 по регионам, количество детско-юношеских спортивных школ уменьшилось на 242, а количество детско-юношеских спортивных школ уменьшилось по регионам.

В 2019 году общая численность персонала в сфере физической культуры и спорта составила 50 834 человека, из них 11740 женщин (23,1%), и по сравнению с 2015 годом общая численность персонала уменьшилась на 1162 человека, а количество женщин увеличилось на 730 человек. (см. рис. 4).

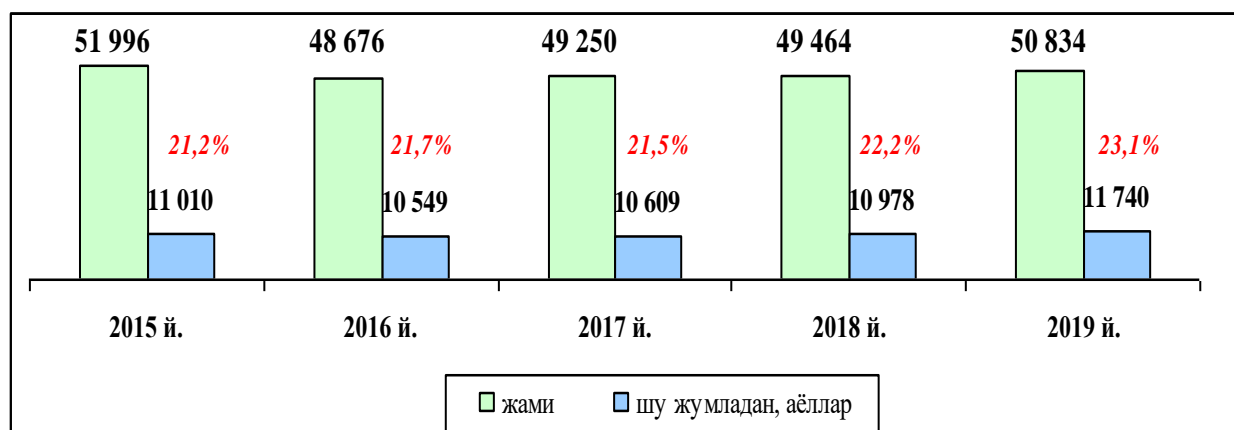


Рис. 4. Персонал в сфере физической культуры и спорта в 2015-2019 гг. (чел.) [2]

В 2016 году произошло резкое сокращение численности персонала в сфере физической культуры и спорта (3320 человек), из которых такого резкого снижения у женщин не наблюдалось, а значит, значительная доля сокращения пришлась на мужчин. Таблица 5 показывает, что 1421 из этих сокращений, или 42,8%, пришлось на долю тренеров.

Таблица 5

Персонал в сфере физической культуры и спорта в регионах в 2015-2019 гг. (чел.) [2]

Годы	Персонал по физической культуре и спорту		Из них, тренеры	в том числе в штате				в том числе преподаватели (инструкторы) ведущих спортивных секций
	всего	женщины		всего	Из них, женщины	те, у кого есть образование по ф/в	Из них, с высшим образованием	
2015 г.	51996	11010	13957	11723	2926	11125	5433	36016
2016 г.	48676	10549	12536	11093	2980	10326	5267	35934
2017 г.	49250	10609	13153	11568	3141	11066	5470	38326
2018 г.	49464	10978	13533	12082	3162	11705	5829	35525
2019 г.	50834	11740	14164	12394	3242	11997	5849	37769

В 2019 году наибольшая численность персонала в сфере физической культуры и спорта в регионах наблюдалась в Ферганской (5487), Ташкентской (5184), Самаркандской (4951), Кашкадарьинской (4584) и Сурхандарьинской областях (4073). В частности, наибольшее снижение наблюдалось в Ташкентской, Самаркандской, Наманганской, Кашкадарьинской, Бухарской, Навоийской областях, как видно из таблицы 6.

Таблица 6

Персонал в сфере физической культуры и спорта в регионах в 2015-2019 гг. (чел.) [2]

	2015 йил		2016 йил		2017 йил		2018 йил		2019 йил	
	всего	женщины	всего	женщины	всего	женщины	всего	женщины	всего	женщины
Республика Узбекистан	51996	11010	48676	10549	49250	10609	49464	10978	50834	11740
Республика Каракалпакстан	3560	553	3336	489	3497	544	3687	590	3768	687
Андижан	3746	775	3423	683	3476	752	3773	855	3666	776
Бухара	3735	941	3507	992	3308	797	3335	794	3308	797
Джизак	2238	312	2062	188	3497	544	2132	289	2565	303
Кашкадарья	5065	705	4584	688	4324	651	4583	688	4584	698
Навои	2722	678	2309	650	2461	720	2515	762	2448	740

Продолжение таблицы 6

	2015 йил		2016 йил		2017 йил		2018 йил		2019 йил	
	всего	женщины	всего	женщины	всего	женщины	всего	женщины	всего	женщины
Наманган	3953	741	3639	801	3683	769	3474	727	3415	698
Самарканд	5746	1254	5250	1308	4951	1021	4954	1021	4951	1021
Сурхандарья	3930	621	3830	564	3736	619	3736	619	4073	1060
Сырдарья	1722	337	1697	348	1607	333	1751	393	1607	333
Ташкент	3610	1103	3353	826	4366	1186	5123	1505	5184	1397
Фергана	5359	1044	5158	978	4913	980	5044	999	5487	1348
Хорезм	2795	669	2856	691	2827	693	2649	668	2864	757
г. Ташкент	3815	1277	3672	1343	2604	1000	2708	1068	2914	1125

Сокращение численности персонала в сфере физической культуры и спорта можно напрямую отнести к сокращению общего количества руководителей в сфере образования до 592, в том числе 425 с высшим образованием и 167 со средним специальным образованием.

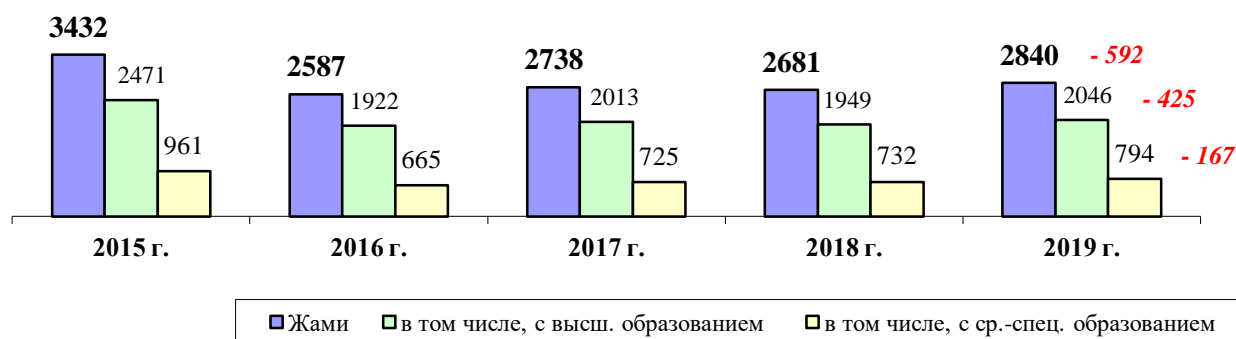


Рис. 5. Руководители по уровню образования физкультурно-образовательных учреждений (2015-2019 / чел.) [2]

Согласно анализу данных на Рисунке 5, хотя количество руководителей в сфере физической культуры и спорта в 2016 году резко сократилось (до 647), в последние годы этот показатель стал более стабильным.

Послание Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева Олий Мажлису ставит ряд задач по дальнейшей популяризации физической культуры и спорта, наряду с масштабными реформами, направленными на коренное реформирование и дальнейшее развитие первоочередных задач. В частности, в 2021 году 100 миллиардов сумов будет направлено на оснащение 70 физкультурно-спортивных учреждений, 16 тысяч детских садов и школ спортивным инвентарем, а также строительство специальных пешеходных и велосипедных дорожек во всех районных центрах и городах. увеличить с 19 до 25 процентов. [3]

Безусловно, необходимо мобилизовать все возможности и ресурсы для достижения высокого уровня эффективности во всех поставленных задачах. Для этого целесообразно выявить коренные структурные изменения в сфере физической культуры и спорта за последние годы, в частности, проанализировать достигнутые результаты и на этой основе разработать предложения и рекомендации для качественного выполнения поставленных задач.

На основании данных Госкомстата Республики Узбекистан можно сделать вывод, что, несмотря на увеличение общего количества спортивных объектов в стране в 2019 году по сравнению с 2015 годом, согласно региональному анализу, такой же тенденции роста не было. наблюдается во всех регионах. В частности, количество спортивных сооружений увеличилось в Джизакской, Ташкентской, Самаркандской, Ферганской, Сурхандарьинской и Сырдарьинской областях, а в Республике Каракалпакстан, Андижанской, Бухарской, Кашкадарьинской, Навоийской, Наманганской и Хорезмской областях этот показатель снизился.

Спортивно-образовательные учреждения играют особую роль в развитии физической культуры и

спорта в стране, так как они играют важную роль в достижении высоких результатов в спорте и воспитании гармонично развитого поколения. Однако, согласно анализу, наблюдается уменьшение количества спортивных и образовательных учреждений. Основное снижение произошло за счет уменьшения количества детско-юношеских спортивных школ, детско-юношеских спортивных школ олимпийского резерва и школ-интернатов со специализацией в спорте. В свою очередь, согласно региональному анализу, спад наблюдается во всех регионах.

При этом, при сокращении общей численности персонала в сфере физической культуры и спорта, среди женщин такого резкого спада не наблюдалось. Это означает, что значительная часть сокращений произошла по вине сотрудников-мужчин, а 42,8% этих сокращений - по вине тренеров.

Сокращение количества персонала в секторе напрямую привело к сокращению количества менеджеров в системе образования. Среди них уменьшилось количество лиц с высшим и средним специальным образованием. По этим показателям необходимо отметить снижение количества менеджеров с высшим образованием. Особенно в Ташкенте, Намангане, Фергане и других. Однако, несмотря на то, что в последние годы этот показатель стал более стабильным, можно заметить, что показатель 2016 года пока не достигнут.

Список источников

1. <https://president.uz/uz/lists/view/4057>
2. Основные показатели развития физической культуры и спорта / Подготовлено автором на основе данных статистического бюллетеня Госкомстата за 2015-2020 годы.
3. Приложение к Указу Президента Республики Узбекистан № ПФ-6155 от 3 февраля 2021 года «О Государственной программе реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы» в г. « Год поддержки молодежи и укрепления здоровья населения».

УДК 336.64

К ПРОБЛЕМЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

ХАЖМУРАДОВА ПЕТИМАТ ШАХРАНОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной
технический университет им. академика М.Д. Миллионщикова»**Научный руководитель: Тасуева Тамила Сулеймановна**

доктор экономических наук, профессор,

ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной
технический университет им. академика М.Д. Миллионщикова»

Аннотация: Проблема поиска источников финансирования деятельности и повышения отдачи финансовых ресурсов является актуальной для предприятий всех видов деятельности и форм собственности. Вместе с тем отдельные сектора экономики являются особенно капиталоемкими и требуют приложения больших усилий в указанной сфере. Проведенное нами исследование базировалось на данных крупнейших нефтегазовых компаний РФ и позволило сформулировать некоторые важные выводы.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, денежные средства, структура, капитал, источники, финансирование.

ON THE PROBLEM OF IMPROVING THE FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF OIL AND GAS SECTOR ENTERPRISES

Khazhmuradova Petimat Shakhranovna*Scientific adviser: Tasueva Tamila Suleymanovna*

Abstract: The problem of finding sources of financing activities and increasing the return of financial resources is relevant for enterprises of all types of activities and forms of ownership. At the same time, certain sectors of the economy are particularly capital-intensive and require great efforts in this area. Our research was based on data from the largest oil and gas companies in the Russian Federation and allowed us to formulate some important conclusions.

Key words: financial resources, cash, structure, capital, sources, financing.

Финансовыми ресурсами хозяйствующего субъекта традиционно считают сумму собственных, привлеченных и заемных денежных средств, направляемых на текущие и инвестиционные цели, а также погашение обязательств. В роли финансовых ресурсов деньги выполняют свои ключевые функции.

Источниками финансовых ресурсов для вновь создаваемых предприятий являются вклады учредителей, вложения собственников или инвесторов, кредиты банков. По мере роста и развития компании име-

ют больше возможностей использовать собственные средства (прежде всего, это нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления), а также привлеченные (например, путем эмиссии ценных бумаг).

В условиях многообразия источников и форм привлечения финансовых ресурсов, их различной стоимости и сроков погашения перед финансовыми службами хозяйствующих субъектов стоит непростая задача организовать наиболее эффективное использование финансовых ресурсов, а также постоянно совершенствовать их состав и структуру.

Роль финансовых ресурсов в деятельности любого хозяйствующего субъекта очень велика и связана она, прежде всего с обеспечением процесса расширенного воспроизводства, погашением расходов на производство и реализацию продукции, роста эффективности производственной деятельности, улучшением финансовой устойчивости и др.

Источники получения хозяйствующими субъектами финансовых ресурсов классифицируют по различным признакам, но ключевым, на наш взгляд, является деление на собственные и заемные (рисунок 1).



Рис. 1. Состав финансовых ресурсов организации

На состав источников финансирования деятельности современных предприятий оказывают влияние различные факторы: фаза жизненного цикла, финансовое состояние, эффективность деятельности, отраслевая принадлежность. Мы в своем исследовании наиболее подробно остановились на последнем факторе и анализировали особенности формирования и использования финансовых ресурсов применительно к компаниям нефтегазовой отрасли.

Финансовые ресурсы нефтегазовых компаний состоят в большей мере из собственных средств (порядка 70%), заемные также присутствуют, причем их источником является как банковская сфера, так и фондовый рынок, в том числе и внешний.

Имеются в данной отрасли и специфические источники получения финансовых ресурсов, такие как соглашение о разделе продукции (СРП), проектное финансирование и ряд других. Необходимость таких источников, наряду с традиционными, обуславливается высокой капиталоемкостью нефтегазовой отрасли, длительным производственным циклом и, соответственно, невысокой скоростью оборота оборотных средств.

В своем исследовании мы проанализировали структуру финансовых ресурсов крупнейших российских нефтегазовых компаний: ПАО «Роснефть», ПАО «Лукойл» и ПАО «Газпромнефть» [1,2,3].

В рассматриваемом периоде по ПАО «Роснефть» и ПАО «Газпромнефть» отмечается рост доли собственных средств и уменьшение величины заемных. В ПАО «Лукойл» указанное соотношение в рассматриваемом периоде почти не изменилось и остается на уровне 45% – собственных средств, 55% – заемных.

Среди других отраслевых особенностей нефтегазового сектора, оказывающих влияние на процесс формирования и использования финансовых ресурсов можно выделить:

1. Организация производственного процесса.
2. Высокий уровень влияния природного фактора.

3. Многоуровневый характер производственных и организационных структур предприятий отрасли.

4. Централизованное управление формированием и использованием финансовых средств.

Наряду с особенностями нами были выделены и современные проблемы, с которыми нефтегазовые компании сталкиваются в ходе формирования и перераспределения своих финансовых ресурсов:

- преимущественное использование собственных средств;

- недостаточное использование эмиссионных источников при недостатке собственного капитала, а также специфических видов финансирования (проектного и СРП) – компании в этом случае чаще обращаются к кредитным учреждениям;

- увеличение масштабов нефтяных компаний при недостаточном внимании к инновационным технологиям (особенно в нефтедобыче);

- постоянный рост затрат по извлечению и транспортировке нефти и газа.

Указанные проблемы и особенности характерны и для ОАО «Грознефтегаз» – одного из ведущих предприятий Чеченской Республики, дочерней компании ПАО «Роснефть». Данные именно этого предприятия [4] послужили информационной базой при проведении нами детального анализа формирования и использования финансовых ресурсов.

Исследование выявило преобладание собственных источников финансирования ОАО «Грознефтегаз» в 2019, 2020 гг., причем в рассматриваемом периоде отмечаются изменения в структуре заемного капитала: почти в 2 раза уменьшилась величина краткосрочных заимствований и незначительно (на 5,9% – рост долгосрочных).

Этот же вывод подтверждает проведенный структурный анализ на основе финансовых коэффициентов. В связи с тем, что в структуре финансов ОАО «Грознефтегаз» преобладают собственные источники, большинство рассчитанных коэффициентов имеют значения соответствующие нормативным.

Проведенный анализ эффективности использования совокупного капитала ОАО «Грознефтегаз» показал, что рентабельность собственных финансовых ресурсов ОАО «Грознефтегаз» и в 2019 году, и в 2020 г. отрицательна, хотя в 2020 г. отмечается незначительное ее увеличение. На уменьшение доходности собственного капитала наибольшее влияние оказало снижение рентабельности продаж.

За рассматриваемый период произошло уменьшение среднегодовой стоимости функционирующего капитала ОАО «Грознефтегаз» на 9,5%, в том числе оборотного на 9,7%. В связи с тем, что темп снижения выручки от реализации не превышал темп сокращения капитала, оборачиваемость последнего в рассматриваемом периоде увеличилась, что является положительной тенденцией.

Преобладание в капитале ОАО «Грознефтегаз» собственных средств свидетельствует о его финансовой независимости, но общее сокращение финансовых ресурсов компании подтверждает необходимость оптимизации структуры капитала и поиска новых источников его пополнения.

А рост эффективности использования собственных средств данной компании может быть достигнут, прежде всего, за счет роста выручки и сокращения затрат. Но для этого ОАО «Грознефтегаз» необходимо наращивать объемы добычи нефти, что при существующем организационно-техническом уровне производства не представляется возможным.

Список источников

1. Официальный сайт ПАО «Газпромнефть». – Режим доступа: https://ir.gazpromneft.ru/upload/iblock/ade/GPN_IFRS_RUS_12m2020.pdf.

2. Официальный сайт ПАО «Лукойл». – Режим доступа: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/FinancialReports>

3. Официальный сайт ПАО «Роснефть». – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/.

4. Официальный сайт ОАО «Грознефтегаз». – Режим доступа: https://grozneftegaz.rosneft.ru/about/Glance/OperationalStructure/Dobicha_i_razrabotka/JUzhnij_Federalnij_Okrug/grozneftegaz/.

© П.Ш. Хажмурадова, 2021

УДК 658.15

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА НА ХОЛДИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

ИВАНОВ ЯРОСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»

*Научный руководитель: Леонтьев Рудольф Георгиевич**профессор ВАК, д.э.н.**ФГБОУ ВО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения»*

Аннотация: в статье рассмотрены специфичность бюджетного процесса на предприятиях энергетической отрасли в составе вертикально-ориентированных холдинговых структур. Система, которую образуют такие предприятия очень сложные, поэтому необходимо обеспечивать дополнительные меры для сохранения эффективности бюджетного процесса в таких условиях. Поэтому важна проблема организации эффективного контроля в системе выполнения бюджетов с целью принятия оперативных управленческих решений, что превращает её в эффективный инструмент управления предприятием. Раскрыта сущность, значение бюджетного контроля предприятий энергетической отрасли. В работе рассмотрена организация бюджетного планирования на предприятии энергетической отрасли. Рассмотрены методы контроля выполнения бюджета предприятий энергетической отрасли. Раскрыты сущность и виды процесса корректировки бюджета предприятий.

Ключевые слова: бюджетный контроль, корректировка бюджета, лимит, холдинг, финансы, предприятия, энергетика.

FEATURES OF THE BUDGET PROCESS AT HOLDING ENTERPRISES OF THE ENERGY INDUSTRY

Ivanov Yaroslav Sergeevich*Scientific adviser: Leontiev Rudolf Georgievich*

Abstract: the article considers the specificity of the budget process at enterprises of the energy industry as part of vertically oriented holding structures. The system that such enterprises form is very complex, so additional measures should be provided to maintain the efficiency of the budget process in such conditions. Therefore, the problem of organizing effective control in the budget execution system in order to make operational management decisions is important, which turns it into an effective enterprise management tool. The essence, significance of budget control of enterprises of the energy industry is disclosed. The work considers the organization of budget planning at the enterprise of the energy industry. Methods of monitoring the implementation of the budget of enterprises of the energy industry are considered. The essence and types of the process of adjusting the budget of enterprises are disclosed.

Key words: budget control, budget adjustment, limit, holding, financing, enterprise, energy.

В современных экономических условиях эффективная деятельность предприятий энергетической отрасли возможна только в составе вертикально-ориентированных холдинговых структур. Из-за сложной организационной и производственной структуры, управляющие учреждения в составе холдинга остро нуждаются в оперативной экономической и финансовой информации для оптимизации затрат, принятия обоснованных управленческих решений и достижения запланированных финансовых результатов. Планирование и контроль деятельности предприятий представляются невозможными без формирования бюджета, как основного инструмента гибкого управления. С его помощью разрабатывается стратегия эффективного развития предприятия в условиях конкуренции, а также неопределённости в условиях рыночной экономики, и он служит важным инструментом достижения целей холдинга. Но, даже взвешенный и обоснованный бюджет не будет эффективным инструментом управления предприятием без отлаженной системы обратной связи, то есть при отсутствии эффективной системы контроля за его выполнением.

В научной экономической литературе последних лет большое внимание уделяется теме управления процессами бюджетирования на предприятиях. В частности, эти вопросы рассматривались такими зарубежными, так и отечественными учёными, как: Сигел, Шим [1], Данилочкина [2], Самочкин [3], и др.

Но недостаточно раскрытой остаётся проблема организации обратной связи, то есть контроля в системе бюджетирования.

В процессе деятельности предприятий энергетической отрасли могут возникать отклонения фактических показателей экономической деятельности предприятия от плановых. Для своевременного выявления таких отклонений и принятия соответствующих управленческих решений используются различные методы бюджетного контроля.

Бюджетный контроль - это вид управленческой деятельности, связанный с проверкой и оценкой результативности функционирования бюджетной системы на предприятии в соответствии с установленными критериями и стандартами, и, в частности, оценивание бюджетов предприятия [4, с. 13].

Бюджетный контроль охватывает такие управленческие действия:

- проверка выполнения бюджетных показателей и конечных результатов выполнения бюджетов;
- идентификация факторов и причин выявленных отклонений;
- определение недостатков в деятельности центров ответственности и общих недостатков функционирования контролируемых систем;
- определение рациональности распределения ресурсов предприятий и эффективности бюджетных расходов;
- выявление несогласованностей бюджетных показателей;
- определение эффективности бюджетного мотивирования.

В процессе деятельности предприятия вследствие воздействия внешних факторов, или недостаточно эффективного учёта внутренних факторов может возникнуть отклонение от запланированных показателей. Для выявления этих отклонений составляется отчёт о выполнении бюджета. В зависимости от уровня отклонений могут быть приняты меры по корректировке деятельности предприятия (в случае незначительных отклонений), или корректировки бюджета (если отклонения являются значительными).

Информационной основой процесса осуществления бюджетного контроля является отчёт о выполнении бюджета. Этот документ содержит сравнение запланированных и фактических показателей деятельности предприятия и расчёт отклонений с указанием их причин. Он состоит из определённым на предприятии периодом отделом по планово-аналитической работе предприятия и адресован руководителям, отвечающим за принятие управленческих решений. Таким образом, отчёт об исполнении бюджета обеспечивает обратную связь, позволяющую осуществлять управление по отклонениям [5, с. 150].

Отклонения в бюджете могут быть как положительными, так и отрицательными. От знака отклонения зависит реакция предприятия в рамках бюджетного процесса [6, с. 244].

В настоящее время наиболее распространённым подходом к формированию финансовой структуры холдинговых предприятий является её рассмотрение, как совокупности центров финансовой ответственности (ЦФВ), каждый из которых рассматривается, как отдельный относительно самостоя-

тельный элемент финансовой группы, имеет свой бюджет и обладает необходимыми ресурсами и полномочиями.

В рамках холдинга можно выделить ЦФВ четырёх уровней:

- 1) холдинг в целом;
- 2) самостоятельные предприятия, или филиалы;
- 3) подразделения предприятий, входящих в холдинг;
- 4) отделы в подразделениях предприятий.

Энергетические предприятия и их подразделения потребляют одинаковое сырье (энергоносители) и производят одинаковую продукцию (энергию), но часто даже построены по одному проекту. Другим важным фактором является большое влияние на экономическую деятельность энергетических предприятий со стороны государства.

Таким образом, бюджетный процесс на предприятиях энергетической отрасли имеет общие и специфические черты.

Текущий (оперативный) контроль за выполнением бюджета осуществляется путём согласования заявок на платеж от ЦФВ. При этом определяется соответствие заявки, как в статьи бюджета движения денежных средств, так и в статьи бюджета доходов и расходов.

На практике могут возникать ситуации, когда необходимо провести платежи, которые не вписываются в бюджет. Например, некоторый ЦФВ по бюджетным статьям уже исчерпал лимиты, а по подписанному договору необходимо платить. Технически, в этом случае можно провести платежи вне бюджета, но такое решение приведёт к уменьшению уровня контролируемости финансовых процессов в холдинге и эффективности самого бюджета, как инструмента контроля. Поэтому верным решением будет актуализация бюджета.

Для предприятий энергетической отрасли характерно годовое планирование финансовой и производственной деятельности с поквартальной разбивкой. Перед началом очередного года департаментом по финансам устанавливаются общие показатели бюджетов всей компании и отдельных ЦФВ. По каждой бюджетной статье ЦФВ имеет годовой лимит и поквартальный план освоения. В рамках этих значений ЦФВ должны осуществлять свою деятельность, в частности выполнять текущие и заключать новые договоры.

Бюджетный процесс начинается с анализа плановых показателей производства и потребления энергии, а также из расчета всех связанных показателей. На основании полученных результатов происходит первоначальное определение финансовых потребностей, и установление лимитов на них.

Поскольку на начальном этапе бюджетирования потребности и лимиты чаще всего не совпадают, далее процесс постепенного их согласования. Результатом согласования является годовой бюджет предприятия, или холдинговой структурной единицы. Процедура согласования бюджетов, конечно, не учитывает специфические черты энергетических предприятий, что определяет наличие резервов для совершенствования процесса бюджетирования.

Вследствие естественной неопределённости экономических процессов, в течение выполнения бюджета возникает необходимость корректировки бюджетных показателей. Превышение установленных лимитов допустимо только после выполнения процедуры корректировки бюджета. Корректировка — это вынужденное изменение лимитов бюджетных статей до начала уточняющего планирования на следующий квартал или в момент возникновения внепланового платежа.

На основании информации об отклонении может быть запущен механизм корректировки бюджетных показателей (в том случае, когда такое отклонение невозможно скорректировать текущими изменениями деятельности предприятия). Корректировка лимитов может осуществляться разнообразными способами, в зависимости от суммы отклонения и количества ЦФВ, которые будут задействованы в процессе перераспределения.

Процесс корректировки начинается с идентификации отклонений и определения метода корректировки, который будет применён в конкретном случае. Например, увеличение квартального лимита одной статьи бюджета за счёт сокращения годового лимита другой статьи. Такая ситуация часто происходит, когда ЦФВ планировало освоение значительной суммы в течение года, но по объективным

причинам она не может быть освоена, зато может быть направлена на другие нужды. В любом случае корректировка бюджета, которая связана с перераспределением, позволяет «залатать дыры» в бюджете, не прибегая к существенному его «перекраиванию». Бюджетным регламентом (или другими способами) необходимо донести до ЦФВ необходимость изыскивать возможность перераспределения своих лимитов перед тем, как их увеличивать.

Однако, иногда не удаётся провести корректировку «внутри» бюджета, перераспределив суммы между статьями, ЦФВ и периодами. В этом случае приходится искать дополнительные средства и пересматривать ключевые показатели бюджета.

Следовательно, можно предложить меры по децентрализации процессов корректировки бюджетов и предоставления в ЦФВ полномочий по перераспределению лимитов в пределах одного, или нескольких однородных ЦФВ

Из-за перераспределения полномочий, можно существенно уменьшить транзакционные расходы бюджетного процесса, повысить его гибкость и оперативность. Понятно, что предоставление полномочий ЦФВ по перераспределению бюджетных показателей должно осуществляться в пределах соответствующих лимитов, для предотвращения возможных негативных последствий от непрофессиональных действий.

Поэтому, эффективное бюджетирование невозможно без привлечения ЦФВ всех уровней. Причём не стоит ограничивать участие ЦФВ только этапом планирования бюджета. Децентрализация и актуализация бюджетного процесса позволит видеть актуальную картину деятельности предприятия, будет способствовать повышению общей культуры финансового планирования, а весь процесс бюджетирования делают реальным инструментом управления компанией. Среди направлений дальнейшего исследования процессов бюджетирования на предприятиях энергетической отрасли следует отметить совершенствование и оптимизацию процесса согласования бюджетов с учётом однородности предприятий холдинга, что позволит ввести кросс-проверку бюджетов и уменьшить общие расходы группы предприятий.

Список источников

1. Шим Джей К., Сигел Джойл Г. Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров. – СПб.: Бизнес – Микро. – 2001. – С. 496.
2. Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М.: ЮНИТИ. – 2002. – С. 297.
3. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М.: Дело. – 2000. – С. 376.
4. Панков В. Контролинг и бюджетирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Киев.: Литература учебного центра . – 2007. – С. 112.
5. Бурцев В.В. Система внутреннего контроля коммерческой организации. - М.: Экзамен. – 2006. – С. 320.
6. Герасимова Л.Н. Управленческий учёт. Теория и практика. – Ростов – на – Дону.: Феникс. – 2011. – С. 512.

УДК 33

РОЛЬ АНАЛИТИКИ ДАННЫХ О КЛИЕНТАХ В УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДОВ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

МАКАРОВ ИВАН НИКОЛАЕВИЧ,

д.э.н., доцент, профессор кафедры

ЗАВЕРШИНСКАЯ ЕВГЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА

студентка

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Липецкий филиал Финуниверситета)

Аннотация: Аналитика клиентов представляет собой процесс сбора и анализа данных о клиентах компании для понимания факторов, влияющих на их поведение, и разработки целевых маркетинговых мероприятий.

Предметом данной статьи является аналитика данных о клиентах и ее роль в увеличении доходов современного предприятия. Аналитика клиентов может повысить отклик клиентов на рекламные акции, укрепить лояльность и, в конечном счете, увеличить продажи, а значит и доходы современного предприятия.

Ключевые слова: аналитика данных о клиентах, аналитика клиентов, клиентская аналитика, потребительское поведение, доход, рентабельность.

THE ROLE OF CUSTOMER DATA ANALYTICS IN DRIVING REVENUE IN THE MODERN ENTERPRISE

Zaverschinskaya Evgenia Alekseevna*Scientific adviser: Makarov Ivan Nikolaevich*

Annotation: Customer analytics is the process of collecting and analyzing data about the company's customers to understand the factors influencing their behavior and for the development of targeted marketing activities.

The subject of this article is customer data analytics and its role in increasing the income of a modern enterprise. Customer analytics can increase customer response to promotions, strengthen loyalty and, ultimately, increase sales, and hence the income of a modern enterprise.

Key words: customer data analytics, customer analytics, customer analytics, consumer behavior, revenue, profitability.

Целью деятельности современного коммерческого предприятия является извлечение прибыли и рост будущих доходов. Кроме того, об успехе действующего бизнеса свидетельствуют показатели высокой рентабельности, к которой стремится любой предприниматель. Рентабельность рассчитывают, чтобы спрогнозировать прибыль и доходность инвестиций, а также сравнить предприятие с рыночными конкурентами. В этой связи, аналитика данных о клиентах, так называемая клиентская аналитика или анализ данных о клиентах, может обеспечить значительный рост доходов предприятия.

Аналитика данных о клиентах представляет собой процесс сбора и анализа разноплановой информации о потребителях, независимо от того, какой продукт или услугу они ищут, для понимания их покупательских привычек и поведения. Для этого компании активно применяют всевозможные инструменты по сбору и организации различных типов данных, а также методологическую основу для их анализа и понимания.

Роль клиентской аналитики в повышении доходов компании огромна. Она позволяет предлагать потребителям актуальные предложения товаров или услуг, которые привлекут подавляющее большинство клиентов, тем самым увеличивая показатели продаж, а значит и выручки.

Клиентская аналитика состоит из трех основных компонентов: удержание клиентов, таргетинг и пожизненная ценность. Рассмотрим их подробнее.

Удержание клиентов способствует определению клиентов с наибольшей вероятностью ухода и управлению их оттоком. Сегодня в условиях высокой конкуренции уровень оттока клиентов является одной из главных проблем. Тем не менее, многие компании недооценивают ее серьезность или неправильно фокусируются на удержании убыточных клиентов.

Таргетинг ориентирован на определенную целевую аудиторию компании и предполагает применение прогнозных моделей, созданных с использованием статистических методов, которые способны идентифицировать клиентов с более высокой готовностью к покупке (склонностью к покупке). Такой клиенториентированный подход позволяет получить наилучший возможный сценарий с фиксированным маркетинговым бюджетом. Он включает в себя решения о том, какой продукт клиент, скорее всего, купит, а также о предпочтительных каналах коммуникаций с ним.

Пожизненная ценность клиента (CLV - customer lifetime value) является решающим фактором для предложений по удержанию клиентов, изменений в модели услуг или продуктового портфеле компании. Пожизненная ценность клиента – это чистая приведенная стоимость будущей прибыли или дохода от конкретного клиента. Вместо того, чтобы оценивать прошлую ценность клиента, CLV фокусируется на его будущем потенциале, который оказывает значительное влияние на принятие бизнес-решений. Использование показателей CLV повышает общую прибыльность предприятия и отдачу от инвестиций в маркетинговые кампании.

Современные компании применяют аналитику данных о клиентах при принятии бизнес-решений, связанных с маркетингом, разработкой продуктов, продажами и пр. Стоит заметить, что продажи могут быть напрямую связаны с ростом выручки, а маркетинговые кампании – с количеством потенциальных клиентов, которых они конвертируют, и клиентов, которых они приобретают. В процессе принятия бизнес-решений учитываются различные аспекты, влияющие на рост доходов предприятия, например, определение всего пути клиента до покупки и создание персонализированных маркетинговых кампаний в соответствии с ним, или выбор рекламной платформы, обеспечивающей наибольшую рентабельность инвестиций.

Недавний опрос McKinsey показал, что компании, широко использующие аналитику клиентов, сообщают о росте рентабельности инвестиций на 115% и прибыли на 93% [5]. Аналитика данных о клиентах дает ответы на многие практические вопросы, которые способны повысить как эффективность работы каждого отдела компании, так и ее общую эффективность в целом, а значит, и показателей прибыли и рентабельности.

Сегодня самые известные российские и международные бренды проявляют ответственное отношение к своим клиентам, разбираясь в аналитических данных, описывающих их потребительские предпочтения и модели поведения на рынке. Если руководство компании хочет вывести ее на новый уровень, то непременно следует создавать лучший опыт для своих клиентов, сформированный на основе собранных о них данных.

Согласно данным журнала Forbes, рентабельность инвестиций в клиентский опыт действительно впечатляет. Компании, ориентированные на клиента и применяющие клиентскую аналитику, на 60% более прибыльны. Бренды с успешным клиентским опытом приносят в 5,7 раза больше дохода, чем конкуренты, которые отстают в этом направлении. 84% компаний, которые работают над улучшением качества обслуживания клиентов, в том числе за счет применения данных о клиентах, подтверждают рост своих доходов [6].

Инвестирование в клиентский опыт создает мощную связь между клиентами и компанией. Компании, которые не ориентированы на клиента, как правило, расходуют больше ресурсов, фактически не получая отдачи от них и обратной связи от клиентов. Такой подход приводит к непродуктивному расходу ресурсов на маркетинг и продукты, которые не находят отклика у клиентов.

Доказательство рентабельности инвестиций сводится к сосредоточению внимания руководства компаний на правильных показателях и надлежащему анализу данных о клиентах для принятия эффективных управленческих решений. Например, в 2020 году более 40% всех проектов по анализу данных клиентов были связаны с аспектом их обслуживания [3]. Даже в период глобальной пандемии можно утверждать, что покупатели хотят, чтобы компании к ним хорошо относились. Эта концепция лежит в основе клиентского опыта – простая идея о том, что клиенты хотят чувствовать, что их видят, знают и ценят компании, у которых они покупают.

В конечном счете, успех бизнеса зависит от того, насколько хорошо компания понимает поведение потребителей, их взаимодействия с бизнесом, что особенно важно в 2021 году, когда общение с клиентами происходит по стольким офлайн и онлайн каналам. Опыт работы с клиентами – это полномасштабный тренд, который определит, как бизнес должен работать в будущем.

Согласно данным отчета международной сети компаний PwC (PricewaterhouseCoopers), занимающейся аудитом и консалтингом, 86% покупателей готовы и будут платить больше за отличный клиентский опыт. Более 2/3 компаний в мире уже конкурируют за качество обслуживания клиентов. Стоит отметить стремительный рост компаний, инвестирующих в многоканальный опыт коммуникаций с клиентами. PwC отмечает, что число таких компаний с 2020 года увеличилось с 20% до более чем 80%. Необходимо особенно выделить, что, согласно данному исследованию, 57% клиентов не будут рекомендовать услуги компании с неграмотно разработанным сайтом, доступ на который они осуществляют через мобильное устройство [4].

В завершении можно резюмировать следующее: аналитика данных о клиентах способна обеспечить прибыльный рост доходов предприятия по всем каналам и на всех этапах жизненного цикла клиента за счет предоставления клиентского опыта, соответствующего запросам потребителя и персонализированного под его нужды. Согласно исследованию консалтинговой компании Gartner, к 2022 году 90% корпораций будут считать информацию своим ключевым активом, а аналитику – важнейшей компетенцией [7].

Кроме того, на основе аналитики данных о клиентах возможно осуществление прогнозирования роста выручки и рентабельности, что выступает наиболее сложным аспектом финансового планирования предприятия. Тем не менее, данный аспект важен, поскольку позволяет оценить факторы риска бизнеса в современных условиях рынка, а также заблаговременно предпринять меры по их предупреждению или нейтрализации их последствий.

Список источников

1. Анализ прибыли и рентабельности предприятия // Главная книга: готовые решения для бухгалтеров. – Режим доступа: <https://glavkniga.ru/situations/s504896> (дата обращения: 29.09.2021).
2. Клиентская аналитика: с чего начать // VC.ru. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/86639-klientskaya-analitika-s-chego-nachat> (дата обращения: 29.09.2021).
3. Морозова Г. Прогнозирование прибыли компании // 1С-интегратор. – Режим доступа: <https://wiseadvice-it.ru/o-kompanii/blog/articles/kak-sdelat-prognoz-pribyli-kompanii/> (дата обращения: 30.09.2021).
4. Отчет компании PwC Ритейл 2020: побеждая в полярном мире // PwC. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/us/en/retail-consumer/publications/assets/pwc-retailing-2020.pdf> (дата обращения: 30.09.2021).
5. Официальный сайт компании McKinsey: <https://www.mckinsey.com> (дата обращения: 30.09.2021).
6. Официальный сайт Forbes: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 30.09.2021).
7. Чухляев И. Чем аналитика поможет бизнесу // Медиа нетологии. – Режим доступа: <https://netology.ru/blog/08-2020-analitika-i-biznes> (дата обращения: 30.09.2021).

УДК 33

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

ГУЛЯКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА,
МЫЗИНА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
СУХАРИКОВ ВЛАДИСЛАВ ОЛЕГОВИЧ

Студенты

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ (Владимирский филиал)»

Научный руководитель: Новокупова Ирина Николаевна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ (Владимирский филиал)»

Аннотация. В статье исследуется проблема оптимизации денежных потоков. Оптимизация денежных потоков является одной из приоритетных задач каждого предприятия. Этим обуславливается актуальность рассмотрения данной темы. Ключевой целью оптимизации выступает сбалансирование положительного и отрицательного денежных потоков. Учитывая специфику деятельности и факторы, оказывающие влияние на формирование денежных потоков, компании адаптируют методы оптимизации под себя, чтобы добиться лучших результатов.

Ключевые слова: приток, отток денежных средств, классификация и принципы денежных потоков, потоки операционной и финансовой деятельности, управление дебиторской задолженности.

CASH FLOWS AS A FACTOR IN ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION

Gulyakova Irina Sergeevna,
Myzina Natalia Alexandrovna,
Sukharikov Vladislav Olegovich

Scientific adviser: Novokypova Irina Nikolaevna

Abstract: The article examines the problem of optimizing cash flows. Optimization of cash flows is one of the priority tasks of each enterprise. This determines the relevance of the consideration of this topic. The key goal of optimization is to balance positive and negative cash flows. Taking into account the specifics of their activities and the factors influencing the formation of cash flows, companies adapt optimization methods to themselves in order to achieve better results.

Key words: cash inflow, outflow, classification and principles of cash flows, operating and financial flows, accounts receivable management.

Денежные потоки – один из важных элементов в системе всего финансового планирования и именно поэтому в последние годы в организациях выделяют наибольшее внимание, что говорит лишь о том, что денежные потоки оказывают огромное влияние на экономические результаты всей деятель-

ности организации, также отсюда следует, что формирование денежных потоков - один из основных показателей финансовой устойчивости организации.

Денежный поток прежде всего представляет из себя разницу между доходами и расходами, т.е. это некая сумма поступлений и оттоков денежных средств, распределенных во времени в процессе ведения хозяйственной деятельности организации. Бывает ситуация, когда в процессе финансовой деятельности тратится больше, чем зарабатывается, иными словами когда происходит выбытие или же отток денежных средств, то данную ситуацию расценивают как отрицательный денежный поток (ОДП), следовательно, если наблюдается ситуация, в процессе которой заработок выше – это соответственно положительный денежный поток (ПДП).

Существует такое понятие как чистый денежный поток (ЧДП), которое подразумевает за собой разность между положительным и отрицательным денежным потоком [1].

При управлении денежными потоками характерны следующие принципы.

Принцип достоверности информации. Его суть заключается в наличии надежной информационной базы, которая необходима для того, чтобы осуществить управление денежными потоками. Реализация этого принципа - непростая задача, поскольку на современном этапе нет полностью организованной и сформированной целой системы финансовой отчетности.

Принцип обеспечения сбалансированности. Данный принцип обеспечивает рационализацию денежных потоков при выполнении управления ими. Управление денежными потоками в компании предполагает синхронизацию всех его видов и вариантов. Баланс потоков по таким существенным характеристикам, как тип, объем, временной интервал и т.д. способствует достижению общих целей и задач управления.

Принцип обеспечения эффективности управления денежными потоками. Данный вид принципа приведет к эффективному использованию уже имеющихся денежных средств за счет использования финансовых вложений (инвестиций). Из-за нерегулярности расходования и получения денег в определенные сроки на предприятии иногда образуется значительная сумма временно свободных денежных средств. Дабы не потерять свою ценность из-за инфляции или других факторов, компании используют эти ресурсы для финансовых вложений (инвестирований).

Принцип обеспечения ликвидности. Важно помнить и не забывать, что из-за неравномерности движения денежных средств компания может испытывать временную нехватку ресурсов. Данная ситуация будет неблагоприятно отражаться на платежеспособности компании. Во избежание возможных проблем, на протяжении всего рассматриваемого периода, компании необходимо поддерживать оптимальный уровень ликвидности денежных потоков. Осуществление данного принципа - обеспечение ликвидности приведет к синхронизации в организации расходований и поступлений (ПДП и ОДП) в период каждого временного отрезка.

Отсюда следует, что цель управления денежными потоками – это баланс между входящими и исходящими потоками, для того чтобы обеспечить финансовое равновесие компании [2].

Денежный поток – одна из самых важных составляющих структуры организации. Его можно сравнить с «финансовым кровообращением», потому что за счёт денежных средств происходит обеспечение всей финансовой деятельности компании [1]. При этом, руководству необходимо выстраивать и принимать грамотные управленческие решения, так как от них зависит качество и состав денежных потоков.

– Умение управлять денежным потоком является действенным и актуальным экономическим рычагом оборота денежных средств компании. Важно уметь грамотно сбалансировать цикл денежных потоков в организации. В таком случае, можно гарантировать получение прибыли. Прибыль, в свою очередь, оказывает существенное положительное влияние на финансовую устойчивость фирмы. Для достижения поставленных целей-высот руководство должно проводить мониторинг эффективности использования ресурсов предприятия, то есть мониторинг деловой активности. При применении качественного менеджмента будет происходить уменьшение длительности производственных циклов организации.

– Оптимизация – это главный аспект управления, так как с ее помощью можно выявить лучшие формы организации денежных потоков. Для эффективного ее проведения необходимо учитывать

специфику компании, изучить внутреннюю структуру: жизненный цикл, инвестиционную составляющую, показатели операционной и чистой прибыли, спрос на продукцию, сезонность продаж, амортизационная и финансовая политика и пр. [4]. Эти показатели помогут сформировать понимание по объему денежного потока.

– Финансово устойчивые, компетентные, прибыльные, развитые, эффективные, успешные в своей деятельности организации имеют достаточно финансовых ресурсов, чтобы погасить текущие финансовые обязательства: выплату заработной платы персоналу компании, погашение кредиторской задолженности, займов, резервов, выплата арендной платы, векселей, дивидендов. В компании на хорошем уровне должен быть разработан и функционировать график платежей, чтобы добиться их регулярного поступления и выплат и т.д. С помощью графика платежей можно отсрочить или исключить фактор возникновения неплатежеспособности организации в данный период времени.

Сбой в реализации, совершении платежных обязательств, скорее всего, приведет к негативным последствиям в финансово-хозяйственной деятельности компании: несвоевременные поставки продукции, исполнения обязанностей со стороны работников фирмы, а также обеспечение услуг и пр.

– Рациональное образование денежных потоков, как правило, увеличивает равномерность реализации операционного цикла, другими словами – текущей деятельности организации. Именно потоки текущей деятельности занимают основополагающее место в организации денежных потоков фирмы. То есть неравномерное исполнение платежей и обязательств организации приводит, разумеется, к негативным финансовым последствиям. А вот качественные денежные потоки компании приводят к увеличению объема реализации готовой продукции, спроса, то есть формируют надежную финансовую опору-основу компании.

Вышеперечисленные пункты являются основными аспектами управления денежными потоками предприятия.

Система налогообложения, которую использует предприятие, возможность привлечение заемных средств, структура товарного и фондового рынков, правила расчетов с покупателями и поставщиками - все это относится к внешним факторам, которые оказывают непосредственное влияние на денежные потоки организации.

Таким образом, после тщательного анализа данных факторов, необходимо выбрать путь оптимизации денежных поток определенной организации. Основной целью оптимизации является поиск возможности сбалансировать положительный и отрицательный денежные потоки. Определив, что нам необходимо: сбалансировать избыточный денежный поток, либо дефицитный, следует выбирать методы оптимизации.

Также на конкретном примере, проводя требуемые расчеты, возможно рассмотреть процесс анализа и управления для оптимизации денежных потоков [6].

Благодаря эффективному управлению денежными потоками компания получает шанс минимизировать привлекаемые заемные средства. Гарантию оптимального и эффективного использования собственных оборотных средств могут дать менеджеры высшего звена компании, которые активно и системно управляют денежными потоками. Гарантией уменьшения зависимости темпов развития компании от привлекаемых займов и кредитов и залогом финансовой устойчивости компании является наличие собственных оборотных средств. Таким образом, совету компании, которая находится на ранней стадии жизненного цикла бизнеса, необходимо уделить особое внимание этому вопросу, так как на ранней стадии бизнеса наблюдается нехватка собственных оборотных средств [6].

Таким образом, денежный поток являет собой увеличение или уменьшение суммы денежных средств, имеющейся у компании, учреждения или частного лица. В финансах этот термин используется для описания суммы денежных средств (валюты), которые генерируются или потребляются в определенный период времени. Политика по управлению денежными потоками подразумевает собой определенную часть финансовой политики организации, которая направлена на проведение оптимизации совокупной величины остатка денежных средств в целях обеспечения постоянной платежеспособности и эффективности по использованию денежных средств, процесса их хранения. Каждая компания при разработке вариантов оптимизационного процесса движения денежных потоков учитывает индивиду-

альные характеристики ведения хозяйственной деятельности. Благодаря эффективной оптимизации организация может улучшить свое текущее финансовое положение.

Список источников

1. Батищева Е. А. Анализ и управление денежными потоками. Ставрополь: Прогресс. 2019. 560 с.
2. Волынкина А.А. Управление денежными потоками предприятия // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2019. №13. URL:<https://cyberleninka.m/artide/n/upravleше-denezhnyimi-potokami-predpriyatiya-4> (дата обращения: 25.09.2021).
3. Гаджиев Г.М. Управление денежными потоками предприятия // Символ науки. 2020. №1-2. URL: <https://cyberleninka.m/artide/n/upravleше-denezhnyimi-potokami-predpriyatiya-6> (дата обращения: 25.09.2021).
4. Грызунова Н.В., Киселёва И.А. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. №7 (340). URL: <https://clck.ru/T9XAD> (дата обращения: 25.09.2021).
5. Жировов Д.А., Смородинова Н.И. Управление денежными потоками на предприятии // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2018. №9. URL: <https://clck.ru/T9XAD> (дата обращения: 25.09.2021).
6. Моляков Д.С. Актуальные проблемы финансов предприятий // Финансы. 2020. № 4. С. 3-7.
7. Царицына Г.А., Остроухов В.М. Совершенствовать управление деятельностью предприятий // Финансы. 2020. № 2. С. 8-11.

УДК 336.76

ПОДРОСТКИ И СПЕКУЛЯЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

ПАРАМОНОВА ВИКТОРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

к.экон.н., доцент кафедры международных финансов
МГИМО (У) МИД России (Московский государственный институт
международных отношений (Университет) МИД России)

Аннотация: В ЦБ рассматривается вопрос о смягчении условий допуска детей с 12 лет на фондовый рынок. В настоящей статье автор приводит ряд контраргументов подобной политики. Опираясь на статистику поведения взрослых при формировании позиций, склонность к рисковому и недиверсифицированным инвестициям, подчеркивает недостаточный уровень финансовой грамотности, способный привести рискованные портфели частных инвесторов к большим убыткам при развороте бычьего тренда. Кроме того, затрагивается психологический аспект краткосрочного инвестирования, способный привести к серьезным нарушениям психики подростков.

Ключевые слова: диверсификация, категоризация инвесторов, инвестиционный портфель, риск, психология инвестирования.

TEENAGERS AND SPECULATION IN THE STOCK MARKET

Paramonova Victoria Evgenjevna

Abstract: The Central Bank is considering the issue of easing the conditions for the admission of children from 12 years old to the stock market. In this article, the author gives a number of counterarguments of such a policy. Based on the statistics of adult behavior in the formation of positions, the tendency to risky and non-diversified investments, emphasizes the insufficient level of financial education that can lead risky portfolios of private investors to large losses when the bullish trend reversal. In addition, the psychological aspect of short-term investing, which can lead to serious mental disorders of adolescents, is touched upon.

Key words: diversification, categorization of investors, investment portfolio, risk, psychology of investment.

В июне 2021 года на Петербургском международном экономическом форуме первый зампред Банка России Сергей Швецов заявил, что регулятор предлагает снизить до 12 лет возраст выхода на биржу для совершения сделок с ценными бумагами. По мнению Сергея Швецова, в школе к 12 годам «люди знают математику уже достаточно неплохо», чтобы пробовать элементарные финансовые инструменты.

Данное заявление вызвало оживленную дискуссию в финансовых, правовых и родительских кругах.

Согласно итогам онлайн-опросов, 77% респондентов не одобряют допуск подростков на биржу, и еще больше – 83% и вовсе категорически против снижения возрастной планки для торгов до 12 лет. По мнению опрошенных родителей, подростки не обладают достаточной финансовой грамотностью и не могут отвечать за свои решения.

Согласно Гражданскому кодексу, если ребенку меньше 14 лет, то ему нельзя торговать ценными бумагами на рынке самостоятельно. За него финансовые решения принимают родители. Но основная проблема в том, что при продаже бумаг им требуется разрешение органов опеки.

Подросток старше 14 лет имеет право покупать и продавать ценные бумаги, но с письменного

разрешения родителей на каждую сделку. Согласно Гражданскому кодексу, любая сделка, совершенная малолетним инвестором без согласия его родителей или попечителей, может быть оспорена и признана недействительной. [1] В условиях волатильных рынков такие требования создают трудности для брокерских компаний, обслуживающих несовершеннолетних инвесторов, да и самого малолетнего трейдера лишают иллюзии самостоятельности.

Аналогичные правила действуют и при торговле паями инвестиционных фондов: владение ими доступно всем детям независимо от возраста. Но для ребенка, не достигшего 14 лет, осуществить покупку могут только родители, а продажа возможна опять-таки с разрешения органов опеки. При достижении 14-летнего возраста покупка и продажа возможны самим подростком с письменного разрешения родителей.

Понять суть и принципы инвестиций проще всего с индивидуальным инвестиционным счетом. Но для него действуют такие же правила, что и для брокерского.

Похожая ситуация в других странах.

В США банковский счет можно иметь с 14 лет — он управляется родителями, а нововведения от брокеров позволяют открывать счета на фондовом рынке от 13 лет. В Германии принято еще в средней школе открывать накопительные счета для формирования правильных финансовых привычек и навыков. Банковские сервисы в Европе также предлагают сберегательные счета для детей, и там также доступны инструменты фондового рынка, хотя и установлены жесткие лимиты на транзакции.

В рамках действующего законодательства формирование инвестиционных навыков у подростков серьезно ограничивается. Многие родители открывают себе брокерские счета и торгуют через них совместно с чадами.

Казалось бы, почему не согласиться с мнением представителя ЦБ и не открыть доступ к фондовому рынку для подрастающего поколения. Однако существует ряд аспектов, которые необходимо учитывать перед принятием подобного решения:

- финансовый, статистический;
- образовательный;
- психологический.

Ребенок повторяет поведение близких ему людей не только в быту, но и в различных ситуациях. Рассмотрим последнюю статистику по поведению российских граждан на фондовом рынке.

В 2020 году число частных инвесторов выросло на 5 млн человек (до 8 млн). За год они вложили 301 млрд руб в акции, 617 млрд. руб – в долговые инструменты, 90 млрд – в ETF и биржевые паевые фонды.

Число клиентов на брокерском обслуживании продолжает увеличиваться и в 2021. За первые 8 месяцев года количество брокерских счетов частных инвесторов на Московской бирже выросло на 55% и достигло 22,5 млн, а общее число физических лиц, имеющих доступ к биржевым рынкам, - 13,8 млн человек.[3]

Подобная активность вызвана падением процентных ставок по вкладам, начавшимся пару лет назад, активностью брокерских компаний и удобством мобильных приложений для биржевой торговли. Стимулирует ее рост и затянувшийся бычий тренд на фондовом рынке. По данным Московской биржи, общий объем торгов акциями в 2020 году достиг исторического максимума – 23,9 трлн рублей, а доля частных инвесторов в нем 40,6%.

Далеко не все владельцы брокерских счетов — активные инвесторы, но сам факт открытия счета указывает на то, что человек готов развиваться в этом направлении.

Эксперты аналитического центра НАФИ создали портрет «нового инвестора» фондового рынка. Это молодой человек с высшим образованием, проживающий в крупном городе. Наибольший интерес к инвестициям высказали люди в возрасте от 18 до 24 лет (38%). В возрастной группе от 25 до 34 лет процент заинтересованных ниже – 30%, с 35-44 лет – 25% и только 12% в группе старше 55 лет. Горожан – 24% против жителей сел (18%). Людей с высшим образованием 29% против 20% людей, не окончивших вуз. 35% инвесторов – люди, занимающие руководящие позиции и 18% без постоянной работы.[2]

Стремительный рост числа частных инвесторов в условиях ожидаемого разворота растущего рынка заставил Центральный банк ускорить вступление в силу закона о тестировании неквалифицированных инвесторов.

Согласно данному закону с 1 октября 2021 года любой россиянин, который решил стать инвестором, но не прошел специальное тестирование, сможет приобрести только наиболее простые и наименее рискованные финансовые инструменты, например, акции, включенные в котировальные списки, и государственные ценные бумаги РФ. Согласно документу, финансовые организации не смогут заключить договор, являющийся сложным инвестиционным продуктом, с неквалифицированным инвестором, то есть с человеком, который не обладает специальными навыками и знаниями для работы на фондовом рынке или пока их не подтвердил. Банки, брокеры, управляющие компании, инвестиционные советники, а также страховые компании, кредитные кооперативы должны будут предоставлять клиентам информацию о продуктах и услугах, которые гражданин планирует приобрести.

Интересные тенденции наблюдаются в структуре портфелей.

К середине 2021 года совокупная стоимость активов физических лиц на брокерском обслуживании составила 7,2 трлн рублей. Оценочная стоимость остатков ценных бумаг на счетах физических лиц в российских депозитариях выросла до 6,6 трлн руб. Доля российских акций составила 33%, доля иностранных инструментов (облигации, акции, депозитарные расписки, ETF) - 39%, доля облигаций иностранных эмитентов - 18%.

Количество клиентов в сегменте доверительного управления (ДУ) достигло 604 тыс., а стоимость инвестиционных портфелей – 1,7 трлн рублей, в том числе портфелей физических лиц – 1,2 трлн руб. Основной приток клиентов в ДУ наблюдался в стандартных стратегиях ИИС. Доля вложений в ПИФ, структурные облигации или ETF физических лиц в стандартных стратегиях составила 406 млрд руб., а количество клиентов – 549 тыс.

В целом, доля квалифицированных инвесторов составила менее 2% от общего числа клиентов и 69% от объема активов.[4]

Проблема видится в том, что основной поток средств частных инвесторов направлен на брокерское обслуживание. Этот показатель превышает ДУ и ПИФы более чем в 4 раза. Хотя неквалифицированным инвесторам гораздо больше подходит именно институт доверительного управления, как коллективного, так и индивидуального. Он защищает его и благодаря фидуциарной ответственности управляющего, и диверсификации портфелей, которые не только настраиваются под индивидуальный рискованно-доходный профиль и временной горизонт инвесторов, но и исключают уникальные риски инструментов. Неблагоприятно выглядит и доля индексных фондов (12,6% по СЧА среди всех паевых инвестиционных фондов).

Если посмотреть, куда сегодня вкладываются клиенты брокеров — физические лица — неквалифицированные инвесторы, то акции в их портфелях занимают 43%, а облигации 24%. То есть больший объем в портфеле занимает рискованный инструмент. В брокерских портфелях квалифицированных инвесторов картина прямо противоположная: 43% — это облигации и 22% — акции.[4] В портфелях доверительного управления, сформированных в интересах неквалифицированных инвесторов, наблюдается заметно меньшую долю акций. Получается, что неквалифицированные инвесторы являются более склонными к риску (если допустить, что это волеизъявление самих клиентов), чем квалифицированные или профессиональные управляющие.

Такое распределение активов частных лиц вызывает беспокойство. Ведь согласно статистике, доля активных управляющих, на 15-летнем временном горизонте переигрывающих индекс, составляет всего 6% (развитые рынки) и 5% (развивающиеся). При этом из 25%-й верхушки периода 2008-2012 годов только 22% сохранили свои позиции в следующей пятилетке, а 11% даже обанкротилась. [6] А речь идет о профессионалах рынка. Что же говорить о неквалифицированных новичках, выстраивающих свои стратегии самостоятельно. Согласно статистике, вероятность успеха последних ничтожно мала.

Даже инвестирование в активное управление не очень удачная мысль для новичков. Анализ отдельных стратегий российских ПИФов показывает, что доходность ниже уровня депозитов принесли

девять из 30 стратегий, все они доступны неквалифицированным инвесторам. При этом самая популярная на рынке стратегия (с наибольшим числом клиентов) на горизонте 12 месяцев показала отрицательную доходность (-0,5%), на нее подписаны 222 тыс. клиентов (40% от общего числа физических лиц в рамках стандартных стратегий). И это при растущем индексе Московской биржи.

Таким образом, российский частный инвестор практически игнорирует идеально диверсифицированный пассивно управляемые фонды с низкими комиссиями за обслуживание, а инвестирует не просто в активно управляемые фонды с превышающим международные стандарты уровнем комиссий, но и в высокорисковые по своему усмотрению сформированные и плохо диверсифицированные портфели. Сложившаяся ситуация может плачевно отразиться на благосостоянии наших инвесторов при развороте рынка.

Может быть, у типичного российского инвестора есть достаточный уровень образования для такого рискованного инвестирования.

Согласно тому же опросу НАФИ почти четверть россиян проявляет интерес к теме инвестиций, а 9% имеет инвестиционный опыт. Но только 3% респондентов считает, что свободно владеют темой и понимают инструменты. А вот 65% совсем не разбираются, а 29% - знают об инвестициях лишь поверхностно. Среди интересующихся инвестициями только пятая часть (19%) имеет глубокие знания в этой сфере, а 21% совсем не разбирается. Структура же портфелей опасна даже для профессионалов рынка.[2]

Аналогичный результат представил и Райффайзенбанк, проведя опрос своих клиентов, владельцев брокерских и инвестиционных счетов. Только у 10% есть профильное образование, 20% планируют его получить.

Если взрослое население ведет себя подобным образом, что говорить о поведении подростков, как правило, копирующих поведение своих родителей.

Несмотря на то, что в рамках программы повышения уровня финансовой грамотности населения в школах вводятся обучающие курсы, этого недостаточно, чтобы выпустить неподготовленных детей на рынок.

МИРЭА — Российский технологический университет провел исследование степени внедрения финансовой грамотности в школьные программы. Его результаты показывают, что за два последних года число образовательных организаций, где в программы включена финансовая грамотность, увеличилось с 29 561 до 32 110. Количество школ, где финансовая грамотность преподается как отдельный предмет, выросло почти вдвое — с 4 472 до 7 946 школ. Но за исключением некоторых случаев программы не достаточно проработаны и настроены для индивидуального инвестирования.

Выпустить подростков на биржу, не снабдив их специальными знаниями и алгоритмами — огромная ошибка. И прежде всего она связана не с потерей денег их родителями, а с психологическими травмами, последствия которых опасны.

Мы подошли к психологическому аспекту проблемы. Будучи экономистом, для подтверждения своей точки зрения на наличие такой проблемы я обратилась к исследованиям, проводимым в изучения психологии трейдеров. А речь в данной статье идет именно об опасности допуска детей к спекулятивному трейдингу, а не долгосрочным инвестициям. Достаточно нескольких примеров, чтобы доказать необходимость более тщательно и аккуратного подхода к изменению законодательства по данному вопросу.

Известный специалист по трейдингу, автор множества книг Ван Тарп, утверждает, что в успехе трейдера всего 10% отводится торговой стратегии, 30% — умению грамотно управлять своим капиталом и 60% — психологическому базису. Отсутствие такого базиса может привести к «компульсивному расстройству», термин, который применяется современными психологами по отношению к навязчивым действиям, которые человек совершает для снятия дискомфорта (переедание, зависимость от шопинга и стрессовое состояние у трейдеров). Возникает психологический зуд, который можно подавить только некоторыми действиями, приносящими кратковременное облегчение. У спекулянтов это проявляется в частых и беспорядочных сделках (например, фиксирование прибыли до достижения тейк-профита). Высшей точкой становится обсессивно-компульсивное расстройство, при котором человека

одолевают навязчивые мысли, требующие ритуальных действий (вход в рынок по часам или иным приметам). Что особо обидно, большинство страдающих ОКР – люди с высоким уровнем интеллекта. Стрессовые ситуации способны стимулировать развитие данного заболевания.

Интересное исследование было проведено директором тюрьмы «Пёшвис» в кантоне Цюрих Томасом Ноллом и психиатром Паскалем Шеррером.[5] Они взяли 27 трейдеров, большинство которых работали на швейцарские банки, некоторые – на международные компании, торгующие сырьевыми продуктами, и хедж-фонды и предложили им компьютерную игру, действующую по принципу так называемой «дилеммы заключенного». Результаты были сравнены с тем, как играла группа из 24 психопатов, находящихся в закрытых клиниках Германии. И контрольная группа из 24 «нормальных» людей.

Исходная гипотеза ученых была уже сформулирована не в пользу трейдеров: Нолл и Шеррер полагали, что эта группа подопытных станет действовать столь же рискованно и эгоистично, как и психопаты. Но при этом покажет более высокие результаты. Гипотеза подтвердилась, причем с нелестными результатами для трейдеров. В компьютерной игре они показали себя еще менее склонными к сотрудничеству с другими игроками, чем психопаты и представители контрольной группы. Когда уровень риска в испытаниях повышался, росло соперничество, поведение спекулянтов оказалось хуже поведения психопатов: склонность к риску выше, а основными мотивами были уничтожение конкурент, а не абсолютный выигрыш. Исследователям только не удалось определить, что первично. То ли данная сфера привлекает определенный тип людей, то ли в процессе работы возникает некая «профессиональная деформация».

Насколько репрезентативно исследование на примере лишь 27 персонажей? «Поскольку эти тесты исключительно эффективны, результаты статистически верны, несмотря на небольшое число участников», - утверждает Томас Нолл.

Другое проведенное в 2005 году исследование продемонстрировало, что люди, которые из-за некоторых повреждений мозга не ощущают в полном объеме свои эмоции, являются более успешными трейдерами на Уолл-стрит. Им даже дали название – «функциональные психопаты». (Психопат – человек с больной, ненормальной психикой, душевнобольной).

Я ни в коей мере не берусь утверждать, что все биржевые спекулянты имеют некие отклонения. Для этого я не располагаю ни достаточной статистической выборкой, ни должным образованием психолога. Но найденные мною результаты исследований лишней раз подтверждают тезис о том, что спекулятивная (читайте, краткосрочная) торговля ценными бумагами опасна даже для взрослой психики. Что же говорить о подростках, и так с трудом справляющимся с гормональной перестройкой, свойственной как раз этому возрасту.

Суммируя сказанное выше, допуск к краткосрочной торговле подростков в большинстве случаев может стать губителен для благосостояния домохозяйств и психики детей.

Если целью изменений в законодательстве является рост уровня финансовой грамотности юного населения, то логично было бы увеличить число пособий для данной возрастной группы по финансовому рынку; ввести дополнительные факультативные курсы, раскрывающие все риски недиверсифицированной краткосрочной торговли и плюсы долгосрочных инвестиций в широко диверсифицированные портфели активов, исключая уникальные риски; доказывать преимущества вложений в индексные фонды на регулярной основе. Таким образом удастся сформировать будущий сегмент долгосрочных инвесторов, а не краткосрочных спекулянтов, способных потерять все за короткий промежуток времени и забыть навсегда о фондовом рынке.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 08.07.2021): URL: <http://www.garant.ru> Дата обращения: 20.10.2021)
2. Аналитики составили портрет «нового инвестора» в России. РБК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://quote.rbc.ru/news/article> (Дата обращения 21.10.2021)

3. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг. На 13.09.2021.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.cbr.ru/securities_market/analytics/ (Дата обращения: 25.10.2021)

4. Рост клиентских активов на брокерских счетах заставляет обращать особое внимание на эту индустрию. Интервью с зам.пред. ЦБ 31.03.2021: Интерфакс: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.interfax.ru/interview/758796> (Дата обращения 20.10.2021)

5. Th. Noll; P. Scherrer Professionelle Trader in einer Gefangenendilemma-Situation./ Fraud Management in Kreditinstituten : Praktiken, Verhinderung, Aufdeckung. - Frankfurt am Main : Frankfurt-School-Verl., - 2013, p. 257-279

6. Plancorp Annual Investment Review: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.plancorp.com/blog/plancorp-annual-investment-review> (Дата обращения: 25.10.2021)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 33

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «БЕЛГОРОДСКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ»)

КАЛУЦКАЯ НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,

к.э.н., доц.

ГАЛУЗА ТАТЬЯНА АНДРЕЕВНА

Студентка

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: Научная статья посвящена исследовательскому анализу устойчивости экономического роста компании на основе расчета одноименного коэффициента. Также на основе полученного показателя был рассчитан темп прироста объемов производства. В заключение работы автором установлено, что в рамках исследования внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость компании, наибольшее влияние оказало увеличение коэффициентов рентабельности продаж, а также текущей ликвидности.

Ключевые слова: анализ; экономический рост; финансовое состояние; устойчивость; внутренние факторы.

ANALYSIS OF ECONOMIC GROWTH SUSTAINABILITY OF THE COMPANY (BY THE EXAMPLE OF BELGOROD REFRIGERATION PLANT)

Kalutskaya Natalia Alekseevna,

Galuzha Tatyana Andreevna

Abstract: The scientific article is devoted to the research analysis of stability of economic growth of the company on the basis of calculation of the coefficient of the same name. Also on the basis of the obtained indicator the growth rate of production volumes was calculated. In conclusion, the author found that in the study of internal factors affecting the financial stability of the company, the greatest impact had an increase in the return on sales, as well as current liquidity ratios.

Key words: analysis; economic growth; financial condition; sustainability; internal factors.

Любая коммерческая организация стремится на определенном пути своего развития достичь максимально возможной для нее прибыли, что свидетельствовало бы о ее устойчивости и экономическом росте. Однако необходимо не просто достичь желаемого финансового результата, но и сохранить его в дальнейших периодах. Для этого менеджеры и управленцы компании используют различные методы и показатели, помогающие сформировать объективную оценку будущих перспектив организации.

Устойчивость экономического роста можно оценить с помощью одноименного коэффициента, который показывает, какими темпами в среднем может развиваться дальше субъект хозяйствования, если не будет менять уже сложившиеся соотношения между различными источниками финансирования деятельности, рентабельностью бизнеса, принятой дивидендной политикой и т.п. Он рассчитывается по следующей формуле [1]:

$$K_{ур} = K_{рп} * K_{qr} * K_{об} * K_{с} * K_{п} * K_{к} * K_{фз},$$

где Крп – коэффициент, определяемый путем отношения реинвестированной прибыли (чистая прибыль (убыток) за вычетом дивидендов) к величине чистой прибыли (убытка);

Кqr - рентабельность продаж, он показывает сколько прибыли получает организация с проданной ею продукции, оказанной услуги, выполненных работ;

Коб – коэффициент оборачиваемости собственного оборотного капитала, определяемый как отношение выручки к среднегодовой сумме собственного оборотного капитала;

Кс – коэффициент обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом, рассчитываемый как отношение среднегодовой суммы собственного оборотного капитала к среднегодовой сумме оборотных активов;

Кп – коэффициент текущей ликвидности (покрытия), Он рассчитывается как отношение оборотных активов к текущим обязательствам предприятия. Тем самым он показывает способность организации оплатить свои краткосрочные обязательства только за счет оборотных активов;

Кк – коэффициент краткосрочных обязательств, показывающий сколько краткосрочных обязательств приходится на каждый рубль активов организации;

Кфз – коэффициент финансовой зависимости, показывает степень зависимости предприятия от заемных средств, также свидетельствует о том, сможет ли организация погасить всю свою кредиторскую задолженность, если ликвидирует имеющиеся активы.

Расчет факторов, формирующих коэффициент устойчивости экономического роста, представлен в табл. 1. Для начала стоит отметить, что в акционерном обществе «Белгородский хладокомбинат» произошло увеличение прибыли, как чистой, так и от продаж, и, соответственно, показателей рентабельности продаж. Поскольку выручка от продаж не увеличилась, это может свидетельствовать о сокращении расходов на производство и реализацию продукции.

Таблица 1

**Результаты анализа устойчивости экономического роста компании
АО «Белгородский хладокомбинат» за период 2019 и 2020 гг.**

Наименование показателя	За 2019 г.	За 2020 г.	Изменение, %
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	4,14	33,98	720,10
Дивиденды, тыс. руб.	0,00	0,00	-
Реинвестированная прибыль, тыс. руб. (стр. 1- стр. 2)	4,14	33,98	720,10
Крп (стр. 3 / стр. 1)	1,00	1,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	23,08	68,32	196,10
Выручка от продаж, тыс. руб.	836,56	865,36	3,44
Кqr (стр. 5 / стр. 6)	0,03	0,08	166,70
Заемные средства (всего), тыс. руб.	256,60	190,26	-25,85
Капитал, тыс. руб.	674,64	708,76	5,10
Кфз (стр. 8 / стр. 9)	0,38	0,27	-28,95
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	14,42	15,08	4,60
Внеоборотные активы, тыс. руб.	662,10	607,58	-8,20
Среднегодовая сумма СОК, тыс. руб. (стр.9 за г. t + стр. 9 за г. t-1)*0,5	672,58	691,7	2,84
Коб (стр. 6 / стр. 14)	1,24	1,25	0,81
Оборотные активы, тыс. руб.	269,14	291,46	8,30
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	242,18	175,18	-27,70
Среднегодовая сумма СОА, тыс. руб. (стр. 9 – стр. 12)	12,54	101,18	706,86
Кс (стр.18 / стр. 16)	0,05	0,35	600,00
Кп (стр. 16 / стр. 17)	1,11	1,66	49,55
Кк (стр. 17 / стр. 8)	0,94	0,92	-2,13
Кур, % (стр. 4 * стр. 7 * стр. 10 * стр. 14 * стр. 18 * стр. 19 * стр. 20)	0,07	1,44	1957,14

В анализируемом периоде учредителями было принято решение об использовании прибыли на нужды предприятия, тем самым дивиденды не были выплачены, из-за чего показатели чистой и реин-

вестированной прибыли оказались равны.

Произошло сокращение коэффициента финансовой зависимости на 28,95%, что связано с уменьшением в организации заемных средств, а именно краткосрочных обязательств. Однако нельзя с уверенностью сказать, что это пойдет предприятию на пользу, поскольку в идеале он должен быть равен примерно 0,5, что может повлечь за собой недостаток финансирования инвестиций для расширения и усиления деятельности фирмы.

За счет увеличения капитала организации и уменьшения ее внеоборотных активов произошло увеличение коэффициента обеспеченности оборотных активов СОК на 600 %.

На основе полученного нами показателя, при условии, что организация не собирается менять имеющуюся структуру активов и пассивов, можно рассчитать темп прироста объемов деятельности, определяемого по следующей формуле [2]:

$$T_v = \frac{K_{ур}}{100\% - K_{ур}} * 100\% = \frac{K_{рп} * K_{qp} * K_{фз} * K_{об} * K_{п} * K_{с} * K_{к}}{100\% - K_{рп} * K_{qp} * K_{фз} * K_{об} * K_{п} * K_{с} * K_{к}} * 100\%$$

Таким образом, в 2019 году данный показатель составил 0,07% ($\frac{0,07}{100-0,07} * 100\%$); в 2020 году коэффициент устойчивости экономического развития увеличился на 1957,14%, тем самым темп прироста объемов производства в данном году был равен 1,46% ($\frac{1,44}{100-1,44} * 100$). Если учредители и генеральные менеджеры ставят целью продолжить наращивать экономический потенциал, то для этого возможно увеличение показателя финансовой зависимости, но чтобы он не превысил 0,5; продолжать маркетинговую стратегию в том же направлении; увеличить оборачиваемость активов предприятия и иные мероприятия [3].

Анализ представленных в таблице 1 показателей показал, что АО «Белгородский хладокомбинат» смогло добиться увеличения коэффициента устойчивого экономического роста, что вызвано увеличением выручки от продаж и снижением себестоимости, а также повышение финансовой независимости вызвано сокращением краткосрочных обязательств организации. Также если предпринять меры, указанные выше, то компания сможет также повысить и свой темп прироста объема производства, что положительно отразится на текущей и будущей деятельности предприятия.

Список источников

1. Показатели финансового анализа предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://finacademy.net/materials/article/pokazateli-finansovogo-analizapredpriyatiya> (дата обращения: 30.10.2021).
2. Лядова Ю.О. Анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, и методики их оценки // Известия СПбГЭУ. – 2018. – № 4 (112). – С. 36-40.
3. Платонова И.В., Азанова Е.А. Методы проведения стратегического анализа в системе управления предприятием // Инновационная наука. – 2019. – №11-1. – С. 121-125.

УДК 338.2

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОТРАСЛЯХ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

БУДАРИНА ЯНА ВИКТОРОВНА

Студент

*РГЭУ «Ростовский Государственный Экономический Университет»**Научный руководитель: Чухрова Оксана Викторовна – к.э.н., доцент
РГЭУ «Ростовский Государственный Экономический Университет»*

Аннотация. Целью данного исследования является анализ литературы по методам учета затрат, практикуемым в различных отраслях экономики, а именно в обрабатывающей промышленности и сфере услуг. В отличие от постулатов многих академических авторов о том, что традиционные методы потеряли актуальность и не должны использоваться, автор показывает, что традиционные методы, включая критикуемые стандарт-костинг, метод поглощённых затрат и предельные затраты, все еще часто используются многими компаниями в течение последнего десятилетия. В исследовании рассматривается отраслевое использование современных методов, которые включают в себя: принцип «Точно в срок» (TBC), Расчёт себестоимости по видам деятельности (ABC), Таргет-костинг, Концепция управления затратами жизненного цикла (LCC), Учет пропускной способности и другие. Применение данных методов зависит от уровня технологического прогресса, размера компании, организационной культуры и стадии разработки продукта.

Ключевые слова: анализ; затраты; калькуляция; отрасли экономики; управленческий учет.

MANAGEMENT ACCOUNTING METHODOLOGY IN THE INDUSTRIES OF COMMERCIAL ACTIVITIES

Budarina Yana Viktorovna*Scientific adviser: Chukhrova Oksana Viktorovna*

Abstract. The purpose of this study is to analyze the literature on cost accounting methods practiced in various sectors of the economy, namely in the manufacturing industry and the service sector. Contrary to the postulates of many academic authors that traditional methods have lost their relevance and should not be used, the author shows that traditional methods, including the criticized standard costing, absorbed cost method and marginal cost, are still frequently used by many companies over the past decade. ... The study examines the industry's use of modern methods, which include: Just in Time Principle (TVS), Costing by Activity (ABC), Target Costing, Life Cycle Cost Management Concept (LCC), Throughput Accounting and others. ... The application of these methods depends on the level of technological progress, the size of the company, the organizational culture and the stage of product development.

Key words: analysis; expenses; costing; branches of the economy; Management Accounting.

Информационная система, предоставляющая как финансовую, так и нефинансовую информацию, касающуюся затрат на приобретение или использование ресурсов организации, является давней и неизбежной неотъемлемой частью любого бизнеса. Менеджеры используют информацию учета затрат для принятия решений, связанных, в частности, с разработкой стратегии, исследованиями и разработками, составлением бюджета, планированием производства и ценообразованием.

Теория непредвиденных обстоятельств – это подход к изучению организационного поведения, в котором даются объяснения того, как обусловленные факторы, такие как технология, культура и внешняя среда, влияют на функционирование организаций. Суть теории непредвиденных обстоятельств заключается в том, что наилучшая практика зависит от непредвиденных обстоятельств ситуации.

Наступление эпохи индустриализации ознаменовало развитие большинства методов учета затрат. Деловой цикл стал свидетелем еще одной метаморфической стадии в эпоху, когда производственная деятельность стала нормой дня и вытеснила сельскохозяйственный бизнес. Некоторые из ранних методов учета затрат на производство продукции, которые в настоящее время называются традиционными методами, такими как Стандарт-кост, метод поглощённых затрат и предельная калькуляция, подверглись резкой критике за потерю релевантности.

Критика «потери релевантности» бухгалтерской информации из-за использования традиционных методов породила новые методы учета затрат, такие как расчёт себестоимости по видам деятельности (ABC), Таргет-костинг, Концепция управления затратами жизненного цикла (LCC), «Точно в срок» (TBC) и другие.

Несмотря на изменения в бизнес-среде, которые практически делают стандарт-костинг совершенно неактуальным, этот метод все еще сохраняет некоторые преимущества.

Стандарт-костинг – это метод контроля, который сообщает о расхождениях, сравнивая фактические затраты с заданными стандартами, таким образом облегчая действия через управление исключением. Стандарты устанавливаются для каждого элемента затрат на ближайший будущий период, а фактические сравниваются со стандартом. Анализируются отклонения от нормативов, устанавливаются причины и принимаются корректирующие меры для прекращения повторения неэффективной работы. Стандарт-костинг направлен на предоставление информации о затратах, связанных с управлением затратами, обеспечивая удобство и быстроту расчета производственных затрат, подготовки бизнес-бюджетов, ценообразования продукции и измерения производительности менеджеров подразделений. Данный метод особенно используется в производственных отраслях, где постоянно производятся одни и те же продукты, такие как нефтеперерабатывающая, фармацевтическая и химическая промышленность, автомобильная, консервированная овощная и фруктовая и ресторанная промышленность быстрого питания. Несмотря на то, что стандартная калькуляция затрат широко используется в производственном секторе, она также используется во многих отраслях сферы услуг и некоммерческих организациях.

Метод полного учета затрат (метод поглощённых затрат) – это система учета затрат, которая рассматривает все затраты на производство как себестоимость продукта независимо от того, являются ли они переменными или постоянными затратами. Данный метод подходит для определения цены продукта, так как обеспечивает покрытие всех затрат, показывает правильность расчета прибыли, соответствует понятиям соответствия и начисления бухгалтерского учета и, следовательно, признается для целей подготовки внешней отчетности и оценки запасов. Однако, метод имеет ограниченную ценность в производственной среде, где производственный процесс сильно автоматизирован, а производственные накладные расходы являются гораздо более значительным элементом затрат, чем прямая рабочая сила.

Предельная себестоимость, также известная как переменная себестоимость и прямая себестоимость, может быть определена как метод представления данных о затратах, где в переменных затратах и постоянных затратах показаны отдельно для принятия управленческих решений. Это основной метод калькуляции затрат, используемый при принятии решений, поскольку он позволяет сосредоточить внимание руководства на изменениях, возникающих в результате рассматриваемого решения. Этот метод наиболее полезен для принятия краткосрочных решений, таких как покупка, принятие или отклонение специального заказа, удаление бизнес-направления или сегмента и т.д.

Внедрение системы «Точно в срок» в качестве признанной техники работы обычно ассоциируется с Toyota Motor Corporation. Точно в срок – это методология, направленная в первую очередь на сокращение времени потока внутри производства, а также времени отклика от поставщиков и клиентов.

В системе «Точно в срок» производитель должен поставлять продукцию в небольших количествах, чтобы минимизировать затраты покупателя на хранение на складе, и принимать поставку не-

больших количеств сырья, чтобы минимизировать собственные затраты на хранение. Концепция TBC строится на основе концепции вытягивающего производства, которая исключает общий запас. Философия TBC основана на простой идее, что везде, где это возможно, никакая деятельность не должна происходить в системе, пока в ней нет необходимости.

TBC-принцип также применим не только для промышленности, но также применяется в сервисных компаниях, таких как банки, страховые компании, гостиницы, аудиторские фирмы и т. д.

Метод расчёта себестоимости по видам деятельности (ABC) был разработан главным образом для исправления вводящих в заблуждение распределений накладных расходов. Это усовершенствованная система затрат, которая позволяет классифицировать больше затрат как прямые, расходовать количество пулов косвенных затрат и выявлять движущие силы затрат. ABC выступает за лучшее распределение затрат с использованием меньших пулов затрат, называемых видами деятельности. Используя драйверы затрат, затраты на эти виды деятельности являются основой для отнесения затрат на другие объекты затрат, такие как продукты или услуги [1].

ABC – это подход к калькуляции стоимости конечного продукта путем мониторинга деятельности и отслеживания потребления ресурсов на эту деятельность. Ресурсы распределяются по видам деятельности, а виды деятельности – по объектам затрат на основе оценок потребления. Последние используют факторы затрат для привязки затрат на деятельность к результатам [11]. Управление затратами на основе деятельности устраняет те виды деятельности, которые не повышают ценность для клиентов и организации; и это минимизирует или избегает искажений в затратах на продукцию, которые могут возникнуть из-за произвольного распределения накладных расходов. Однако внедрение ABC является дорогостоящим и трудоемким процессом.

Таргет-костинг развивался как междисциплинарный подход к управлению затратами с самых ранних стадий и был дополнен такими методами, как реинжиниринг процессов и общий менеджмент качества [1]. Система предполагает установление целевых издержек путем вычитания желаемой нормы прибыли из конкурентной рыночной цены. Она в первую очередь направлена на то, чтобы помочь руководству прибыльно вести бизнес при высокой конкуренции на рынке.

Несмотря на то, что этот инструмент был разработан в производственной компании, его пригодность в сфере услуг также была доказана. Целевые затраты так же важны для сферы услуг, как и для производственного сектора. Ключевые вопросы сходны и в том, и в другом: необходимо определить и понять потребности рынка, а также его клиентов и пользователей; необходимо обеспечить финансовые показатели по заданной стоимости или цене (которая не превышает целевой стоимости при ограниченности ресурсов) [2]. Его преимущества включают в себя более глубокое понимание продуктов и услуг, которое позволяет выявить проблемы на ранней стадии развития, где могут быть приняты меры, а также сосредоточиться на конечных пользователях продуктов и услуг, их многодисциплинарной актуальности и вовлечении персонала из всех областей в анализ затрат и сокращение их до фиксации.

Концепция управления затратами жизненного цикла (LCC) определяет общую стоимость, связанную с владением активом, чтобы решения, принятые при первоначальном приобретении, имели эффект блокировки определенных затрат в будущем [2]. LCC – это инструмент, широко используемый компаниями и/или правительствами, который оценивает стоимость актива на протяжении всего его жизненного цикла. Преимущества LCC включают в себя: улучшение оценки вариантов, повышение осведомленности руководства о последствиях принятия решения, улучшение прогнозирования и улучшение понимания компромисса между эффективностью актива и его стоимостью, в то время как отсутствие данных и тот факт, что это сложно и трудоемко, являются частью его проблем [1].

LCC применяется в тех случаях, когда первоначальный отток капитала или покупка физических активов велики; решение об обслуживании и удержании клиентов также может быть решением по составлению бюджета капитала. Например, компания по кредитным картам или страховая компания несут первоначальные расходы из-за оформления документов, проверки кредитоспособности, открытия полисов для новых клиентов, и требуется несколько раз, прежде чем эти первоначальные расходы окупятся [2].

Учет пропускной способности – это метод, в котором основная цель заключается в максимизации пропускной способности при одновременном сохранении или уменьшении запасов и операционных за-

трат. Учет пропускной способности имеет очень прямую связь с принятием решений и управлением производительностью. Учет пропускной способности является скоростью, с которой предприятие достигает своих целей, измеряемой в единицах целей. В некоммерческих организациях цель организации может быть измерена в терминах нефинансовой цели, но для прибыльной компании целью является прибыль [1]. Учет пропускной способности является важным достижением в современном управленческом учете, которое позволяет менеджерам понять вклад ограниченных ресурсов в общую прибыльность. Метод также переориентируется с учета затрат на повышение эффективности, он улучшает показатели прибыли за счет усовершенствования аналитических решений, основанных на трех критических денежных переменных, а именно пропускной способности, запасах и операционных расходах.

В заключении хотелось бы отметить, что традиционные методы управленческого учета, несмотря на подверженность жесткой критике за отсутствие у них возможности предоставлять соответствующую информацию в современных условиях ведения бизнеса, характеризующихся, в частности, передовыми технологиями, жесткой конкуренцией, глобализацией, удовлетворенностью клиентов и меньшим спросом на рабочую силу, все еще успешно практикуются в этой области. Современные методы, с признанными преимуществами по сравнению с традиционными методами, используются на практике в зависимости от некоторых факторов, таких как культура, технологический прогресс, размер организации и стадия изготовления продукта.

В целях повышения эффективности хозяйственной деятельности организациям необходимо использовать методы калькуляции затрат, наиболее подходящие для их среды и отраслевой принадлежности, а также методы, которые имеют практическую основу.

Список источников

1. Кротова Е.А. Оптимизация управления затратами в предприятиях питания: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т.ч.: теория управления экономическими системами; макроэкономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; землеустройство и др.). 230 с.
2. Стрельцова Д.А. Управленческий учет и его применение на предприятиях машиностроительного комплекса. // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2016. № 1. С. 404-409
3. Бухгалтерский учет и контроль в различных секторах экономики / Макаренко Е.Н., Лабынцев Н.Т., Хахонова Н.Н., Богатая И.Н., Алексеева И.В., Евстафьева Е.М., Шароватова Е.А., Кислая И.А., Андреева Н.А., и др. // Монография. ИПК РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, 2020., 576 с.
4. Семенова Ф.З., Аджиева А.Ш. Отдельные аспекты учета затрат в строительных организациях // Вестник науки и образования. 2017. Т. 1. № 5 (29). С. 30-33.
5. Филина Ф. Н., Сердюкова О. А. Бухгалтерский и налоговый учет в строительных организациях. Издательство «ГроссМедиа», 2019. – 664 с.
6. Организация строительного производства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://uchebnik.online/otraslyah-ekonomiki-buhuchet/organizatsiya-stroitel'nogo-proizvodstva-41387.html> (дата обращения: 20.04.2021).
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2018. - С.124-125.
8. Рассказова-Николаева С.А. «Директ-костинг». Правдивая себестоимость. – Москва: Книжный мир, 2019. – С. 24.
9. Управление человеческими ресурсами организаций/ Иваненко М.Г., Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Учебное пособие / Курс, 2017.
10. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. – М.: Финансы и статистика, 2010. - С. 361-364.

УДК 330

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

ГРАЩЕНКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА,
МИТЯНИНА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Научный руководитель: Проданова Наталья Алексеевна

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Аннотация: научная статья посвящена исследовательскому анализу теоретической и практической роли механизма внутреннего аудита при формировании системы внутреннего контроля на предприятии. Актуальность исследования обусловлена тем, что при помощи эффективной системы внутреннего контроля обеспечивается финансовая устойчивость и экономическая безопасность организации. В заключении статьи, автором установлено, что роль внутреннего аудита в системе внутреннего контроля заключается в аналитическом обеспечении контроллинга, поскольку аудиторская экспертиза предоставляет ценную и необходимую информацию, на основе которой применяются инструменты контроллинга, направленные на устранение существующих и возможных угроз.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутренний контроль, аудиторская проверка, аудит, система внутреннего контроля, аудиторская экспертиза.

INTERNAL AUDIT AND ITS ROLE IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM

Grashchenkova Anastasia Sergeevna,
Mityanina Irina Anatolyevna

Scientific adviser: Prodanova Natalia Alekseevna

Abstract: the scientific article is devoted to the research analysis of the theoretical and practical role of the internal audit mechanism in the formation of the internal control system at the enterprise. The relevance of the study is due to the fact that with the help of an effective internal control system, the financial stability and economic security of the organization is ensured. In the conclusion of the article, the author established that the role of internal audit in the internal control system is to provide analytical support for controlling, since the audit expertise provides valuable and necessary information, on the basis of which controlling tools are applied, aimed at eliminating existing and possible threats.

Key words: internal audit, internal control, audit, audit, internal control system, audit expertise.

На сегодняшний день условия функционирования любого сектора экономики Российской Федерации сопутствуются негативным влиянием на финансовую устойчивость предприятий распространения пандемии коронавирусной инфекции. Соответственно, управляющим важно формирование инструментов, направленных на эффективный финансовый менеджмент и обеспечение экономической безопасности.

Одним из таких механизмов выступает организация системы внутреннего контроля, эффективность которой зависит от проведения внутреннего аудита.

С целью проведения эффективного управления бизнес-процессов в организации необходимо функционирование системы внутреннего контроля, где важную роль играет внутренний аудит.

Актуальность проблематики «аудит и его роль в системе внутреннего контроля» обусловлена тем, что при помощи эффективной системы внутреннего контроля обеспечивается финансовая устойчивость и экономическая безопасность организации.

По этой причине, целью научной работы выступает проведение исследовательского анализа теоретической и практической роли механизма внутреннего аудита при формировании системы внутреннего контроля на предприятии.

Организация и развитие внутреннего контроля в рамках управления эффективностью предприятий российской экономики представляет собой многообразие системообразующих элементов и отношений между ними, что дает основания считать эту деятельность системой [4, с.42].

Система будет функционировать эффективно только в том случае, если обеспечено выполнение всех ключевых принципов, лежащих в ее основе. Основные принципы внутреннего контроля представлены на рисунке 1.

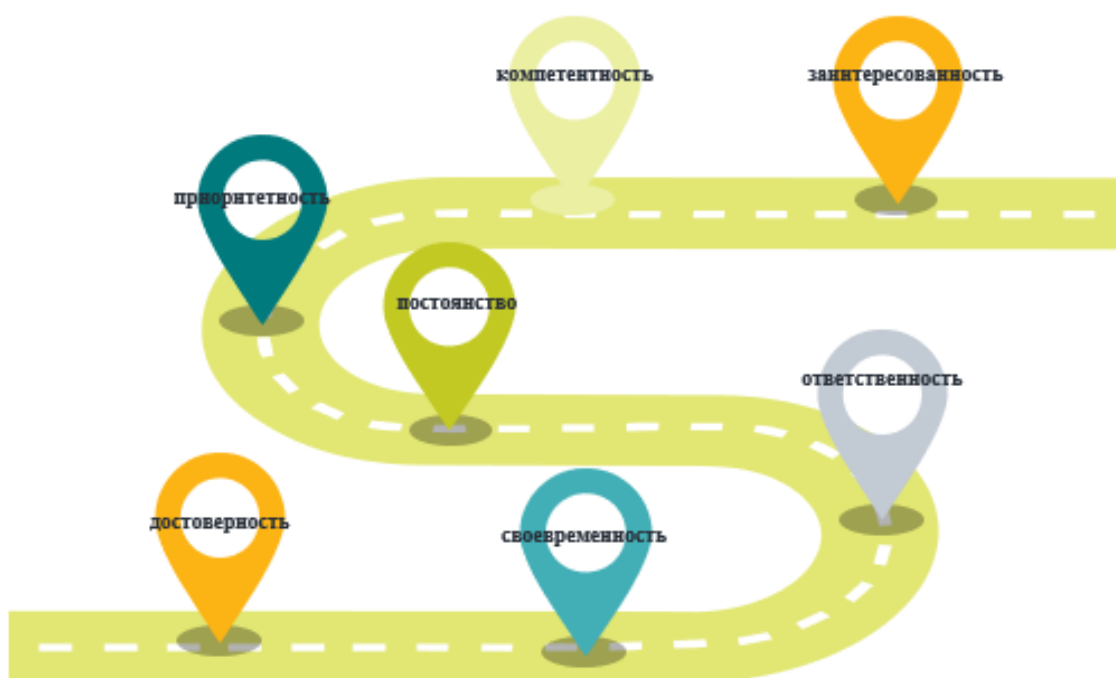


Рис. 1. Основные принципы построения системы внутреннего контроля

Внедрение системы внутреннего контроля позволяет не только дать объективную и полноценную оценку эффективности, правомерности и безопасности финансово-хозяйственной деятельности, но и выявить ключевые риски и своевременно принять меры для минимизации их негативных последствий, что позволяет свести потери к минимуму [5, с.319].

Для эффективности управления организацией важен уровень качества информации, которая предоставляется при принятии управленческих решений. Основным источником такой информации являются финансовые данные, операции и показатели, отображенные в бухгалтерской документации. Поэтому в данный момент важным выступает активное проведение аудиторской проверки качества финансовой информации бухгалтерской отчетности предприятия, от степени которой зависит эффективность управленческой деятельности и решений менеджмента.

Внутренний аудит представляет собой особую организационную форму контроля, которая со-

ставляет одну из функций управления предприятием. Экономическая сущность аудиторской деятельности раскрывается через ее функции и отражается в качестве подтверждения факта достоверности отчетов [3, с.27].

В российском законодательстве установлено, что под аудитом подразумевается контрольная деятельность, осуществляемая службой внутреннего аудита, выполняющей функции мониторинга адекватности и эффективности системы внутреннего контроля.

Основная задача проведения аудиторской экспертизы в процессе анализа финансовых результатов деятельности предприятия – это предупреждение отклонения бизнес-процессов компании от нормативов и установленных планов, а также определение фактического состояния организации, ее финансовой устойчивости и экономической безопасности [1, с.56].

Поэтому аудиторская деятельность в рамках управления предприятия, как правило, относится к вопросам финансовой политики, поскольку первоначальная задача внутреннего аудита касается обеспечения финансовой устойчивости организации.

Помимо этого, задачами внутреннего аудита в рамках управления бизнесом являются [2, с.66]:

- подтверждение законности финансовых и хозяйственных операций предприятия;
- подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности;
- подтверждение качества и достоверности информации, отображенной в бухгалтерской отчетности;

- проверка и анализ эффективности использования основных видов ресурсов организацией.

На сегодняшний день аудиторская деятельность выступает основным механизмом и инструментом обеспечения функции внутреннего контроля в менеджменте предприятий, направленного на обеспечение эффективности функционирования системы учетной политики и финансового анализа.

Благодаря деятельности аудиторов на предприятии, менеджмент способен получить ценную и необходимую информацию, на основе которой проводится разработка и реализация важных управленческих решений, включая контроллинг. Формируется стратегия устойчивого развития бизнеса, направлений его масштабирования. А в случае наличия внутренних угроз, информация об этом становится объектом аудиторской экспертизы, что позволяет вовремя применить инструменты, направленные на устранение угрозы.

Таким образом, можно заключить следующее, что роль внутреннего аудита в системе внутреннего контроля заключается в аналитическом обеспечении контроллинга, поскольку аудиторская экспертиза предоставляет ценную и необходимую информацию, на основе которой применяются инструменты контроллинга, направленные на устранение существующих и возможных угроз.

Список источников

1. Васильев Д.Д. Аудиторская экспертиза отражения в бухгалтерском учете доходов организации // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. 2020. С. 55-59.
2. Дачева С.Р., Пивень И.Г. Внутренний аудит в управлении организациями: задачи, принципы, особенности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4-2 (62). С. 65-68.
3. Меняйлов М.А., Колосов А.Ю. Сущность аудита, его цели и задачи // Современное состояние и перспективы развития науки и образования. 2020. С. 26-30.
4. Ставрова Т.А. Внутренний контроль и аудит через призму новых задачи // Финконтроль. 2020. № 2 (20). С. 41-43.
5. Белозерова Л.А. Роль и значение внутреннего контроля в деятельности организации // Молодой ученый. 2019. № 24 (262). С. 316-320.

© А.С. Гращенкова, И.А. Митянина, 2021

УДК 657.633.5

ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КАЗЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ

САЗОНЧИК ВАЛЕНТИНА АЛЕКСЕЕВНА

Магистрант,
ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"
Калуга, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются правила по реализации внутреннего экономического контроля в государственном учреждении. Даны разъяснения и рекомендации по основным разделам положения о внутреннем финансовом контроле. Описан порядок составления и ведения журналов и отчетов по результатам выполнения проверок. Целью внутреннего контроля является анализ бюджетных рисков при мониторинге недостатков выполнения внутренних бюджетных процедур.

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, цель внутреннего контроля, перечень бюджетных процедур, положение о внутреннем контроле.

INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN THE STATE INSTITUTION

Sazonchik Valentina Alekseevna

Abstract. The article discusses the rules for the implementation of internal economic control in a public institution. Explanations and recommendations on the main sections of the regulations on internal financial control are given. The procedure for compiling and maintaining logs and reports on the results of inspections is described. The purpose of internal control is to analyze budget risks while monitoring deficiencies in the implementation of internal budget procedures.

Key words: internal financial control, the purpose of internal control, the list of budgetary procedures, the regulation on internal control.

Под внутренним финансовым контролем понимается непрерывный процесс, осуществляемый сотрудниками учреждения, которые организуют и выполняют, а также обеспечивают соблюдение внутренних бюджетных процедур составления и исполнения бюджета, ведения бюджетного учета и формирования финансовой отчетности.

Согласно п. 1 ст. 19 Федерального Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» руководитель учреждения обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [1]. Закон не содержит конкретные требования по организации внутреннего контроля, но подразумевает, что такая система в организации должна быть.

В соответствии с п. 1 ст. 160.2-1 БК РФ "внутренним контролем называется внутренний процесс, осуществляемый в целях соблюдения установленных правовыми актами, регулирующими бюджетные правоотношения, требований к исполнению своих бюджетных полномочий, и подготовки предложений об организации внутреннего финансового контроля" [2].

С 1 января 2020 года отменено централизованное правовое регулирование внутреннего финансового контроля. Теперь учреждения бюджетного сектора самостоятельно разрабатывают положения о его проведении.

Нормативная база внутреннего контроля требует серьезной адаптации для применения в конкретном учреждении с учетом специфики экономической и управленческой деятельности ведомства,

его учетной политики и особенностей подведомственной сети. Поэтому первым этапом создания системы контроля является актуализация методологии.

Внутренний финансовый контроль направлен на создание системы соблюдения законодательства в сфере финансовой деятельности, иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения, внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета, составления финансовой отчетности и ведения бухгалтерского учета, а также на повышение результативности использования средств федерального бюджета. Порядок осуществления такого контроля должен быть утвержден при формировании учреждением своей учетной политики. Положение об осуществлении внутреннего контроля, разрабатывается и утверждается как самостоятельный документ и является приложениями к учетной политике.

Основными задачами внутреннего финансового контроля являются:

- выявление и устранение (пресечение) нарушений бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения;
- соблюдение установленных финансовых процедур при осуществлении деятельности для повышения экономности и результативности использования бюджетных средств, в том числе путем принятия и реализации решений по результатам внутреннего финансового контроля.

Создание полноценной системы финансового контроля в учреждении предусматривает следующие действия:

- ✓ распределение полномочий по внутреннему контролю между подразделениями и сотрудниками учреждения;
- ✓ утверждение нормативных актов;
- ✓ разработка форм отчетности и типовых контролируемых операций;
- ✓ анализ бюджетных рисков и оценка сведений, необходимых для расчета показателей, характеризующих результаты выполнения внутренних бюджетных процедур.

К исполнению функций внутреннего контроля необходимо подходить системно и ответственно. Для того чтобы сделать процесс наиболее удобным, существует специальный документ разработанный Министерством Финансов - это Методические рекомендации по осуществлению внутреннего финансового контроля[4]. В п.5 рекомендаций приведен рекомендуемый перечень контролируемых процедур. Данный перечень не должен быть избыточным, но в то же время должен быть достаточным для отражения основных направлений контроля. В методических рекомендациях перечислены 20 бюджетных процедур, в отношении которых следует осуществлять ВФК. При этом каждая из этих процедур может включать от 10 до 100 процессов и подпроцессов.

Идентификация рисков заключается в определении по каждой операции возможных событий, наступление которых негативно повлияет на результат выполнения бюджетной процедуры (например, несвоевременность операции, ошибки, допущенные в ходе совершения операции).

Бюджетные процедуры удобно сгруппировать по направлениям, например:

- составление, согласование, утверждение бюджетной сметы и изменений показателей бюджетной сметы;
- начисление, учет и контроль за поступлением платежей в федеральный бюджет;
- подготовка, размещение, осуществление закупочных процедур;
- начисления заработной платы и дополнительных денежных выплат персоналу;
- отражение в учете принятия обязательств, инвентаризация имущества и обязательств;
- формирование (составление) бюджетной отчетности.

Выполнение контрольных процедур сплошным или выборочным способом можно распределить на визуальные, автоматические и смешанные с использованием прикладных программных средств автоматизации с участием должностных лиц.

При осуществлении внутреннего финансового контроля используются следующие методы внутреннего финансового контроля - самоконтроль, контроль по уровню подчиненности, смежный контроль и контроль по уровню подведомственности.

В карте внутреннего финансового контроля по каждому отражаемому в ней предмету внутренне-

го финансового контроля указываются данные о должностном лице, ответственном за выполнение операции (действия по формированию документа, необходимого для выполнения внутренней бюджетной процедуры), периодичности выполнения операции, должностных лицах, осуществляющих контрольные действия, методах контроля и периодичности, способах проведения контрольных действий.

Ответственность за организацию и осуществление внутреннего финансового контроля несет руководитель учреждения, ответственные лица структурных подразделений, выполняющих внутренние бюджетные процедуры, в соответствии с распределением обязанностей.

Осуществление внутреннего контроля предполагает разработку и утверждение основных разделов положения, предусматривающего:

1. Определение целей, задач, субъектов и объектов контроля, методы и способы осуществления контроля.
2. Формирование перечня контролируемых процедур.
3. Формирование, утверждение и актуализацию карт и (или) журналов внутреннего финансового контроля.
4. Ведение, учет и хранение сводных регистров и пояснительных записок о результатах внутреннего финансового контроля.

Все современные нормативные акты по контролю содержат методику оценки риска. Основная задача риск-ориентированного подхода вне зависимости от области его применения состоит в достижении поставленных целей за счет снижения рисков.

Оценка рисков представляет собой процесс их выявления и анализа. Предлагаемая нормативными актами техника оценки достаточно проста и осуществляется по двум критериям:

1) вероятность – степень возможности наступления негативного события (например, частое изменение положений правовых актов, несвоевременность представления документов, наличие молодых специалистов с недостаточным уровнем квалификации, низкая степень автоматизации бюджетной операции).

2) степень влияния – уровень негативного воздействия события на результат (например, искажения показателей бюджетной отчетности, снижение эффективности использования средств бюджета).

Шкалу уровней по критерию воздействия можно разделить на три степени - низкий, средний, высокий.

Выявленные в результате проведения внутреннего финансового контроля недостатки и (или) нарушения при исполнении внутренних бюджетных процедур, сведения о причинах и об обстоятельствах возникновения нарушений и (или) недостатков и о результатах по их устранению, отражаются в сводном отчете о результатах внутреннего финансового контроля.

Анализ результатов внутреннего финансового контроля позволит руководству учреждения принять качественные решения:

- ✓ о совершенствовании (принятии) локальных актов, об уточнении вопросов учетной политики;
- ✓ о целесообразности осуществления конкретного контрольного действия;
- ✓ о применении материальной и(или) дисциплинарной ответственности к виновным должностным лицам;
- ✓ о внесении изменений в положение об осуществлении контроля;
- ✓ о кадровых перестановках или перераспределении обязанностей между должностными лицами, ответственными за выполнение операций и контрольных действий;
- ✓ об автоматизации контрольных действий в учетных информационных системах, которые используются в учреждении для ведения внутренних бюджетных процедур.

При разработке ведомственной методологии ВФК сбор и отражение информации чаще всего происходит в Excel-таблицах, в повседневной деятельности внесение любых изменений, корректировка карт ВФК и заполнение журналов ВФК для сотрудников является неудобной и трудоемкой работой. Чтобы ведомственная система ВФК была эффективной, важно исключить ошибки и минимизировать трудозатраты специалистов непосредственно при осуществлении контроля внутренних бюджетных процедур. Эта задача решается путем автоматизации контрольных действий в учетных информационных системах, которые используются в учреждении для ведения внутренних бюджетных процедур.

Список источников

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "о бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020).
2. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.04.2021).
3. Ананьева, С.Г. Современные проблемы организации внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в госсекторе / С.Г. Ананьева // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы III национальной межвузовской научно-практической конференции. - 2019.
4. Приказ Минфина России от 7 сентября 2016 г. № 356 "Об утверждении Методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля".
5. Приказ Минфина России от 30 декабря 2017 г. N 274н "Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора "Учетная политика, оценочные значения и ошибки".

УДК 657

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АПК

ЛОСЕВА АЛЛА СЕРГЕЕВНА,

к.э.н., доцент

КИЛИНА СОФЬЯ ИВАНОВНА,**МУРАВЬЕВА СОФЬЯ ИГОРЕВНА**

Обучающиеся

Институт экономики и управления,
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ

Аннотация: В данной научной работе исследуются актуальные проблемы теории и методологии организации бухгалтерского учета главных активов организаций АПК - материально-производственных запасов. Авторами раскрыто экономическое содержание материально-производственных запасов как важной составляющей производственной цепочки. Приводится характеристика основных изменений в нормативных актах, касающихся организации учетного процесса материально-производственных запасов после выхода нового федерального стандарта по учету данных активов.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, ресурсы, бухгалтерский учет, стандарты.

ACCOUNTING OF MATERIAL AND PRODUCTION STOCKS IN THE ORGANIZATIONS OF THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX

**Loseva Alla Sergeevna,
Kilina Sofia Ivanovna,
Muravyeva Sofia Igorevna**

Abstract: This scientific work examines topical problems of the theory and methodology of organizing accounting for the main assets of agro-industrial complex organizations - inventories. The authors disclosed the economic content of inventories as an important component of the production chain. The article provides a description of the main changes in regulations concerning the organization of the accounting process of inventories after the release of a new federal standard for accounting for these assets.

Key words: inventories, resources, accounting, standards.

Материально-производственные запасы как важнейшие активы организаций агропромышленного комплекса (АПК) на сегодняшний день выступают главным фактором обеспечения бесперебойной и эффективной деятельности. На рисунке 1 представлена классификация материально-производственных запасов в организациях сферы АПК.

Верный и грамотный учет и расчет товарных ценностей оказывает непосредственное влияние на бухгалтерскую (финансовую) отчетность. В этой связи необходима грамотная организация оценки и учета материальных ценностей.



Рис. 1. Классификация материально-производственных запасов в организациях АПК

Материально-производственные запасы – одна из составляющей производственного процесса, существенную часть которой занимает стоимость их в себестоимости произведенной продукции организаций АПК [2].

В нашей стране произошли значительные изменения, касающиеся нормативной базы учетного процесса материально-производственных запасов. Министерством финансов Российской Федерации приказом от 15.11. 2019 года утвержден новый ФСБУ 5/2019 «Запасы», изданный взамен ранее действующему на территории России ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», который определял и устанавливал общие подходы к учетному процессу данных активов.

В настоящее время ранее действующее положение утрачивает свою законную силу связи с вступлением нового ФСБУ 5/2019 «Запасы».

Кроме того, утрачивают юридическую силу и методические указания по учету данных активов в организациях и инструктивные указания по организации учетной работы специального инструмента и специальной одежды в организациях различных организационно-правовых форм.

Новый Федеральный стандарт базируется в основном на МСФО (IAS) 2 «Запасы». В этой связи принципиальных и явных различий в принципиальных подходах по формированию учетной информации о запасах согласно МСФО и РСБУ будет выявляться меньше.

С 2021 года указанный новый Федеральный стандарт выступает обязательным для использования в учетной работе бухгалтеров с целью грамотного и обоснованного учёта материалов, товаров, готовой продукции и незавершённого производства. Кроме того, в новом Федеральном стандарте предусмотрены иные правила исчисления и учета себестоимости запасов (таблица 1).

Главными задачами учетного процесса материально-производственных запасов в организациях АПК являются учет их приобретения, оприходования, хранения, расходования. Кроме того, система бухгалтерского учета организации способствует определению потерь запасов и готовой продукции, а также выявлению недостач и потерь с процессе осуществления производственного цикла (рис.2).

Таблица 1
Систематизация изменений в учете материально-производственных в соответствии с
ФСБУ 5/2019 «Запасы»

Какие правила действуют по ПБУ 5/2001 «Учет	Изменения по ФСБУ 5/2019 «Запасы»
К запасам относят (п. 2 ПБУ 5/01): сырье, материалы; активы для продажи, в том числе товары и готовую продукцию; активы для управленческих нужд	Уточнили, что к запасам также относятся незавершенное производство, недвижимость и объекты интеллектуальной собственности, предназначенные для продажи (п. 3 ФСБУ 5/2019)
Имущество, стоимость которого равна или меньше 40 000 руб., организация вправе учитывать: в составе основных средств; составе материально-производственных запасов (МПЗ). Организация эти условия прописывает в учетной политике	Стоимостных ограничений нет
МПЗ учитывают по фактической себестоимости. Различается состав затрат, которые включают или не включают в фактическую себестоимость. Например, не включают в стоимость МПЗ: общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением МПЗ; НДС и иные возмещаемые налоги	По новому ФСБУ в себестоимость приобретаемых (создаваемых) запасов не включают: возмещаемые косвенные налоги, потери от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных ситуаций; управленческие расходы (кроме случаев, когда они связаны с приобретением запасов); расходы на хранение запасов (кроме случаев, когда хранение – это часть подготовки к потреблению или связано с приобретением
МПЗ, полученные безвозмездно, оценивают по рыночной стоимости (п. 9 ПБУ 5/01)	При частичной или полной оплате неденежными средствами запасы оцениваются по справедливой стоимости (п. 14 ФСБУ 5/2019). Справедливую стоимость считайте по правилам МСФО (IFRS) 13
МПЗ, оставшиеся от выбытия основных средств или другого имущества, оценивают по рыночной стоимости (п. 9 ПБУ 5/01)	Запасы, которые компания получила в результате демонтажа или ремонта, оценивайте по наименьшей из двух величин: стоимость аналогичных запасов или
Резерв под обесценение МПЗ создают, но только в конце года и в результате сравнения фактической стоимости с рыночной (п. 25 ПБУ 5/01)	Если компания составляет промежуточную отчетность, то такие организации будут чаще проводить проверку на обесценение и делать это по другим правилам. Каждый отчетный период запасы нужно переоценивать по наименьшей стоимости: фактической или чистой стоимости продажи (п. 28 ФСБУ 5/2019). Под чистой стоимостью продажи понимается предполагаемая цена продажи за вычетом предполагаемых затрат на производство и продажу (п. 29 ФСБУ 5/2019).
БУ 5/01 не применяют к незавершенному производству (п. 4 ПБУ 5/01)	В фактическую себестоимость незавершенного производства и готовой продукции входят затраты на производство продукции, работ и услуг: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.
Способы оценки запасов: по стоимости	управленческие расходы, расходы на хранение запасов (кроме случаев, когда хранение – часть технологии производства), расходы на рекламу и продвижение
В отчетности надо раскрывать как минимум информацию о способах оценки и последствиях их изменений, стоимости МПЗ в залоге, резервах под снижение стоимости МПЗ (п. 27)	Дополнили порядок раскрытия информации в отчетности. Так, авансы под приобретение и создание запасов надо будет раскрывать в соответствующей строке указанного вида запасов (п. 45, 46 ФСБУ 5/2019)

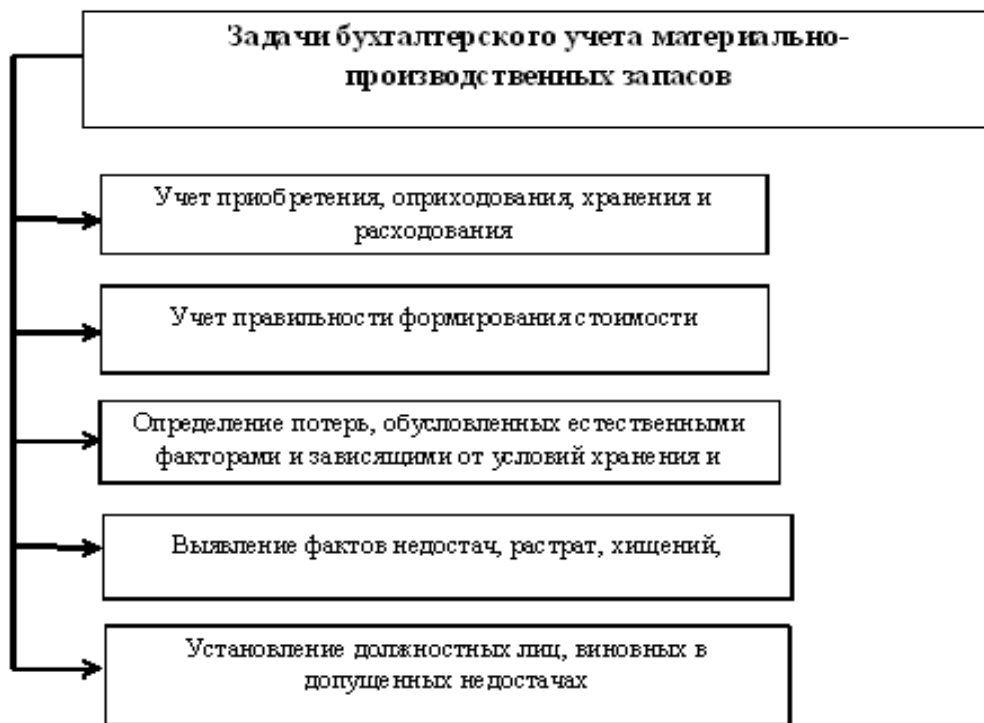


Рис. 2. Задачи бухгалтерского учета запасов в организациях АПК

В таблице 2 представлены бухгалтерские проводки по принятию материально-производственных запасов к учету.

Таблица 2
Типовые бухгалтерские проводки по учету запасов в организациях АПК

Д 10 (41) - К 60 (76, 71)	Приобретены материально-производственные запасы (в т.ч. по договору мены)
Д 19 - К 60	Отражен налог на добавленную стоимость, предъявленный поставщиком МПЗ
Д 10 (41) - К 75	Получены материально-производственные запасы в качестве вклада в уставный капитал
Д 10 (41) - К 91	Отражены материально-производственные запасы, выявленные при инвентаризации (полученные при демонтаже и ремонте основных средств или безвозмездно)

Таким образом, научно-обоснованный, правильный и систематизированный бухгалтерский учет материально-производственных запасов является гарантией эффективного и рационального управления предприятием в целом.

Список источников

1. Акиндинов, В. В. Тенденции развития и роль бухгалтерского учета в экономике России / В. В. Акиндинов, А. С. Лосева, Т. И. Караваева // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий Сборник V Всероссийской (национальной) научной конференции, – Новосибирск: Издательский центр Новосибирского государственного аграрного университета "Золотой колос", 2020. – С. 1050-1052.

2. Акиндинов, В. В. Исторические и современные аспекты функционирования бухгалтерского учета в условиях устойчивого развития экономики агропромышленного комплекса / В. В. Акиндинов, А. С. Лосева // Научно-образовательная среда как основа развития агропромышленного комплекса арктических территорий: Научно-практическая конференция с международным участием «Научно-образовательная среда как основа развития агропромышленного комплекса арктических территорий», – Якутск: Дани-Алмас, 2021. – С. 377-382.
3. Лосева, А. С. Особенности функционирования аудита и бухгалтерского учета в условиях пандемии COVID-19 / А. С. Лосева, И. В. Фецович, Ю. С. Горохова // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 72-3. – С. 42-45.
4. Лосева, А. С. Объектно-ориентированный подход к формированию информационной системы бухгалтерского учета в организациях агропромышленного комплекса / А. С. Лосева, И. В. Фецович // Научно-образовательная среда как основа развития агропромышленного комплекса арктических территорий – Якутск: Дани-Алмас, 2021. – С. 429-434.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 34

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВЫХ МЕР ПО УСТРАНЕНИЮ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ В СВЯЗИ С COVID-19 В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ И ВЕЛИКОБРИТАНИЯ. СРАВНИТЕЛЬНО–ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

ВАСИЛЬЕВА ИНЕССА АЛЕКСЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»

*Научный руководитель: Голубитченко Мария Александровна**к.ю.н., старший преподаватель**ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»*

Аннотация: Малое и среднее предпринимательство играет очень существенную роль в экономике. Однако, пандемия, именуемая как COVID-19 внесла свои коррективы в экономическую жизнь общества всего мира. В настоящей статье рассматриваются налоговые меры по устранению последствий коронавирусной инфекции, предпринятые в Великобритании и Российской Федерации.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, налоговые меры, последствия COVID-19, пандемия, коронавирус, налоги.

THE EFFECTIVENESS OF TAX MEASURES TO ELIMINATE THE NEGATIVE CONSEQUENCES OF COVID-19 IN THE FIELD OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: THE RUSSIAN FEDERATION AND THE UNITED KINGDOM. COMPARATIVE LEGAL ANALYSIS

Vasilyeva Inessa Alekseevna*Scientific adviser: Golubitchenko Maria Alexandrovna*

Abstract: Small and medium-sized enterprises play a very significant role in the economy. However, the pandemic, referred to as COVID-19, has made its own adjustments to the economic life of society around the world. This article discusses the tax measures taken in the UK and the Russian Federation to eliminate the consequences of coronavirus infection.

Key words: small and medium-sized businesses, tax measures, consequences of COVID-19, pandemic, coronavirus, taxes.

Пандемия COVID-19 – это текущая современная всемирная проблема человечества. Коронавирусная инфекция COVID-19 возникла в Китае в декабре 2019 года. Новая короновирусная инфекция распространилась на территории более чем 200 стран [1]. Количество заболевших растет день ото дня.

Необходимо отметить, что текущая пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 внесла коррективы и продолжает оказывать воздействие на отношения в сфере экономики. В условиях пандемии COVID-19 в мире произошли значительные изменения в системе бизнеса и экономических отношений. Множество предприятий по всему миру после объявления карантина закрылись или объявили о банкротстве. Это послужило к росту числа безработных граждан, к снижению уровня жизни населения, к кризису социально-экономической системы [2, с. 134].

Основной финансовый удар пандемии приняли на себя представители малого и среднего бизнеса: парикмахерские, маникюрные салоны, и прочие представители сферы услуг. Поскольку, зачастую на малом и среднем предпринимательстве существует фактор недостаточной финансовой устойчивости. В этой связи, государствами предпринимаются определенные меры, которые нацелены на то, чтобы помочь субъектам малого и среднего бизнеса, таким образом поддерживая экономику, а также сохранить занятость в условиях распространения коронавирусной инфекции COVID-19 и введения новых мер.

Несмотря на то, что правительство России придумывает компенсационные схемы для смягчения последствий пандемии, бизнесмены не скрывают своего подавленного настроения [3, с. 205].

Рассмотрим налоговые меры предпринятые в Российской Федерации и Великобритании.

В Великобритании такими мерами являются:

1) отсрочка по НДС. Компании малого бизнеса, которые не могут позволить себе платить налоги, могут попросить налоговую и таможенную службу Великобритании об отсрочке платежей. 20 ноября 2020 года налоговая служба Великобритании (HMRC) объявила о новом порядке погашения задолженности по НДС. Все субъекты предпринимательства могут рассчитывать на отсрочку по выплате НДС. В связи с отсрочкой не будет взиматься никаких процентов или штрафов [4].

2) отсрочка выплаты импортного НДС. Условием этой меры является то, что для получения этой отсрочки нужно подать заявку заблаговременно, с указанием причины, почему и как коронавирус повлиял на субъект предпринимательства [5].

3) в Англии предприятиям из секторов экономики, наиболее пострадавших от ограничительных мер в связи с коронавирусом (розничная торговля, гостиничный сектор и индустрия отдыха), снижены налоговые ставки на 2020 и 2021 гг [6, с. 12].

4) льгота по налогу на недвижимость. Правительство увеличило размер льготы, которую можно получить при выплате налога на недвижимость, приносящую доход для небольших пабов с номинальной стоимостью ниже 100 000 фунтов стерлингов с 1000 фунтов до 5000 фунтов стерлингов [7].

Необходимо отметить, что также правительством Великобритании была создана специальная линия помощи в связи с COVID-19, и проводятся бесплатные тематические выступления спикеров, в которых рассказывается о доступных возможностях поддержки субъектов предпринимательства.

Рассмотрим налоговые меры предпринятые в Российской Федерации:

1) приостановлены проверки. В марте 2020 года ФНС выпустила Приказ от 20.03.2020 № ЕД-7-2/181, которым приостанавливало проведение проверок, за исключением внеплановых проверок, основанием которых является риск причинения вреда жизни или здоровью граждан [8]. Мораторий на плановые проверки продлен до декабря 2021 года.

2) были снижены страховые взносы на сумму зарплаты, превышающую МРОТ. Для организаций и ИП, включенных в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, совокупный тариф страховых взносов снижается с 30 до 15% для части зарплат, превышающей в течение месяца МРОТ (12130 рублей) [9].

3) для компаний, включенных в реестр субъектов малого и среднего предпринимательства и ведущих деятельность в пострадавших отраслях, продлены сроки уплаты налога, и погасить образовавшую после окончания продленного срока уплаты задолженность можно будет равными платежами в течение года [10]. Некоторые регионы предусмотрели возможность отсрочки авансовых платежей по

налогу для субъектов малого и среднего бизнеса независимо от отрасли.

4) установление большинством регионов нулевой ставки для впервые зарегистрированных предпринимателей и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению и услуг по предоставлению мест для временного проживания, в области информационных технологий. Но в ряде регионов существуют дополнительные критерии, помимо сферы деятельности, среди которых – ограничения по численности персонала и размер дохода от льготной деятельности.

5) установление пониженной ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Однако условия различаются в зависимости от региона. Зачастую льготы предоставляются наиболее пострадавшим отраслям, опираясь на основной вид деятельности.

Также нужно отметить, что во многих субъектах РФ приняты и реализуются за счет средств региональных бюджетов свои пакеты антикризисных мер поддержки субъектам МСП. Кроме того, были запущены горячие линии для консультирования предпринимателей. А на сайте ФНС России есть тематический раздел «Коронавирус: меры поддержки бизнеса».

В заключении настоящего анализа можно сделать вывод о том, что рассматриваемыми государствами были предприняты в некоторой степени похожие меры поддержки. Налоги, на которые распространяются такие льготы различны. В России их перечень больше, чем в Великобритании. Тем не менее, основное отличие заключается в том, что в Великобритании в отличие от Российской Федерации есть отсрочка уплаты НДС и даже снижение ставки НДС для отдельных сфер.

Список источников

1. Статистика заражения коронавирусом в Море // URL: <https://coronavirusstat.ru/> (26.10.2021).
2. Антонов М.П. Налоговые меры поддержки малого и среднего бизнеса в России в условиях пандемии covid-19 // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2020. № 12. (52). С. 133-137.
3. Никонов И.А., Корунов С.М. Влияние пандемии коронавируса на малый и средний бизнес // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий : материалы VI Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 27-28 апреля 2020 г.) : в двух томах. Издательство Уральского университета : Екатеринбург, 2020. Т. 1. С. 204-208.
4. Зарубежное право. Зарубежные налоги. Кореневская К. // URL: <https://gsl-news.org/583740-nalogovaya-sluzhba-velikobritanii-predostavlyaet-otsrochku-po-uplate-nds/> (26.10.2021).
5. Спасение предпринимателей: какие меры помощи вводят правительства стран Европы, США и России в условиях кризиса // URL: <https://vc.ru/finance/114412-spasenie-predprinimateley-kakie-mery-pomoshchi-vvodyat-pravitelstva-stran-evropy-ssha-i-rossii-v-usloviyah-krizisa> (26.10.2021).
6. Обзор международной практики поддержки экономики и населения в условиях борьбы с пандемией коронавируса в Армении, Великобритании, Германии, Дании, Испании, Италии, Казахстане, Китае, Нидерландах, США, Финляндии, Франции, Швеции, Южной Кореи, Японии // Институт социальной политики НИУ ВШЭ. 2020. 72 с.
7. Глобальный обзор // URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/navigate-the-tax-measures-in-response-to-Covid-19.html> (26.10.2021).
8. Федеральная налоговая служба РФ // URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/business-support-2020/> (26.10.2021).
9. Правительство России // URL: http://government.ru/support_measures/measure/13/ (26.10.2021).
10. Обзор налоговых мер поддержки малого и среднего бизнеса в регионах России в период пандемии // Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации. 2020. URL: <https://www.nifi.ru/ru/covid-19> (26.10.2021).

© И.А. Васильева

УДК 33

СТИМУЛИРУЮЩИЕ И ДЕСТИМУЛИРУЮЩИЕ ЭФФЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ВОЛКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Нижевартовский государственный университет»

Аннотация: Развитие общественного сектора играет важную роль в функционировании социально-экономических систем. Успешная в этом отношении деятельность государства имеет зависимость от того, насколько корректно используется схема налогообложения.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, функции налогов, стимулирующая функция, дестимулирующая функция.

STIMULATING AND DISINCENTIVE EFFECTS OF TAXATION

Volkova Irina Sergeevna

Abstract: The development of the public sector plays an important role in the functioning of socio-economic systems. Successful in this respect, the activities of the state is dependent on how correctly use the scheme of taxation.

Key words: taxes, taxation, tax function, incentive function, push function.

Несмотря на длительный период постоянного реформирования налоговой системы в России, проблема формирования эффективной налоговой системы по-прежнему сохраняется. На данный момент налоговая политика в РФ направлена на реализацию фискальной функции, и почти не обращается внимания на социальную ситуацию, которая может быть стабилизирована посредством проведения адекватной налоговой политики, а также на стимулирование производства и инвестиционной активности. В частности, второстепенные роли играют стимулирующая и дестимулирующая подфункции регулирующей функции налогов, что проявляется в неэффективности налога на прибыль, налога на добавленную стоимость и др.

Проблема реализации регулирующей налоговой функции остается довольно актуальным вопросом для экономической науки и практики, поэтому в научной литературе можно отметить большое количество исследований по этой теме, например, таких авторов, как: У. Петти, А. Смит, П.М. Годме, Д. Риккардо и др., а также отечественных исследователей, таких, как Алиев Б.Х., Брызгалин А.В., Горский И.В., Воронков В.А., Черник Д.Г., Пансков В.Г., Починок А.П., Руднев К.В., Пепеляев С.Г. и др. [1 с. 48]

Итак, сущность налогообложения заключается в том, что государство изымает часть ВВП у налогоплательщиков в качестве обязательных платежей, что формирует государственный бюджет. Налоги имеют ряд довольно важных функций, посредством которых государство решает свои задачи. Налоговые функции представляют собой такие меры, которые государство принимает для того, чтобы развивать и поддерживать стабильность страны [2 с. 9].

Необходимо напомнить, что налогообложение имеет несколько важных функций: фискальную, распределительную, контрольную и регулирующую. В последней и заключаются стимулирующие и дестимулирующие эффекты или подфункции налогообложения. Выделяют также и воспроизводственную подфункцию, которая представляет собой аккумуляцию средств на воспроизводство. Например, это проявляется в механизме амортизации основных средств, когда сумма амортизации признается

расходом, который учитывается при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль. Подфункцию воспроизводства также можно увидеть в ресурсных налогах, которые связаны с платежами и сборами за пользование государственными ресурсами, такими как объекты животного мира, полезные ископаемые, водные биологические ресурсы [1 с. 48].

Однако, в рамках настоящего исследования интерес представляют стимулирующие и дестимулирующие эффекты или подфункции.

Стимулирующая подфункция заключается в том, что при помощи налогов стимулируется развитие целевых категорий налогоплательщиков и (или) видов деятельности. Она реализуется через систему налоговых преференций (льгот) для данных категорий или видов деятельности, выраженную льготными режимами налогообложения, пониженными налоговыми ставками, налоговыми кредитами и каникулами, различными освобождениями, вычетами и т.д.

Целевые категории представляют собой, как правило, малые предприятия, общественные организации, благотворительные фонды и т.д. Целевые виды деятельности, которые традиционно поддерживаются государством, чаще всего представлены сельским хозяйством, образованием, наукой, здравоохранением, благотворительной, религиозной и просветительской деятельностью. Вместе с тем, стимулирование может быть не только в отношении деятельности или предприятий, но и в отношении территорий. Данный вид налогообложения применяется, например, для оффшорных зон [3 с.378].

Тем не менее необходимо понимать, что стимулирующий эффект имеет границы и его нельзя переоценивать. Экономическое поведение субъектов не полностью мотивируется налогами, есть и другие аспекты. Кроме того, при помощи налогов только изымается часть прибыли, поэтому в случае, если предприятие или вид деятельности являются неприбыльными и неэффективными изначально, то их развитие уже не зависит от налоговых преференций. Подобная ситуация, например, прослеживается в сельском хозяйстве.

Дестимулирующей подфункцией, напротив, предусматривается формирование барьеров в отношении развития нежелательных процессов в экономике. Необходимо отметить, что налоги являются дестимулятором для любого вида деятельности, однако, при повышении ставок для некоторых видов деятельности, целенаправленно ограничивается их распространение, например, игровой бизнес. Повышенные акцизы на продукты, которые нежелательны для потребления (алкоголь, табак) в какой-то степени могут сократить их предложение. Между тем избирательное значение дестимулирующей подфункции также не следует преувеличивать, так как сохраняющийся спрос будет, наоборот, стимулировать развитие производства таких продуктов. Эксперименты с налоговыми ставками здесь не дадут никакого эффекта, и только потому, что если будут увеличиваться цены при сохранении спроса, то часть бизнеса может уйти в теневой сектор [5 с. 775].

Необходимо сказать о том, что дестимулирующая подфункция является зеркальным отражением предыдущей подфункции. Так, при увеличении налогообложения дестимулируются процессы потребления, однако стимулируются процессы накопления, и, как следствие, инвестиции. Кроме того, с помощью установления высоких пошлин на импорт дестимулируется потребление товаров производства зарубежных стран и стимулируется отечественное производство.

Взаимосвязь между стимулирующей и дестимулирующей эффектами наглядно показал Лаффер (рис.1), который вывел график, показывающий эффекты от низких и высоких налоговых ставок в виде объемов поступлений в бюджет [4 с. 69].

То есть, стимулирующая подфункция предполагает низкие налоговые ставки для определенных категорий налогоплательщиков, что обеспечивает до 50% доходов в государственный бюджет. Однако при слишком низких ставках объем поступлений будет низким или прекратится вовсе при нулевой ставке налога. Напротив, дестимулирующая подфункция предусматривает высокие налоговые ставки для ряда налогоплательщиков (или же вида деятельности), что обеспечивает поступления в бюджет от 50% до 75%. Более высокие ставки провоцируют прекращение бюджетных доходов.

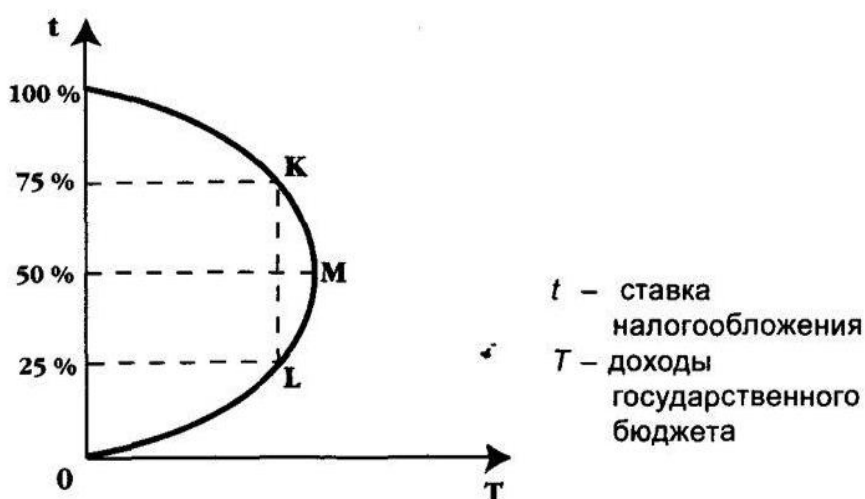


Рис. 1. Кривая Лаффера

Таким образом, говорить о стимулирующем и дестимулирующем эффектах налогов можно только тогда, когда будет усовершенствована и изменена налоговая система с учетом производительности каждого региона, преодолена практика двойного налогообложения, которая приводит к увеличению цен на товары и услуги существенно выше их реальной стоимости, а также переложения налогов, будет использоваться опыт налоговых преференций зарубежных стран с целью стимулирования экономических процессов, будут применяться специальные схемы налогообложения для определенных субъектов или видов деятельности, использоваться система единого налога на расходы, будет осуществлен переход к глобальной системе налогообложения, а также усовершенствуются отношения между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Список источников

1. Безруков Г.Г., Козырев А.В. Сущность налогов и налогового контроля // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2015. – № 1(57). – С. 47-52.
2. Веретенникова А.Ю., Кац И.С. Институты социально-инновационного развития общественно-го сектора // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 10, Иннов. деят. – 2015. – № 3 (18). – С. 6-18.
3. Волобуева Д.В., Исаева А.А. Роль системы налогообложения в экономике государства // Молодой ученый. – 2017. – №2. – С. 377-379.
4. Дельдюгина Е. В., Дельдюгина М. В. Роль налогообложения в модернизации экономики // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 68-72.
5. Кильметьев И.Ф. Роль системы налогообложения в экономике государства // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 773-776.
6. Крупенин Г.Р. Государственно-правовой механизм реализации налоговой функции государства: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.01. – Москва, 2017. – 34 с.

УДК 330

НАЛОГОВЫЕ СХЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОФШОРОВ

**БАЖЕНОВ ФИЛИПП СЕРГЕЕВИЧ,
БРАУШКИН АРТЕМ ПАВЛОВИЧ,
ТЮРИН ВЛАДИСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ**

магистранты
ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет»

Научный руководитель: Незамайкин Валерий Николаевич
д.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет»

Аннотация: Статья посвящена особенностям использованию оффшорных схем и операций. Утверждаем, что оффшорный налоговый режим имеет ряд преимуществ по сравнению с национальными ставками налогообложения. Установлено, что оффшорная деятельность становится ключевым способом налогового планирования предприятия, требует профессиональных знаний в области налогового законодательства, как национальных стран, так и оффшорных юрисдикций.

Ключевые слова: финансовая безопасности государства, стратегические приоритеты, офшорные юрисдикции, офшорные схемы, уклонение от уплаты налогов.

TAX SCHEMES USING OFFSHORE

**Bazhenov Philipp Sergeevich,
Brayshkin Artem Pavlovich,
Tyurin Vladislav Vladimirovich**

Scientific adviser: Nezamaykin Valeriy Nikolaevich

Abstract: The article is devoted to the peculiarities of the use of offshore schemes and operations. We argue that the offshore tax regime has a number of advantages over national tax rates. It is established that offshore activity becomes a key way of tax planning of the enterprise, requires professional knowledge in the field of tax legislation, both national countries and offshore jurisdictions.

Key words: financial security of the state, strategic priorities, offshore jurisdictions, offshore schemes, tax evasion.

Функционирование оффшорных зон в целом и оффшорных компаний в частности стало предметом исследования таких ученых, как М. Карлин, А. Борисюк, А. Ивашко, С. Луцишин и др. Проблемные вопросы применения оффшорных юрисдикций в оптимизации налогообложения деятельности предприятий исследовано в трудах таких отечественных ученых как Д. Кос, В. Мартыненко, В. Столяров и др.

Отметим, что большинство научных публикаций отечественных авторов рассматривают оффшорный бизнес как негативное явление, которое требует регулирования и контроля. Наша статья, наоборот, нацелена на определение преимуществ налогового планирования с возможностями приме-

нения офшорных схем и операций, что особенно актуально в эпоху глобализации и либерализации международного движения капитала и свободной торговли.

Офшоры — это компании из соответствующих юрисдикций, где разрешается не предоставлять финансовую отчетность и нет налоговых претензий. Существуют повышенные требования к конфиденциальности владельцев местных компаний (то есть в государственных реестрах компаний отсутствует информация даже о директорах и акционерах) [2, с. 101].

В настоящее время офшорные финансовые центры (в дальнейшем – ОФЦ) являются неотъемлемой частью мировых финансов. Они расположены в странах, которые предоставляют корпорациям льготные условия налогообложения, комфортные правовые условия и анонимность в финансовых операциях. Движущей силой офшорных компаний являются противоречия, возникающие между государственными и частными интересами при ведении бизнеса. Очевидно, что государства стремятся контролировать и регулировать национальную экономику, хозяйствующие субъекты – максимизировать прибыль. ОФЦ являются эффективным инструментом управления рисками, регулирования цен экспортно-импортных контрактов, продажи авторских прав, передачи оборудования в лизинг, осуществления инвестиционной и спекулятивной деятельности на мировых финансовых рынках, выполнения функций защиты собственности и т.д [1, с. 366].

Налоговые органы нашей страны (и не только нашей) уже не первый год пытаются доказать, что нет необходимости работать с офшорными компаниями, но представители бизнеса продолжают использовать их для своих офшорных инвестиций. Практическая выгода от использования таких схем заключается в различных вариантах оптимизации подоходного налога, НДС и таможенных платежей в российской компании, а также при создании определенных условий многие организации экономят на НДС на уровне компании. Схема, в которой иностранное предприятие функционирует как холдинговая компания, получила широкое распространение. Благодаря этой опции [3, с. 59]:

- решается задача снижения налоговой нагрузки при выплате, например, дивидендов;
- обеспечивается конфиденциальность при регистрации активов на территории РФ;
- приобретаются патенты и товарные знаки, а привлекается внешнее финансирование.

Все успешные случаи использования офшорных компаний предусматривают тот факт, что налоговое бремя переносится с юрисдикции с высокими налогами (например, с РФ) на юрисдикцию, где налоги намного ниже. Вышеупомянутые возможности для организации предпринимательской деятельности с участием компаний из офшорных юрисдикций, а также их использования целыми бизнес-группами и международными корпорациями для агрессивного налогового планирования не могли быть проигнорированы правительствами развитых стран. Конечно, налоговый фонд должен быть заполнен, и государства несут значительные потери налоговых поступлений в бюджет.

Преследуя цель решения такой глобальной проблемы, ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) выступила с рядом серьезных инициатив. Наиболее важным из них является План действий BEPS (Base Erosion Profits Shifting). С января 2017 года РФ стала участником Программы расширенного сотрудничества в рамках ОЭСР, в соответствии с которой она взяла на себя обязательство по внедрению Минимального стандарта Плана действий BEPS.

Существуют разнообразные офшорные схемы (рис. 1).

Минимальный стандарт включает реализацию четырех обязательных мер:

- № 5, противодействие вредным налоговым практикам (борьба с налоговыми злоупотреблениями, связанными с использованием специальных вредных режимов налогообложения);
- № 6, предотвращение злоупотреблений налоговым договором (предотвращение злоупотреблений при применении конвенций об избежании двойного налогообложения);
- № 13, документация по трансфертному ценообразованию и отчетность по каждой стране (улучшение требований действующих национальных правовых норм к документации по трансфертному ценообразованию);
- № 14, трансграничное разрешение налоговых споров (повышение эффективности механизмов разрешения споров между странами при применении договоров об избежании двойного налогообложения).

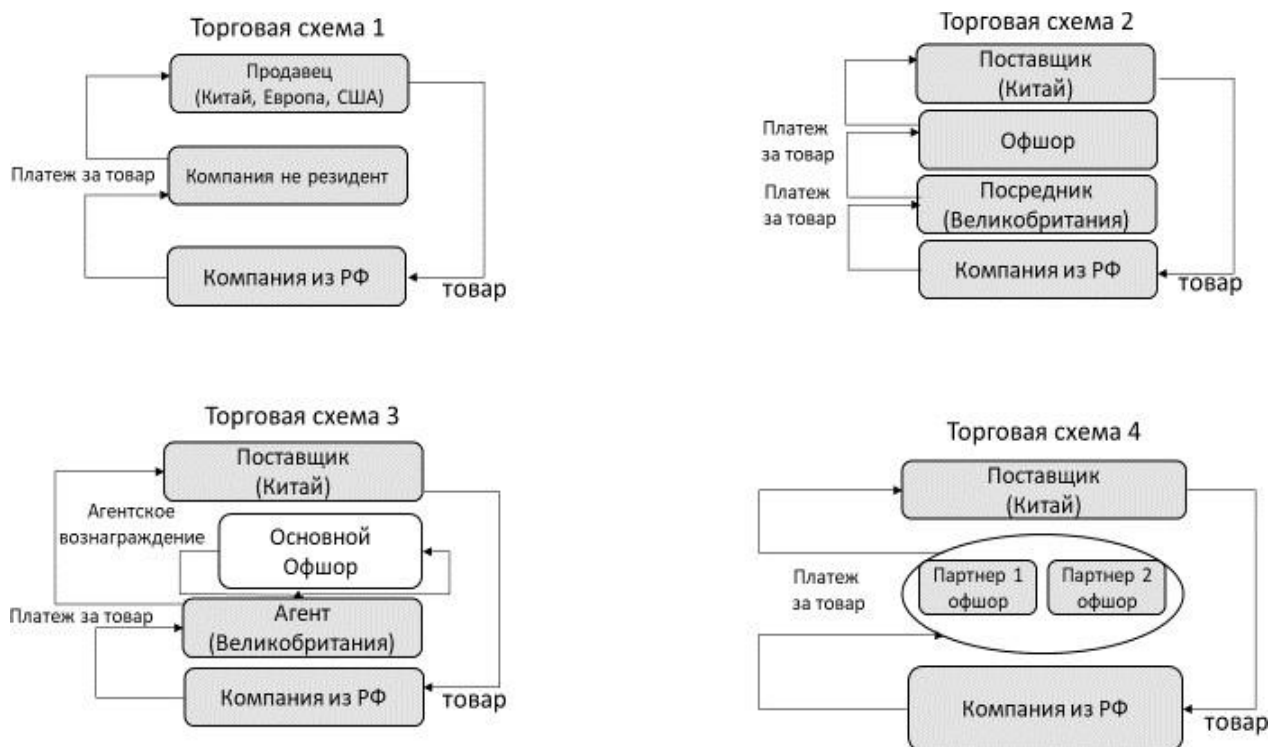


Рис. 1. Наиболее популярные офшорные схемы

Учитывая вышесказанное, изменения носят системный характер, и деофшоризация уже оказывает серьезное влияние на международный бизнес. Те представители бизнеса, которые будут менять свои бизнес-модели с учетом инноваций, смогут больше оставаться на плаву. Те, кто сосредоточен исключительно на минимизации налогообложения, просто не смогут продолжать свою обычную деятельность [2, с.101].

Когда необходимо перевести деньги из офшора. В свете последних фактов ответ на этот вопрос для многих владельцев компаний, ведущих международный бизнес, покажется очевидным: прямо сейчас, потому что капитал находится под угрозой. Естественно, многие факторы будут влиять на наши решения в этом контексте: дальнейшие планы использования конкретной компании, ее роль в структуре бизнеса, внутренняя политика обслуживающего банка (в некоторых случаях довольно жесткая в отношении офшорных компаний) и т.д. Решив вывести инвестиции из офшора, перед владельцем стоят такие основные задачи:

- изъятие активов (не денег – недвижимость, морские суда и т.д.). Чтобы передать соответствующие активы, российский владелец должен их купить, правильно заключив сделку.
- вывод средств. Если средства получены юридическим лицом, например, для оказания услуг, в зависимости от юрисдикции, может возникнуть необходимость уплаты налога на доходы, полученные из иностранных юрисдикций. Расходы, связанные с обычной деятельностью, могут быть необходимы для уменьшения налоговой базы.

Популярной альтернативой является снятие денег с физического лица. Существует возможность перечисления вознаграждения на его банковский счет, например, члену совета директоров, средств по договору дарения, за услуги, в качестве дивидендов и т.д. Если договор на обслуживание заключен и перевод будет осуществлен с помощью нескольких транзакций, такие услуги могут быть признаны предпринимательской деятельностью со всеми вытекающими отсюда последствиями [1, с. 366].

Создание офшоров внутри страны – зона интереса не только промышленников и предпринимателей, но и инвесторов, в том числе, нерезидентов.

Рассмотрим наиболее распространенные схемы работы с компаниями-нерезидентами в РФ. Разновидности некоторых торговых схем представлены на рисунке 3.

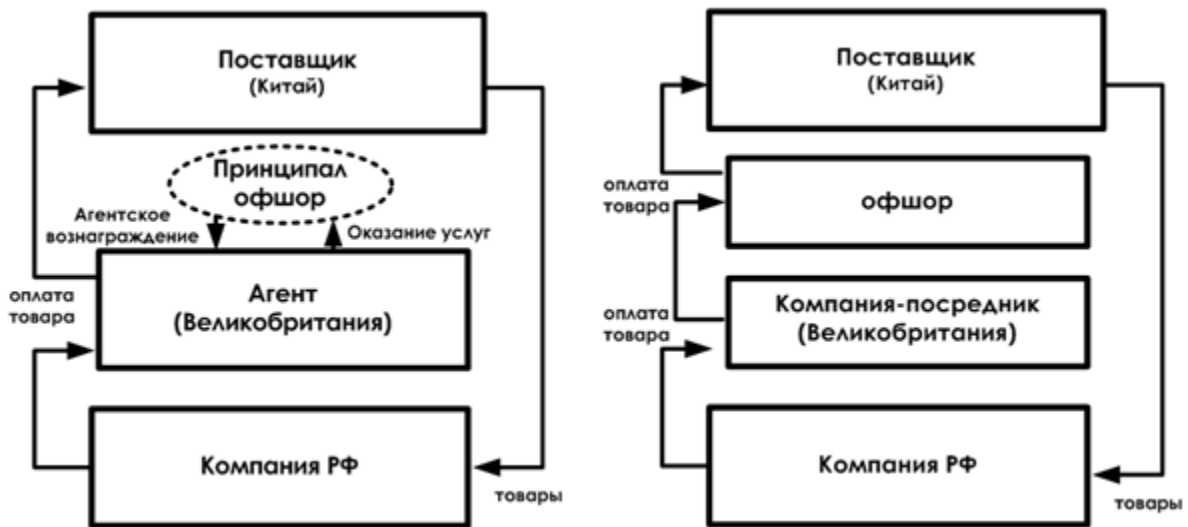


Рис. 2. Наиболее распространенные основные налоговые схемы в РФ в 2017 – 2020 году

Практический смысл схем, представленных на рисунке выше, заключается в дифференцированных подходах оптимизации таможенных платежей, НДС и налога на прибыль у российской компании. Кроме того, при определенных условиях, может достигаться и экономия на НДС на уровне европейской компании. Отметим также, что в зависимости от налоговой резидентности вышеупомянутого физического лица, у него могут быть обязательства от представления декларации о доходах в налоговый орган и уплаты соответствующей суммы налога. При переводе денег вы должны быть уверены, что действуете в рамках валютного законодательства соответствующей страны, и к источнику дохода претензий не будет. В любом случае каждая отдельная ситуация требует тщательного анализа.

По мнению Савуляк Э.В. проблемы внутри России поможет решить давальческая схема – Рис. 3. Схема экономии НДС и таможенных пошлин на оборудовании, покупаемом для собственных нужд представлена на рисунке 4.



Рис. 3. Давальческая схема налоговые схемы в РФ в 2017 – 2020 году

Все, указанные выше решения для работы с офшорами основаны на том, что налоговая нагрузка из высоконалоговой юрисдикции (например, из России) смещается в юрисдикцию, где налоги существенно ниже. Вывод. Ситуация с оффшорными юрисдикциями меняется довольно динамично, поэтому владельцам бизнеса важно постоянно следить за любыми нововведениями и изменениями в юрис-

дикциях, которые вас интересуют. В то же время, желательно предпринять конкретные шаги для перехода к организации деятельности в соответствии с более прозрачными правилами и принципами, возможно, рассмотреть вопрос о регистрации не оффшорной компании. Использование компаний из респектабельных юрисдикций с надлежащим структурированием бизнеса позволяет добиться значительной экономии налогов.



Рис. 4. Схема экономии НДС и таможенных пошлин налоговые схемы в РФ в 2017 – 2020 году

Концепция «льготного» режима инвестиционной и предпринимательской деятельности получила дальнейшее развитие в связи с законом №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

Однако существуют различия между режимом работы ОЭЗ и ТОСЭР (таблица 1).

Таблица 1

Отличия льготных налоговых режимов в РФ

Налог, платеж	ОЭЗ (оффшор)	ТОСЭР	Без льгот
Налог на прибыль Федеральная часть	2-13,5%	0-5%	20%
Региональная часть	2%	0%	2%
	0-13,5%	5%	18%
Таможенные платежи (НДС)	0%	18%	18%
Таможенные платежи (пошлины)	0%	Взаимаются	Взаимаются
Налог на землю	0%	0%	1,5%
Налог на имущество организаций	0%	0%	2,2%
Страховые взносы	30%	7,6%	30%
Пенсионный фонд	22%	6%	22%
Фонд социального страхования	2,9%	1,5%	2,9%
Фонд обязательного медицинского страхования	5,1%	0,1%	5,1%
Зарегистрировано резидентов на конец 2020 г.	С 2006 года 1078	С 2015 года 285	

Таким образом, создание юрисдикций с льготным налоговым режимом является одновременно и противодействием вывозу капитала за рубеж, антиоффшорной мерой.

Оффшорный капитал россиян в три раза превышает уровень валютных резервов страны. Таким образом, в оффшорах хранится свыше триллиона долларов, или более 60 триллионов рублей.

Оценивая возможности оффшорных схем, отметим их экономическую эффективность в области налогового планирования. Компании, которые используют оффшорные юрисдикции, имеют существенное преимущество в международной конкурентной борьбе, поскольку могут уменьшить цены на предлагаемые товары и услуги. Кроме того, оффшорные компании имеют возможность хранить средства на банковских счетах, недоступных для национальных финансовых регуляторов и органов налогового контроля.

Перспективы дальнейших исследований связаны с активизацией оффшорного бизнеса, налогообложения движения товаров и услуг между странами, а также борьбой с уклонением от уплаты налогов и выводом прибылей за границу.

Список источников

1. Гамина Т. С., Клёнов А. С. Оффшорная зона: особенности, преимущества, недостатки //Донецкие чтения 2018: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности. – 2018. – С. 366.
2. Зайнутова З. М. Налоговые убежища, преимущества и недостатки явления //Финансово-экономические и правовые аспекты устойчивого развития общества в условиях современных вызовов. – 2021. – С. 101-107.
3. Петрушкин В.Н. К вопросу о деоффшоризации национальной экономики //Банковский вестник. – 2020. – №. 1. – С. 59-63.
4. Стрыганова С. Д., Малышева А. С. Деоффшоризация как эффективный метод стабилизации экономики Российской Федерации //Актуальные проблемы публичного права. – 2020. – С. 369-371.
5. Танющева Н.Ю. Об элементах финансового механизма отмывания денег.// Финансовая аналитика: проблемы и решения.–2016.– № 13.– С.35-41.
6. Халдин М.А. Мировой опыт оффшорного бизнеса. – М.: Междунар. отношения, 2016. – С.45-49.
7. Хейфец Б.А. Деоффшоризация экономики: мировой опыт и российская специфика//Вопросы экономики. –2016. –№7. – С. 29-44.

УДК 336.2

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ЕФИМОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

ДОЛГОВА ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
Стерлитамакский филиал

Аннотация. В статье исследованы организационно-методические аспекты реализации налогового планирования. Изучены формы организации налогового планирования собственными силами и с привлечением сторонней организации. Определены виды издержек, связанные с реализацией концепции налогового планирования на предприятии в разрезе указанных форм.

Ключевые слова: налоги, налоговое планирование, налоговая нагрузка, затраты, управленческие решения.

FINANCIAL ASPECTS OF TAX PLANNING AT THE ENTERPRISE

**Efimova Natalia Alexandrovna,
Dolgova Elena Vitalievna**

Annotation. The article examines the organizational and methodological aspects of the implementation of tax planning. The forms of organization of tax planning on their own and with the involvement of a third-party organization have been studied. The types of costs associated with the implementation of the concept of tax planning at the enterprise in the context of these forms are determined.

Key words: taxes, tax planning, tax burden, costs, management decisions.

Важное место в системе менеджмента предприятия и в его налоговой политике занимает налоговое планирование, суть которого заключается в выборе между различными вариантами осуществления финансово-хозяйственной деятельности и размещении активов для достижения низкого уровня возникающих налоговых обязательств [1, С.49]. Оно базируется на максимальном использовании всех законодательно определенных налоговых льгот, альтернативных налоговых решений, пробелов налогового законодательства и других способов оптимизации налоговых платежей.

Реализация концепции налогового планирования требует определенных затрат, поэтому о ее эффективности можно говорить, лишь сопоставив результат с издержками. В процессе проведения налогового планирования необходимы средства на:

- оплату труда и отчислений из нее работников, осуществляющих налоговое планирование;
- оплату услуг консультантов по ведению бухгалтерского учета, юриспруденции, налогового планирования;
- на сбор, накопление и обработку информации;
- приобретение компьютерной и офисной техники;

– консультирование с органами контроля в сфере взимания налоговых платежей и другие нужды [2, С.250].

При планировании определенных методов, инструментов и моделей налогового планирования также необходимо учитывать затраты на их создание, реализацию (обслуживание) и их ликвидацию.

Менеджмент предприятия, принимая решение о формировании отдела (службы) налогового планирования, должны учитывать следующие факторы: во-первых – какие средства могут выделить на организацию такого управления налоговыми платежами, во-вторых – какие экономические выгоды принесет этот проект или решение, в-третьих – смогут ли окупиться затраты на реализацию этого проекта или решения и в течение определенного срока. Стоит отметить, что налоговое планирование на предприятии всегда связано как с организационными затратами для налогоплательщика, так и рисками, которые могут возникнуть в результате его реализации.

На предприятии возможны два направления осуществления налогового планирования, которые, соответственно, в будущем будут влиять на его расходы, а именно: реализация собственными силами или с привлечением сторонней организации.

Осуществление налогового планирования собственными силами заключается в создании обособленного отдела или отдельной рабочей группы по реализации налогового планирования, либо данные функции на предприятии будет осуществлять директор, бухгалтер или финансист.

Расходы на осуществление налогового планирования собственными силами – это выраженные в денежной форме затраты, связанные с проведением различных действий (анализ законодательства, поиск методов и инструментов налогового планирования, их внедрение, разработка технологических карт налогового планирования, анализ налоговой нагрузки и эффективности налогового планирования и т.п.), осуществляемые собственными силами на определенных этапах налогового планирования [3, С.182].

В случае реализации концепции налогового планирования собственными силами предприятие понесет следующие возможные финансовые расходы:

- расходы на оплату труда работников, занятых реализацией налогового планирования на предприятии;
- доплаты работникам за сбор и подготовку, информации, необходимой для осуществления мероприятий налогового планирования;
- расходы на обучение и повышение квалификации сотрудников отдела налогового планирования;
- отчисления на социальные мероприятия работников, занятых налоговым планированием;
- амортизация основных средств, нематериальных активов, малоценных необоротных материальных активов задействованных в реализации концепции налогового планирования;
- расходы на ремонт и модернизацию основных средств, нематериальных активов, малоценных необоротных материальных активов задействованных в реализации концепции налогового планирования;
- расходы на программное обеспечение;
- расходы подотчет на хозяйственные нужды;
- аренда офиса;
- расходы на получение разовых консультаций у юриста, аудитора, экономиста, аналитика, специалиста по налогообложению в консалтинговой фирме и т.д.;
- оплата специализированных периодических печатных и электронных изданий, журналов, газет, электронных справочников, сайтов по бухгалтерскому учету, налоговому праву, налоговому планированию;
- приобретение специализированной литературы по налоговому планированию;
- расходы на приобретение офисного оборудования (компьютерной техники, столов, стульев и т.д.);
- расходы на канцелярские товары;
- расходы на разработку технологических карт налогового планирования;

– штрафные санкции, начисленные экономическому субъекту за некорректные меры налогового планирования;

- расходы на запросы, переписка с органами контроля;
- расходы на разработку методов, инструментов, модели налогового планирования;
- расходы на анализ налоговых льгот, пробелов законодательства, альтернативных решений;
- расходы на оценку рисков и эффективности налогового планирования;
- расходы на налоговые консультации сторонних аудиторских и консалтинговых фирм, учитывая возможности применения их опыта организации налогового планирования на других предприятиях;
- регистрационные расходы в целях реализации инструментов налогового планирования;
- расходы на дополнительные учетные процедуры, в случае введение различных альтернативных методов бухгалтерского и налогового учета;
- расходы на ведение различных видов учета, которые используются для переноса базы налогообложения на предприятие с меньшими налоговыми ставками;
- расходы на коммунальные услуги;
- расходы на анализ налогового поля;
- расходы на осуществление налогового анализа;
- расходы сотрудников отдела налогового планирования;
- расходы на рациональное размещение активов, прибыли;
- судебные издержки.

Руководство предприятия имеет возможность воспользоваться услугами специализированной консалтинговой компании, аудиторской фирмы, аутсорсинговой компании или специалиста по налогообложению, зарегистрированного индивидуальным предпринимателем, имеющим опыт в этой сфере по оптимизации налоговых платежей. Привлечение внешних субъектов для реализации налогового планирования осуществляют с целью выполнения ими следующих функций:

– консультирование и представление интересов предприятия при создании предприятия, проведение налоговой экспертизы, ведение бухгалтерского учета и контроля за текущими налоговыми платежами предприятия;

- составление налоговой отчетности, представление ее налоговым органам;
- реализации налогового планирования в целом на предприятии, или реализация отдельных методов, инструментов и моделей налогового планирования;
- представление интересов предприятия в органах контроля и судебных органах и т.д. [4, С.100].

При этом предприятие будет избавлено от следующих финансовых расходов:

- на оплату труда работников, занятых реализацией налогового планирования на предприятии;
- на доплаты работникам за сбор и подготовку, информации, необходимой для осуществления мероприятий налогового планирования;
- на обучение и повышение квалификации сотрудников отдела налогового планирования;
- на разработку технологических карт налогового планирования;
- на налоговые консультации сторонних аудиторских и консалтинговых фирм, учитывая возможности применения их опыта организации налогового планирования на других предприятиях;
- на ведение различных видов учета, которые используются для переноса базы налогообложения на предприятие с меньшими налоговыми ставками;
- на оплату труда сотрудников отдела налогового планирования;
- на оплату специализированных периодических печатных и электронных изданий, журналов, газет, электронных справочников, сайтов по бухгалтерскому учету, налоговому праву, налоговому планированию.

При осуществлении налогового планирования важна четкая и последовательная организация налогового планирования на предприятии. Поэтому в целях ее эффективной реализации необходимо участникам налогового планирования обеспечить технологическими картами, разработанными на каждый метод, инструмент или модель налогового планирования. В свою очередь, информация о методах, инструментах и моделях налогового планирования должна быть конфиденциальной и одновременно

понятной. Доступ к ней должны иметь только менеджмент и работники предприятия, непосредственно или частично задействованные в реализации концепции налогового планирования на предприятии, при этом последние должны обладать неполной информацией, а только той, которая позволяет выполнять их функции. Для этого необходимо каждому исполнителю разработать индивидуальные инструкции в виде технологических карт налогового планирования.

Учитывая частые изменения налогового законодательства, различные подходы к определению как налоговой нагрузки, так и эффективности налогового планирования, существующие методики для расчета эффективности реализации концепции налогового планирования необходимо пересматривать и совершенствовать. Поэтому на сегодняшний день актуальным является исследование всех показателей, необходимых менеджменту предприятия для оценки эффективности реализации концепции налогового планирования с целью принятия качественных и оперативных управленческих решений.

Использование затратных показателей позволит менеджменту предприятия принимать решения о целесообразности внедрения способов оптимизации налоговых платежей и вносить коррективы для их реализации на предприятии.

Список источников

1. Сайдулаев Д.Д. Теоретические аспекты организации налогового планирования организаций / Д.Д. Сайдулаев // Московский экономический журнал. – 2020. – № 10. – С. 49.
2. Бодрова Т.В. Налоговый учет и налоговое планирование: учебник для бакалавров / Бодрова Т.В. – М.: Дашков и К, 2020. – 320 с.
3. Евстигнеев Е.Н. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: монография / Е.Н. Евстигнеев, Н.Г. Викторова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 270 с.
4. Меликян А.С. Налоговое планирование в организации как инструмент развития бизнеса / А.С. Меликян // В сборнике: Прорывные технологии как предпосылки формирования и реализации вызовов четвертой технологической революции. Сборник трудов международной научно-практической конференции. Отв. редактор А.А. Ерошенко. – Ростов-на-Дону, 2021. – С. 98-101.

© Н.А. Ефимова, Е.В. Долгова, 2021

УДК 336.22

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК НА МАТЕРИАЛАХ МЕЖРАЙОННОЙ ИФНС РОССИИ № 14 ПО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОРИНА ДИАНА ВАДИМОВНА

Студент

Группа ГМУ-1311

Уральского института управления РАНХиГС
г.Екатеринбург, Российская Федерация

Аннотация: Камеральная налоговая проверка – деятельность налоговых органов по осуществлению проверки соблюдения законодательства о налогах и сборах налогоплательщиком на основе налоговой декларации и представленных документов, и имеющихся документов у налогового органа. В данной статье рассматриваются основные проблемы проведения камеральных налоговых проверок.

Ключевые слова: налоговый орган, камеральная налоговая проверка, бюджетная система.

PROBLEMS OF CONDUCTING DESK TAX AUDITS BASED ON THE MATERIALS OF THE INTERDISTRICT INSPECTORATE OF THE FEDERAL TAX SERVICE OF RUSSIA NO. 14 FOR THE SVERDLOVSK REGION

Gorina Diana Vadimovna

Abstract: Desk tax audit is the activity of tax authorities to verify compliance with the legislation on taxes and fees by a taxpayer on the basis of a tax return and submitted documents, and available documents from the tax authority. This article discusses the main problems of conducting desk tax audits.

Key words: tax authority, desk tax audit, budget system.

Повышение доходов бюджетной системы Российской Федерации является самой важной проблемой, стоящей перед Федеральной налоговой службой. Согласно п.1 ст. 26.15 Федерального закона от 06.10.1999 N 184-ФЗ (ред. от 11.06.2021) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации", собственные доходы бюджета субъекта Российской Федерации формируются за счет: а) доходов от региональных налогов и сборов в соответствии со статьей 26.16 настоящего Федерального закона; б) доходов от федеральных налогов и сборов в соответствии со статьей 26.17 настоящего Федерального закона и т.д., в связи с чем, рост доходов должен быть обеспечен улучшения администрирования существующих налогов.

Главной задачей Межрайонной ИФНС России №14 по Свердловской области является повышение собираемости налоговых платежей. При осуществлении деятельности налоговым органом наибольшие сложности вызывает проведение камеральных проверок деклараций по налогу на добавленную стоимость (далее – НДС), который является одним из основных источников формирования фе-

дерального бюджета. НДС — косвенный налог, благодаря которому в бюджет отчисляется способ часть стоимости товара, услуги или работы. Является одним из источников формирования бюджета государства, присутствует на всех стадиях процесса осуществления сделок. В бюджет государства поступает после реализации, устанавливается как надбавка к цене товара или услуги. Следовательно, налог уплачивает конечный покупатель, который оплачивает сразу и стоимость товара (услуги), и НДС.

Основным риском является использование налогоплательщиками схем ухода от налогообложения. Уклонение от налогообложения заключается в уменьшении налоговых и иных платежей, при котором налогоплательщик умышленно избегает уплаты налога. При данном уходе от уплаты налогов снижение налоговых выплат осуществляется при умышленном совершении налогоплательщиком налоговых преступлений.

Ниже отражены самые распространенные схемы ухода от налогообложения:

1) Ведение деятельности с фиктивными контрагентами – фирмами-однодневками – организациями, создающимися с целью уклонения от уплаты налогов и (или) сборов, прочих мошеннических операций. Данные организации не осуществляют финансово-хозяйственной деятельности, не имеют ресурсов для существования, числятся только «на бумаге». Основным, и, как показывает практика, единственным результатом их работы, является минимизация налогов для их контрагентов или расхищение государственных средств. Согласно ст. 171 НК РФ налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога, на установленные настоящей статьей налоговые вычеты. Вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг).

2) Дробление бизнеса, которое преследует только экономию при исчислении налогов. В некоторых случаях крупные юридические лица могут разделиться на несколько маленьких компаний. Главное, чтобы такое деление имело лишь деловую цель, а не экономию на уплате налогов при специальном режиме и получить налоговые льготы. Основными признаками дробления бизнеса являются: один и тот же руководитель организаций, идентичные контактные данные, юридические адреса, сайты, помещения и собственность; снижение налоговой нагрузки компании на общей системе налогообложения после появления новых партнёров, использующих спец. режимы или льготы, допустим, на упрощенной системе налогообложения; связанные между собой виды деятельности; достижение одного и того же результата; «гуляние» сотрудников из взаимосвязанных компаний без изменения функций и рабочих мест.

3) Полная неуплата НДС. Поставщиком и покупателем ведется соответствующий документооборот, выстраиваются фиктивные цепочки поставок. В результате – уплата НДС падает на брошенную организацию, соответственно, налог никто не выплачивает.

Как указывалось выше, одна из самых острых проблем, стоящих перед налоговыми органами, является администрирование НДС. Также, большие сложности вызывает финансовая безграмотность налогоплательщиков.

Современная налоговая система представляет собой сложное образование, тесно связанное с развитием и государства и экономики. Работа налоговой системы должна быть нацелена на стимулирование предпринимательского развития, экономической эффективности и достижение экономического равновесия. Для создания устоявшейся налоговой и бюджетной системы, проведение проверок являются очень актуальными. За счет использования налогоплательщиками незаконных схем уклонения от налогообложения, бюджетная система РФ с каждым годом теряет всё больший процент налоговых поступлений.

Не смотря на то, что проведение камеральных проверок в отношении деклараций по НДС носит в себе достаточно объемный и сложный процесс, срок поведения таких проверок составляет всего 2 месяца, а с 01.10.2020г. в отношении некоторых организаций, заявляющих к возмещению НДС – 1 месяц (ускоренное возмещение).

В настоящее время налоговыми органами прикладываются все возможные силы на решение проблемы устранения мошеннических схем путем проведения камеральных проверок с истребованием документов у налогоплательщиков, подтверждающих правильность заявленных вычетов, правильность исчисления НДС, льгот и освобождений от уплаты НДС. На основании полученных документов прове-

ряющее лицо проводит встречную проверку контрагентов, поставщиков, в поисках выгодоприобретателя. Анализ истребованных документов, данных расчетных счетов и финансово-хозяйственной деятельности контрагентов дают результат, но, в большинстве случаев, низкий. Конечно же, это напрямую связано с окончанием сроков камеральной проверки, длительностью проведения встречных проверок, а также представлением налогоплательщика неполного пакета подтверждающих документов, либо расхождения в представленных документах проверяемым лицом и контрагентом. Решение данной проблемы лежит не только в разработке на законодательном уровне порядка, который устраивал бы всех (как налогоплательщиков, так и налоговых органов), а в работе налоговых органов над созданием информационной системы, содержащей в себе документы, подтверждающие сделки, позволяющей отследить движение счетов-фактур на всех стадиях и тем самым пресечь мошеннические схемы.

СТРАХОВАНИЕ

УДК 330

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

АУЛОВ ЮРИЙ ЛЕОНИДОВИЧ,

к.э.н., доцент

БОРИСОВСКАЯ ПОЛИНА ВАЛЕРЬЕВНА,

ТЕТЕРИНА ВАЛЕРИЯ СЕРГЕЕВНА

Студенты

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: в статье обоснована роль и предпосылки цифровизации страхового рынка. Выявлены категории реализации страховых продуктов и услуг, наиболее подверженные влиянию цифровых технологий. Рассмотрены основные блоки технологических инноваций, такие как телематика, «большие данные», дигитализация. Представлены внешние и внутренние факторы, оказывающие негативное влияние на процесс внедрения цифровых технологий в страховой отечественный рынок.

Ключевые слова: страховой рынок, цифровизация, цифровая трансформация, digital-инструменты, дигитализация, анализ больших данных, телематика.

INSURANCE MARKET TRENDS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Aulov Yuri Leonidovich,
Borisovskaya Polina Valerievna,
Teterina Valeria Sergeevna

Abstract: the article substantiates the role and prerequisites of digitalization of the insurance market. The categories of insurance products and services that are most affected by digital technologies have been identified. The main blocks of technological innovations, such as telematics, "big data", digitalization, are considered. External and internal factors that have a negative impact on the process of introducing digital technologies into the domestic insurance market are presented.

Key words: insurance market, digitalization, digital transformation, digital tools, digitalization, big data analysis, telematics.

На современном этапе развития внедрение цифровых технологий в страхование является одним из драйверов развития финансовых рынков по всему миру. Это обусловлено тем, что, *несмотря* на существенный объем предоставления страховых продуктов и услуг, страховая отрасль остается одной из самых консервативных и использующих традиционные механизмы реализации. Однако по оценкам ряда экспертов в связи с ускоренным проникновением цифровизации во все сферы жизни общества в скором времени страховые компании не будут востребованы в той форме, в которой они существуют в настоящее время.

Применение digital-инструментов IT-сектора в финансовой системе является ключевым стратеги-

ческим направлением того или иного государства. Крупнейшие страховые компании также считают цифровизацию одним из основных трендов и активно инвестируют в эту область, поскольку она позволяет достичь следующих результатов, представленных на рисунке 1.

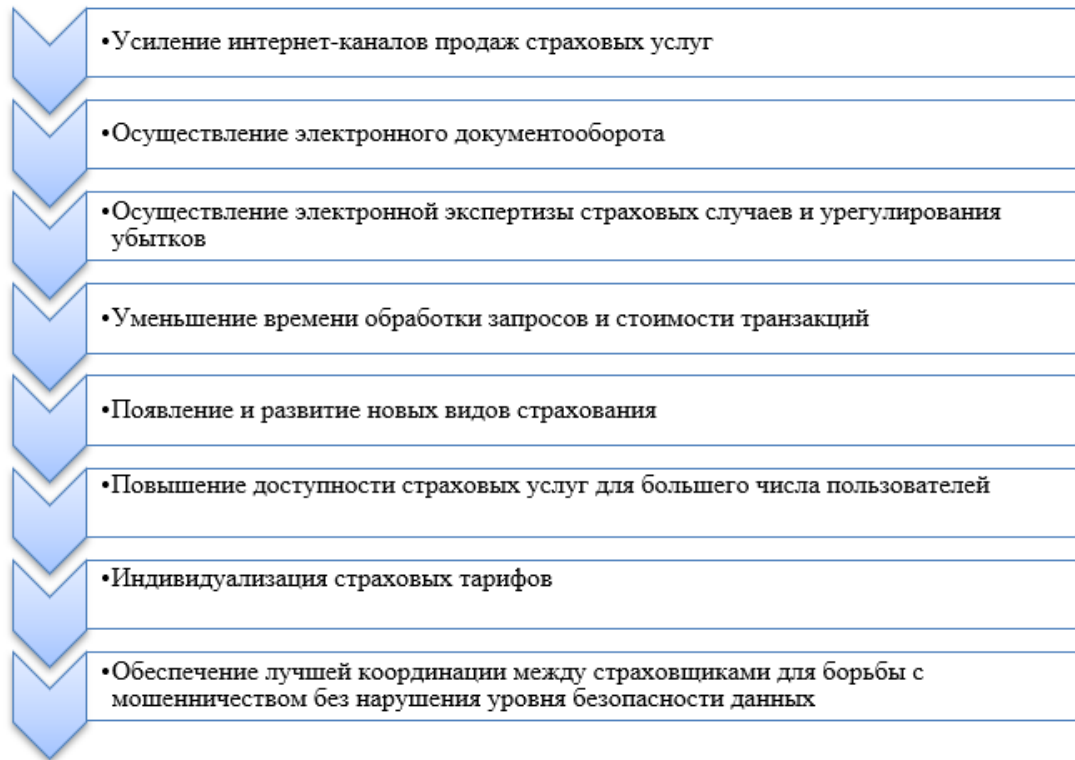


Рис. 1. Влияние цифровизации на страховой рынок

Исходя из данных рисунка 1, можно сделать вывод о том, что внедрение digital-технологий в страхование на разных уровнях выгодно не только страховщикам, но и страхователям, поскольку позволяет решить проблемы, связанные с высоким уровнем мошенничества в России и функционированием двойных полисов, один из которых является недействительным. Так, оцифровка информации о страховых случаях и сбор данных о страхователе в единую базу позволяет дифференцировать каждый страховой случай и вовремя прогнозировать возможные последствия от страховых рисков. В свою очередь, внедрение электронных полисов повсеместно позволит снизить уровень страхового мошенничества до минимума за счет используемой в нем специализированной системы учета, которая не позволит заключать страховой договор задним числом.

Российский страховой рынок старается соответствовать современным трендам, перенимая успешный опыт внедрения цифровых технологий в свою деятельность. Так, в 2017 году была принята государственная программа о внедрении цифровых технологий «Цифровая экономика Российской Федерации», направленная на «повышение благосостояния и качества жизни граждан нашей страны путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике с использованием современных цифровых технологий, повышения степени информированности и цифровой грамотности, улучшения доступности и качества государственных услуг для граждан» [1].

Говоря о цифровизации страховой отрасли на территории Российской Федерации целесообразно выделить следующие основные блоки технологических инноваций, которые в ближайшем будущем смогут существенным образом изменить архитектуру страхового рынка: телематика, «большие данные», дигитализация. Рассмотрим каждый из представленных блоков подробнее.

Телематика представляет собой удаленную коммуникацию с клиентами, застрахованными лицами, а также объектами страхования. Наиболее ярким примером здесь является телематика в автокаско, сущность которой заключается в том, что водитель устанавливает в салоне автомобиля специаль-

ное оборудование, с помощью которого страховая компания может отслеживать стиль вождения и определять уровень риска. В качестве мотивации для аккуратного вождения устанавливается система скидок [3].

Также, телематика применяется в страховании имущества (технология «умный» дом), страховании грузов и добровольном медицинском страховании (далее – ДМС). Применение телематик в технологии «Умный дом» позволит обезопасить свое имущество от грабежа и чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. Что касается, перевозок, то здесь посредством телематик отслеживается путь груза.

Распространение телематик в ДМС на территории РФ обусловлено принятием закона о телемедицине, согласно которому под телематикой здоровья подразумевается совокупность специализированных устройств, способных контролировать показатели здоровья и образ жизни страхователя.

Второе направление цифровизации в страховании связано с технологиями «больших данных» (Big Data), системы бизнес-аналитики и построенных на этой основе «умных» решений. Преимущество вышеупомянутых технологий заключается в том, что они способны анализировать огромный массив факторов, влияющих на страховые риски и вероятность наступления страхового случая в целом, оптимизируя бизнес-стратегии страховых организаций. Потребители также получают возможность получения индивидуальных тарифов, так клиент с положительной историей страхования и низкими рисками получит сниженную ставку по тарифу. Следует отметить, что за счет распространения технологии Big Data активно развивается, так называемый, рынок on-demand insurance, представляющий собой специализированные страховые мобильные приложения [2, с. 25].

Третьим направлением инноваций на страховом рынке является дигитализация, посредством которой взаимодействие страховых компаний с клиентами происходит не только после наступлении самого страхового случая, а задолго до него. Помимо этого в целях защиты персональных данных европейскими страховыми компаниями широко используются технологии блокчейн и роботизация для анализа потенциально опасных ситуаций. Новые технологии, такие как беспилотные автомобили, летательные аппараты и программное обеспечение для распознавания голоса также открывают еще больше возможностей для развития страхового рынка [3].

На внедрение цифровых технологий в страховой отечественный рынок оказывает негативное влияние ряд внешних и внутренних факторов, среди которых главным ограничителем являются инвестиционные возможности для внедрения всех новых технологий: ограниченность ресурсов, низкорентабельность бизнеса, доминирование ценовой конкуренции над технологической. Также особенно следует выделить низкий уровень использования компьютеров и сети «Интернет» в региональном разрезе России и финансовую неграмотность среди населения.

Таким образом, решение вышеуказанных проблем позволит вывести отечественный страховой рынок на кардинально новый уровень.

Список источников

1. Государственный Проект Правительства Российской Федерации от 28.07.2018 № 1632-р «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства России. – Режим доступа: URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>. (20.10.2021)
2. Белозеров, С. А., «Цифровая экономика как фактор развития рынка страхования» [Текст] / Международный экономический симпозиум-2018: Материалы V международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика». 19-21 апреля 2018 г. - СПб: Издательство СПбГУ. – 2018. – С. 23-27.
3. Insurance 2020 & beyond: Reaping the dividends of cyber resilience [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.pwc.com/bm/en/insurance/assets/reaping-dividends-cyber-resilience.pdf>. (20.10.2021)

УДК 330

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ АНДЕРРАЙТЕРОВ И АКТУАРИЕВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ 4.0. В РАМКАХ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

КУЗНЕЦОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

ФГБОУ «Санкт-Петербургский государственный университет»

Научный руководитель: Писаренко Жанна Викторовна*д-р экон. наук, доцент Кафедры управления рисками и страхования
ФГБОУ «Санкт-Петербургский государственный университет»*

Аннотация: в условиях глобальной цифровизации современных бизнес- процессов, когда все субъекты страхования вынуждены перестраивать подходы и приоритеты подстраиваясь под новые реалии, особую актуальность приобретают вопросы взаимодействия андеррайтерских и актуарных процессов в страховой компании. В статье рассматривается возможность применения цифровых инструментов для обоих направлений как для оценки риска и правильной тарификации новых продуктов, так и в части проблем, которые существуют на данном этапе.

Ключевые слова: андеррайтинг, страхование, глобальная цифровизация, взаимодействие андеррайтеров и актуариев.

INTERACTION OF UNDERWRITERS AND ACTUARIES IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY DEVELOPMENT 4.0. IN THE FRAMEWORK OF PROPERTY INSURANCE

Kuznetsova Marina Alexandrovna*Scientific adviser: Pisarenko Janna Viktorovna*

Abstract: in the context of the global digitalization of modern business processes, when all insurance entities are forced to restructure approaches and priorities to adapt to new realities, issues of interaction between underwriting and actuarial processes in an insurance company are of particular relevance. The article discusses the possibility of using digital tools for both directions, both for risk assessment and correct pricing of new products, and in terms of the problems that exist at this stage.

Key words: underwriting, insurance, global digitalization, interaction between underwriters and actuaries.

С проникновением в общество технологий «Индустрии 4.0» все чаще возникает вопрос о дальнейшей коллаборации андеррайтерских и актуарных процессов. Сейчас, оглядываясь на первые три промышленные революции, можно уверенно сказать, что единая цель Четвертой промышленной революции или «Индустрии 4.0» - всеобъемлющая интернетизация и использование искусственного интеллекта. Таким образом, «Индустрия 4.0» позволяет сделать рынок персонализированным, в приоритете становится разработка и производство продуктов индивидуально под каждого человека [1].

На сегодняшний день «Индустрия 4.0» в страховании - это глобальная цифровизация всех процессов, которые происходят внутри огромного механизма страхового рынка [2]. Рычагами управления этими процессами, в частности являются: искусственный интеллект, мобильные технологии, Big data, кибербезопасность и т.д. Все эти инструменты помогают развиваться Компаниям в целом, двигаться в современном темпе глобальной диджитализации. Данная трансформация оказывает влияние на управление рисками, андеррайтинг, на установление принципов риск-менеджмента в новом формате, а также меняет концепции при определении риск-аппетита в соответствии с бизнес-стратегией Страховой организации, целью которой также является цифровизация основных процессов [3, с. 3-14].

Так, для эффективного и безопасного развития и функционирования имущественного андеррайтинга, необходима реализация скоординированных мероприятий на уровне всех участников [4]. В первую очередь это актуарии, которые должны быть также готовы и приспособлены к новым веяниям на страховом рынке, в том числе к трансформации потребительских предпочтений в условиях «Индустрии 4.0».

Появление новых рисков, а соответственно отсутствие по ним статистики осложняет адекватную оценку риска. Поэтому актуарные расчеты как нельзя лучше подойдут на данном этапе к трансформирующемуся страховому рынку под «прессом» новых инновационных технологий.

Андеррайтеры и актуарии должны преследовать главную цель – это фокусироваться на стабильный и прибыльный бизнес, быть последовательными в принятии решений, оптимизировать параметры приемлемого риска на всех уровнях, предотвращать нежелательные и / или избыточные риски и кумуляции, способствовать, таким образом, сохранению собственных средств страховой компании с помощью новых инструментов.

Сейчас уже понятно, что развитие цифровых технологий неизбежно приводит не только к трансформации потребительских предпочтений, но и к трансформации как андеррайтинговых, так и актуарных подходов к оценке рисков, принимаемых на страхование [5].

Многие из составляющих элементов «Индустрии 4.0» уже давно и успешно применяются на практике, но именно объединение их в одну целостную систему позволит развить концепцию «Индустрии 4.0» и обеспечить новый уровень эффективности в страховании и дополнительный доход за счет использования цифровых технологий, а также реализации инновационных бизнес-моделей.

Необходимо на основании традиционных подходов разрабатывать, внедрять и совершенствовать новые методики в рамках трансформации всего страхового рынка, опираясь на практический опыт крупных страховых компаний, а также на зарубежных страховщиков. Не секрет, что на данном этапе, зачастую актуарии продолжают использовать консервативные подходы к расчету тарифов, не принимая во внимание идущую полным ходом трансформацию в страховании. Эту проблему можно решать по средствам использования новых методов и новых возможностей при расчете тарифных ставок по имущественным видам страхования. Актуарии имеют возможность получать и обрабатывать аналитическую информацию по объектам с помощью инновационных программ по ценообразованию и статистике, появляются программы, отвечающие за очистку статистических данных, что в свою очередь будет способствовать разработке не просто базового расчетного тарифа, а максимально приближенного к реальному/ конкурентоспособному, который можно смело предлагать на рынке. Андеррайтерам же можно посоветовать быть менее оптимистичными, давая задание на разработку тарифов в определенном сегменте.

Но не следует забывать, что с развитием цифровых технологий возникают и риски, связанные с ростом оппортунистического поведения потребителей [6]. Поэтому со стороны страховщиков требуется проведение оперативного и своевременного мониторинга, обнаружения, оценки и разработки соответствующих мер по предотвращению мошеннических действий, либо минимизации их возможных последствий. Уже сейчас страховые организации используют на практике скоринговые системы, которые позволяют с помощью информационной поддержки, проводить оптимизацию и мониторинг страхового портфеля клиентов, а также оценки вероятности мошенничества. Оцифровка продуктов и создание новых онлайн программ, несомненно ведет и к увеличению недобросовестных действий со стороны потребителей страховых продуктов.

Как показывает практика, в страховых компаниях задачи управления андеррайтингом решаются с помощью автоматизированных систем, интегрированных в их корпоративные информационные системы в качестве специализированных модулей [7]. Такая система включает: анализ информации, собранной из различных источников данных, анализ исторических данных по договорам и убыткам страхования; автоматическое оповещение андеррайтера о проблемных ситуациях.

Все эти инструменты могут быть использованы как андеррайтерами, так и актуариями страховой компании для поддержки принятия управленческих решений при страховании имущественных рисков и при расчете тарифов. К сожалению, как показывает опыт, пока такая система работает, в основном, при типовых запросах, когда есть четко разработанные методики, по оценке риска.

При принятии специализированных рисков, необходимо «ручное» участие андеррайтера, а также при необходимости привлечение актуария с математическими подходами, в случае отсутствия работы компании ранее с подобными рисками.

Уже сейчас очевидно, что участие страховых андеррайтеров начинает смещаться от внутренних процессов и локальных операций в сторону рыночных отношений и продаж [8, с. 82].

Технологии неизбежно меняют работу андеррайтера в направлении портфельного управляющего и торгового представителя. Андеррайтер опирается на доступные показатели по общему рынку, а не слепо следует утвержденным стандартам, кодексам или инструкциям.

В РФ Андеррайтер должен подстраиваться под условия рынка, в данном случае, нестабильного и плохо прогнозируемого. Яркий пример тому резкое подорожание автомобилей, начиная с августа-сентября 2020 года [9].

Рост цен был обусловлен пандемией и карантинными ограничениями, которые привели к закрытию ряда производств, специализирующихся на производстве комплектующих для транспортных средств. В итоге образовался дефицит, от которого пострадали и дилеры и, соответственно, потребители.

В результате, андеррайтерам пришлось оперативно реагировать и предлагать новые сетки тарифов, чтобы продукты по защите транспортных средств был привлекательным не только для новых клиентов, но для удержания собственной клиентской базы. Такое увеличение рыночной стоимости транспортных средств повлекло и увеличение тарифов при пролонгациях договоров, в том числе и безубыточных. Вследствие чего, потребители стали искать компромиссные условия среди многочисленных предложений страховщиков. А современные технологии снижают для потребителя издержки переключения от одной страховой компании к другой практически до нуля. Такая хаотичная ситуация спровоцировала предоставление более привлекательных, порой демпинговых условий по страхованию и создала почву для переманивая клиентов.

В тоже время актуарии отстранились от участия в трансформации условий страхования в имущественном страховании в целом. Скорее всего, это связано во –первых с нехваткой статистической информации по новым случаям, а во-вторых, с нехваткой профессиональных кадров, поэтому андеррайтеры вынуждены в результате самостоятельного мониторинга ситуации, выходить на рынок с сырыми предложениями, зачастую не подкреплёнными актуарными расчетами, что в свою очередь в будущем может привести к различным негативным последствиям. Сейчас трудно предугадать по какому сценарию будет развиваться дальнейшая ситуация в страховании по всем линиям бизнеса.

Необходимо моделировать ситуации, применяя актуарные расчетные данные совместно с аналитическими решениями андеррайтера. Именно эта связка и будет эффективна при принятии как новых еще неизученных рисков, так и при трансформации имеющихся.

Таким образом, актуариям необходимо перестраивать традиционные подходы к оценке рисков и предлагать оптимальные варианты основываясь на наилучших мировых практиках.

Список источников

1. Индустрия 4.0 — Четвёртая промышленная революция [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL:<https://vys-tech.ru/2018/04/11/industriya-4-0/> (01.11.2021)

2. Основные этапы промышленных революций. [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://tsa.su/news/osnovnye-jetapy-promyshlennyh-revoljucij/> (01.11.2021)
3. Чернова Г.В., Писаренко Ж.В., Кузнецова Н.П. Факторы, предпосылки и параметры финансовой конвергенции. Страховое дело. 2017 № 3 (288). С 3-14
4. Официальный сайт Банка России. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/85540/ON_FinTex_2017.pdf (01.11.2021)
5. Официальный сайт PwC в России. Глобальное исследование потребительского поведения за 2020 год: Россия [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://www.pwc.ru/retail-consumer/publications/assets/pwc-global-customer-insights-survey-2020-russia-ru.pdf> (01.11.2021)
6. Эскиндаров М. А., Масленников В. В., Масленников О. В. Риски и шансы цифровой экономики в России. Финансы: теория и практика. 2019;23(5):6-17. DOI:10.26794/2587-5671-2019-23-5-6-17 [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <file:///C:/Users/cio11/AppData/Local/Temp/riski-i-shansy-tsifrovoy-ekonomiki-v-rossii.pdf> (01.11.2021)
7. Мкртычев С.В., Очеповский А.В., Еник О.А. Автоматизированное управление андеррайтингом в имущественном страховании. Журнал Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5 (часть 3) – С. 521-525. УДК 004.09; 368.01 [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38293> (01.11.2021)
8. А.М. Давтян. Роль информационных технологий в замене андеррайтеров// Journal of Economy and Business, vol.12 [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-informatsionnyh-tehnologiy-v-zamene-anderrayterov/viewer> (01.11.2021)
9. Как подорожали автомобили за 2020 год. Сравнительная таблица. [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://www.autonews.ru/news/5fe9aa709a7947554ff76cf0> (03.11.2021)

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.7

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В США В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ (COVID-19)

КОПЫРИН НИКИТА НИКОЛАЕВИЧМагистрант программы «Финансовая экономика»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*Научный руководитель: Милета Валентин Иванович – к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*

Аннотация: В статье рассмотрены тенденции и особенности развития страны-лидера венчурного финансирования в мире – Соединенных Штатов Америки. Проведен анализ рынка венчурного капитала по секторам экономики, по территориальному признаку, а также объему венчурного капитала. Выявлены крупнейшие фирмы-лидеры венчурного капитала в США 2020 г.

Ключевые слова: США, венчурное финансирование, пандемия коронавирусной инфекции (COVID-19), венчурные фонды, венчурный капитал.

FEATURES OF VENTURE CAPITAL FINANCING IN THE USA IN THE CONDITIONS OF THE PANDEMIC OF CORONAVIRUS INFECTION (COVID-19)

Kopyrin Nikita Nikolaevich*Scientific adviser: Mileta Valentin Ivanovich*

Abstract: The article examines the trends and features of the development of the leading country in venture capital financing in the world – the United States of America. The analysis of the venture capital market by sectors of the economy, by territory, as well as the volume of venture capital is carried out. The largest leading venture capital firms in the USA in 2020 are identified.

Key words: USA, venture funding, pandemic of coronavirus infection (COVID-19), venture funds, venture capital.

США является лидером мирового рынка капитала. Венчурный капитал позволил Соединенным Штатам поддержать свои предпринимательские таланты, превратив идеи и фундаментальные исследования в реальные товары и услуги, которые изменили мир [1]. Фонды венчурного капитала создают компании от самой простой формы – возможно, просто предпринимателя и идеи, выраженной в виде бизнес-плана, – до самостоятельных зрелых организаций.

В 2020 г. для индустрии венчурного капитала США стал рекордным. Несмотря на кризис, вызванный пандемией COVID-19 и худшую рецессию со времен Великой депрессии, индустрия венчурного капитала достигла рекордов по сбору средств, инвестициям и выходам.

Уже третий год подряд быстрорастущие стартапы привлекают более 130 млрд дол. США, а 2020 г. стал четвертым годом подряд, когда более 10000 венчурных компаний получили инвестиции. По состоянию на конец 2020 г. 1965 венчурных компаний США управляли 3680 венчурными фондами и имели оборот 548 млрд дол. венчурных активов США.

В 2020 г. США оставались местом назначения около 51% глобальных долларовых инвестиций ВК. Доля глобальных инвестиций в этом году (в 2019 г. она составляла 49%). Однако, этот процент резко контрастирует с 83% мировой доли США, полученной в 2004 г, когда США были бесспорным лидером.

В 2020 году было заключено 327 мегасделок на рекордные 76 млрд дол. вложенного капитала. Для сравнения количество мегасделок в 2020 г. было на 36% больше, чем в 2019 г. (240 сделок), и более чем в 4 раза больше, чем 79 мегасделок, закрытых в 2016 году. Такой интерес к крупным фондам и сделкам совпадает с всплеском сделок с «единорогами», наблюдавшийся за последние 3 года.

2020 г. также принес новый акцент – устранение расового и этнического неравенства, поскольку США борются со своим расовым наследием. Неравенство сохраняется во многих отраслях, включая рынок венчурного капитала. Несколько венчурных фирм провели самоанализ и взяли на себя обязательство создать профессиональную среду, обеспечивающую равные возможности для исторически недопредставленных меньшинств в доступе к капиталу и процветанию в венчурной экосистеме. Согласно исследованию NVCA, Venture Forward и Deloitte, в последние годы наблюдается устойчивый прогресс в увеличении гендерного разнообразия, тем не менее женщины-работники по-прежнему составляют всего 23% профессионалов в области венчурных инвестиций. Кроме того, венчурные фирмы сообщили, что только 4% профессионалов в области инвестиций – черные, и только 4% – латиноамериканцы.

Еще одним признаком силы рынка венчурного капитала США является то, что венчурные инвесторы завершили год с рекордным объемом рынка в размере 151 млрд дол. США на конец 2021 г., что на 20,1% больше, чем в 2019 г. Объем рынка ежегодно увеличивался, начиная с 2013 г. (рис. 1).

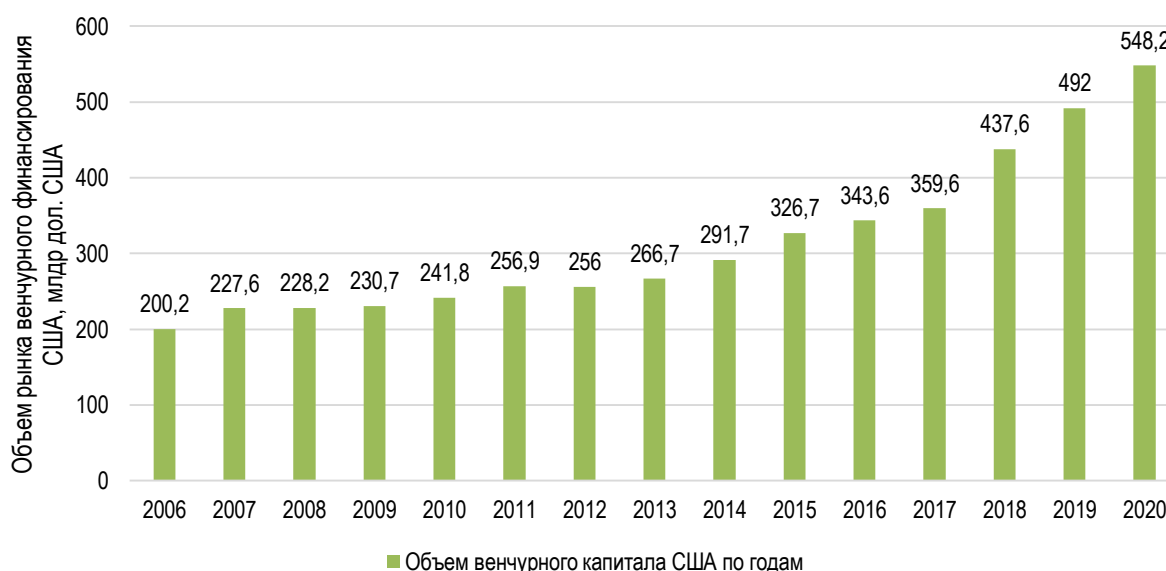


Рис. 1. Объем рынка венчурного капитала США по годам, млрд дол. США [1,2]

Объемы венчурного капитала в разрезе штатов США представлены на рисунке 2.

Активы венчурного капитала по-прежнему географически сосредоточены в трех штатах: Калифорнии, Массачусетсе и Нью-Йорке. На эти три штата в совокупности пришлось 85% от общей суммы венчурного капитала США в 2020 г., что соответствует уровню 2019 г. В Калифорнии, Массачусетсе и Нью-Йорке в годовом исчислении венчурный капитал значительно увеличился на 11%, 15% и 13% соответственно.

фирм). Как показал анализ, в 2020 г. 10 596 активных инвесторов всех типов по всему миру сделали одну или несколько инвестиций в американские компании, что немного меньше, чем в 2019 г. (10 703 инвестора), но все еще близко к пиковому значению в 11010 инвесторов в 2015 г.. Активные венчурные инвесторы из США в 2020 г. составила 2599 человек, что также немного ниже рекордного уровня в 2750 активных венчурных инвесторов из США в 2019 г.

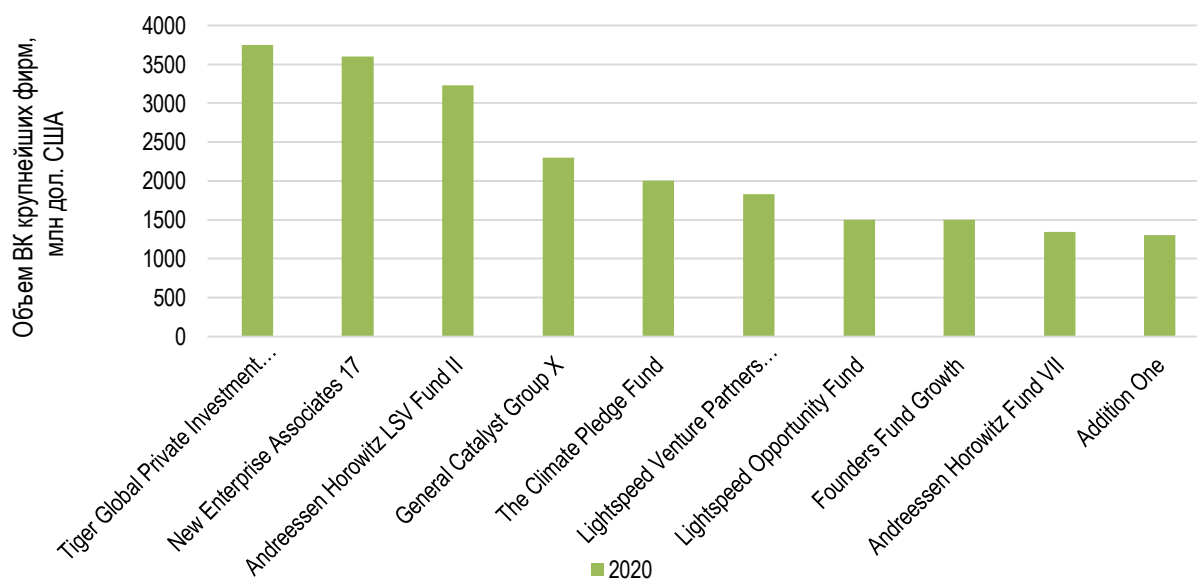


Рис. 3. Топ-10 фирм венчурного капитала США, млн дол. США

Источник: составлено автором по [2]

Анализ рынка венчурного капитала по секторам экономики США показывает, что, как и в предыдущие годы, сектор программного обеспечения получил наибольший капитал от инвесторов ВК среди всех секторов. Венчурные инвесторы вложили 52 млрд дол. В стартапы программного обеспечения в 2020 г. (или 31 % от общего инвестированного капитала) по сравнению с 45 млрд дол., инвестированными в 2019 г. Отрасль фармацевтики и биомедицины заняла 2-ое место по объему ВК (28 млрд дол. (17 % от общего объема вложенных средств)). Тем не менее, 2020 год по-прежнему был потрясающим годом для фармацевтики и биотехнологий: объем инвестиций в сектор был рекордно высоким (на 8,5 млрд долларов больше, чем предыдущий максимум в 2018 году), а доля сектора в общих инвестициях подскочила на 4,5 процентных пункта по сравнению с 2019 годом.

Для медико-биологических компаний 2020 год стал рекордным, благодаря интересу инвесторов к вакцинам и противовирусным препаратам, а также компаниям, участвующим в борьбе с COVID-19 и гонке за лекарством. Всего в 2020 г. медико-биологические компании получили 36 млрд дол. Инвестиций, что на 41 % больше, чем предыдущий годовой рекорд в 26 млрд дол., инвестированных в 2018 году. Инвестиции в открытие лекарств почти удвоились с 8,8 млрд дол. В 2019 г. до 16,2 в 2020 г. Венчурные инвестиции были также замечены в биотехнологии, доставке лекарств, фармацевтике и терапевтических устройствах.

Многочисленные компании, которые являются (или были) стартапами в этом секторе с венчурной поддержкой, потратившими значительные ресурсы и энергию на борьбу с новым коронавирусом в 2020 году. Самым известным именем можно назвать компанию "Moderna", которая произвела вакцину COVID-19 с эффективностью 94 %, получившую разрешение на экстренное использование и в настоящее время играет решающую роль в усилиях Администрации США по оказанию помощи американскому населению в достижении коллективного иммунитета. "Moderna" получила несколько раундов венчурного финансирования, прежде чем стать публичной компанией в 2018 г. К борьбе присоединились и другие финансируемые венчурным капиталом компании: "A2A" Pharma проводила исследования ре-

пликации вируса COVID-19 и проникновения в клетки; “Biomeme” создала технологическую платформу, позволяющую проводить тесты на COVID-19 на смартфоне; “Formlabs” использовала 3D-печать для решения проблемы дефицита цепочки поставок и обеспечения больниц и систем здравоохранения тестированием на COVID-19, средствами индивидуальной защиты и медицинским оборудованием; Ovation.io выступила с инициативой по значительному расширению возможностей тестирования на COVID-19 в стране и др. компании.

В двух секторах наблюдалось заметное падение капиталовложений в 2020 году. Венчурные инвестиции в коммерческие услуги, включая такие бизнес-услуги, как бухгалтерский учет, услуги аутсорсинга, человеческий капитал, юридические услуги сократились более чем на 2,4 млрд дол. (с 10,1 в 2019 г. до 8,7 млрд дол. В 2020 г.). Инвестиции в потребительские товары и отдых также упали с 5,3 в 2019 г. до 4,5 млрд дол. В 2020 г., возможно, из-за опасений инвесторов относительно финансового здоровья потребителей в США после COVID-19, экономических ограничений и локдаунов, потерянных рабочих мест и закрытых предприятий.

Итак, подводя итоги можно сделать следующие выводы.

1. США сохранили свою мировую конкурентоспособность, снова привлекая большую часть глобальных венчурных инвестиций. В 2020 году доля венчурных инвестиций США в общемировом объеме венчурных инвестиций составила 51 %. Однако, выходная активность венчурных инвестиций несколько снизилась по сравнению с рекордом 2019 года.

2. 4% глобальной стоимости выхода при финансовой поддержке венчурного капитала в 2020 г. приходилось на компании США, что на семь процентных пунктов меньше, чем в 2019 г.

Эти последние данные вызывают беспокойство, потому что они происходят в контексте публичных фондовых рынков США, на которых с 1996 года число зарегистрированных на бирже компаний сократилось почти на 50%, снижения аппетита к IPO на биржах США, большего числа компаний, делающих листинг с бирж США, и процветающих фондовых рынков в странах Азии и Европы с формирующимся рынком и в развитых странах Азии, на которых с середины 1990-х годов наблюдался взрывной рост.

3. Крупные государственные фондовые рынки приносят экономике США многочисленные выгоды, включая участие общественности в росте корпоративного сектора, эффективное выявление цен и подотчетность руководства. Сильная среда выхода является ключом к здоровым публичным рынкам, поэтому дальнейшее снижение доли США в глобальных выходах должно беспокоить политиков, регулирующих органов и участников финансовых рынков.

4. Пандемия COVID-19 не смогла подорвать положительную динамику роста рынка ВК США. Это свидетельствует о высокой устойчивости данного рынка. Однако не все сектора экономики, смогли получить выгодные инвестиции (сектор бухгалтерских, юридических и других услуг и потребительски товаров) снизился. Рекордные инвестиции привлек сектор IT и фармацевтики и медицины.

Список источников

1. Заболоцкая В.В., Бекчян К.В., Богданцова О.В. Венчурное финансирование как инструмент антикризисного управления и стимулирования деятельности малого и среднего предпринимательства России в условиях экономических санкций // Материалы I Всероссийской научно-практической конференции «Россия: вчера, сегодня, завтра» / Отв. ред. В.М. Юрченко. Краснодар, 13 июня 2018. – С. 84–98.

2. NVCA 2021 Year Book. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://nvca.org/wp-content/uploads/2021/08/NVCA-2021-Yearbook.pdf> (10.10.2021).

© Н.Н. Копырин, 2021

УДК 339.9

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕАЭС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

ЧЕРНЯВСКАЯ ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНАМагистрант программа «Международный бизнес»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*Научный руководитель: Толстова Алиса Захаровна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*

Аннотация: В статье рассмотрены особенности макроэкономического развития стран Евразийского экономического сотрудничества (ЕАЭС) в условиях негативной пандемии новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Рассмотрены критерии устойчивости экономического развития государств-членов ЕАЭС. Выявлены основные проблемы, препятствующие дальнейшему развитию региональной интеграции стран ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, пандемия новой коронавирусной инфекции (COVID-19), Валовый внутренний продукт, взаимная торговля, торгово-экономическое развитие.

KEY PROBLEMS OF MACROECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EAEU COUNTRIES DURING THE PANDEMIC OF CORONAVIRUS INFECTION (COVID-19)

Chernyavskaya Tatiana Sergeevna*Scientific adviser: Tolstova Alisa Zakharovna*

Abstract: The article examines the features of the macroeconomic development of the countries of the Eurasian Economic Cooperation (EAEU) in the context of a negative pandemic of a new coronavirus infection (COVID-19). The criteria for the sustainability of the economic development of the EAEU member states are considered. The main problems that hinder the further development of regional integration of the EAEU countries have been identified.

Key words: EAEU, pandemic of new coronavirus infection (COVID-19), Gross domestic product, mutual trade, trade and economic development.

На современном этапе развитие интеграционных отношений стран ЕАЭС столкнулось с новым вызовом пандемией коронавирусной инфекции, что негативно отразилось на макроэкономических показателях стран-участниц.

На рисунке 1 представлена динамика изменения темпов прироста ВВП в период 2019–2020 гг.

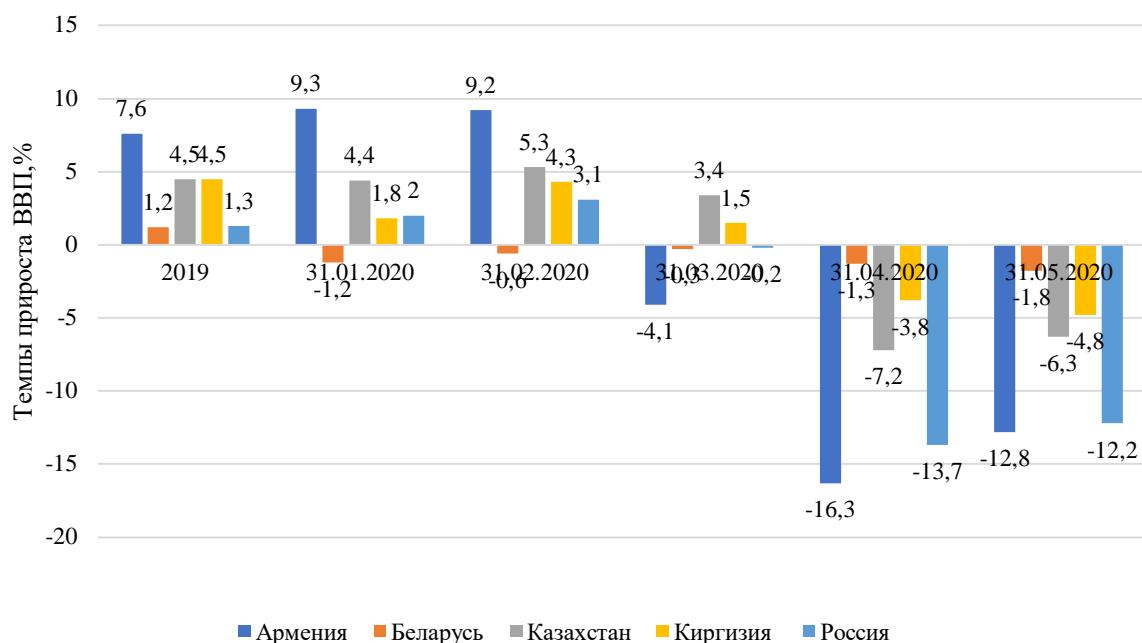


Рис. 1. Темпы прироста ВВП в странах ЕАЭС за 2019–2020 гг.

Источник: составлено по [1;3]

Как видно из представленной диаграммы к апр. - маю все страны ЕАЭС демонстрировали отрицательную динамику. При этом наиболее низкие показатели демонстрировали Армения (спад на 16,3%), Россия (спад на 12,2%).

Динамика промышленного производства в период развития пандемии COVID-19 представлена на рисунке 2.

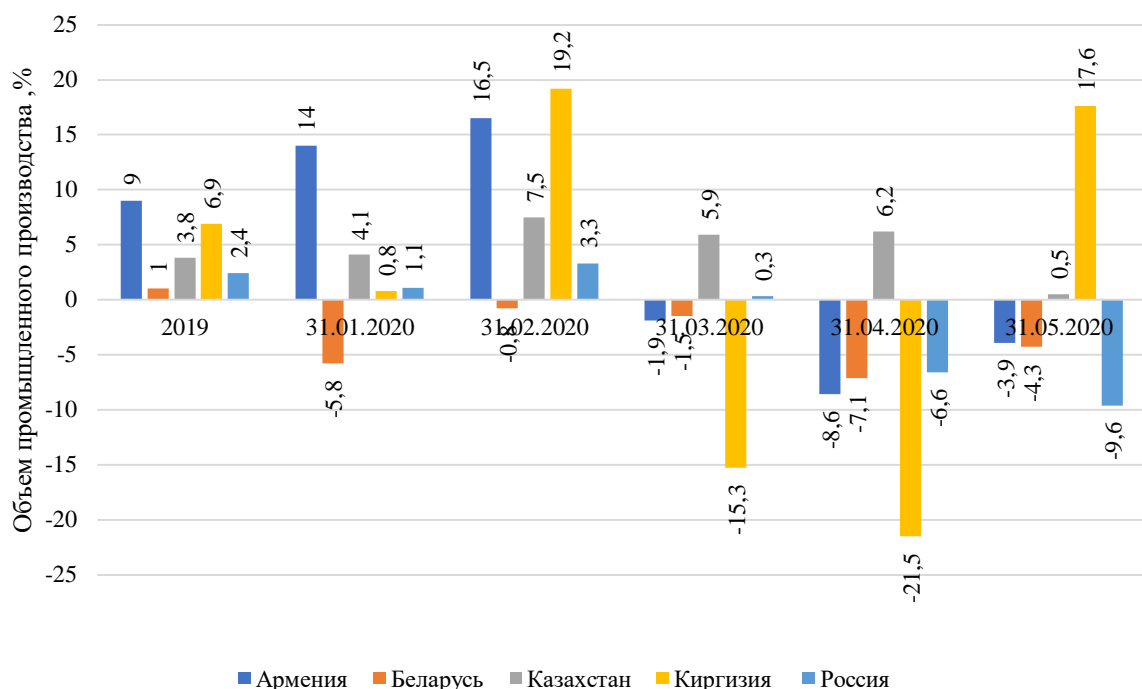


Рис. 2. Темпы прироста объемов промышленного производства ЕАЭС в период пандемии и прогноз на 2021 г.

Источник: составлено по [1;3]

Как видно из диаграммы к марту 2020 г. все страны демонстрировали спад в темпах прироста промышленного производства, за исключением Казахстана. Однако, к маю ситуация в Казахстане по этому показателю также ухудшилась. Другие страны ЕАЭС в апр. демонстрировали отрицательную динамику, причем наиболее низкое значение показала Киргизия (спад свыше 21%). Однако, в мае Киргизия смогла восстановить промышленное производство превысив докризисное значение в 2,5 раза. Спад в темпах прироста России в мае 2020 г. по отношению к 2019 г составил 5%.

По предварительным прогнозам, в 2021 г. экономика всех стран- участниц группировки восстановится, лишь у Беларуси ожидается отрицательная динамика ВВП в -1,9 (рисунок 3). Однако, к 2024 г. все страны ЕАЭС будут иметь положительный показатель ВВП, который будет варьироваться в диапазоне от 1,3 (Белоруссия) до 4,4 (Казахстан, Армения).

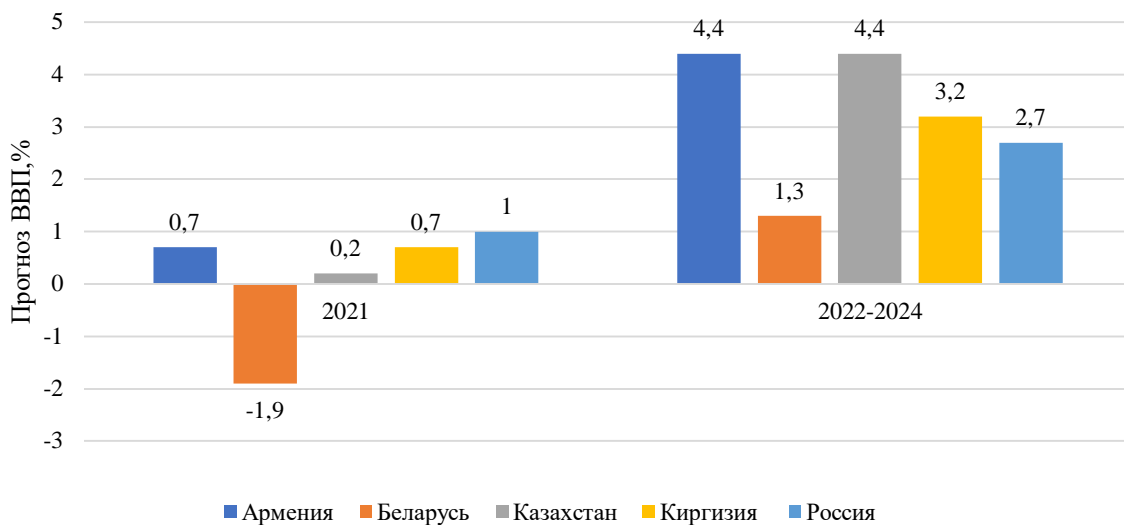


Рис. 3. Прогноз роста ВВП на 2021–2024 гг.

Источник: составлено по [1;3]

Динамика изменения оборота розничной торговли представлена на диаграмме 4.

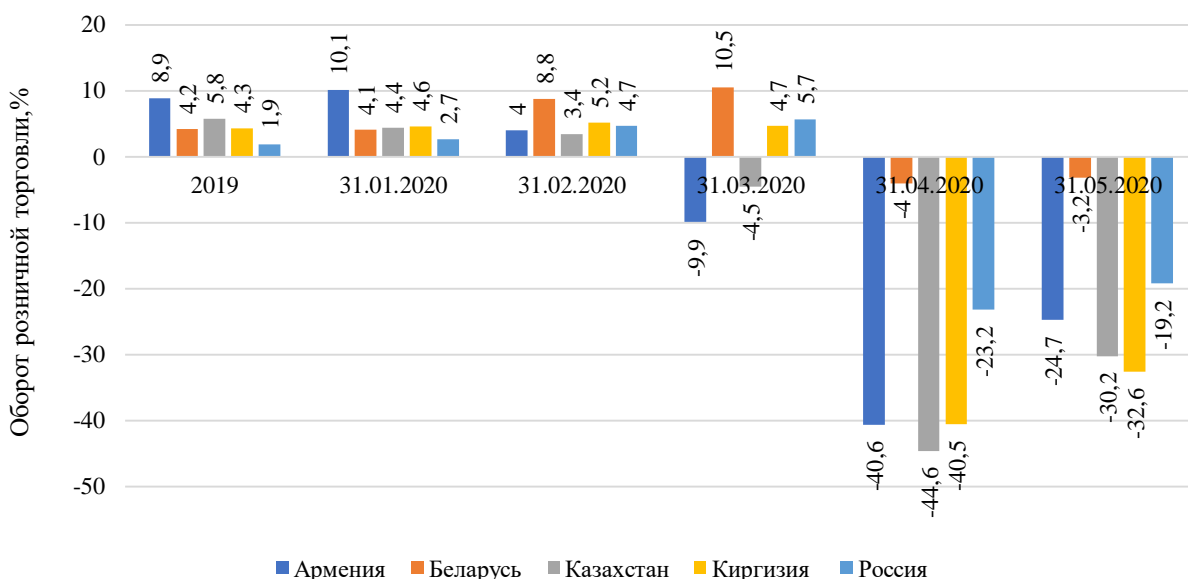


Рис. 4. Темпы прироста (спада) оборотов розничной торговли стран-участниц ЕАЭС в период пандемии

Источник: составлено по [1;3]

Как видно из рисунка 4, к периоду розничная торговля наиболее пострадала по сравнению с другими отраслями. В апреле-мае 2020 г. отрицательную динамику продемонстрировали все страны группировки. При этом наиболее отрицательные показатели пришлось на период апр. 2020 (период локдауна в РФ). Среди стран-участниц наиболее низкие показатели продемонстрировал Казахстан, Армения и Киргизия.

Кроме того, в период пандемии и постпандемийного восстановления экономик странам ЕАЭС крайне важно проводить скоординированную макроэкономическую и денежно-кредитную политику [1;2]. Это позволит поддерживать макроэкономическую стабильность, будет способствовать единообразию принципов, регулирующих функционирование экономики группировки, а также обеспечивать согласование основных экономических показателей для повышения устойчивости и углубления экономической интеграции государств-членов [4]. Поскольку в период пандемии инфляция продемонстрировала отрицательную динамику (рис. 5).

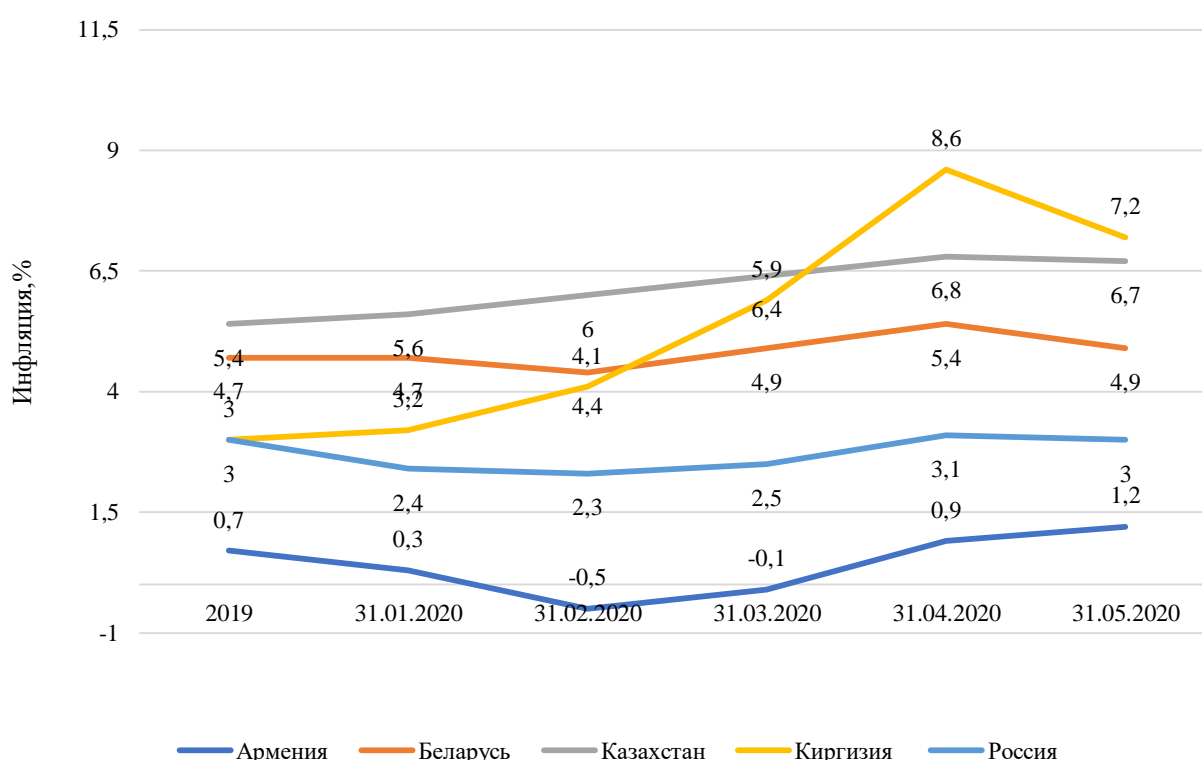


Рис. 5. Инфляция в странах ЕАЭС в период пандемии, %

Источник: составлено по [1;3]

Как видно из рисунка 5, месячные показатели инфляции существенно выросли в начале 2020 г., что связано с шоком пандемии коронавируса и кризисом в большинстве стран вследствие закрытия границ и введения локдаунов. Наиболее высокая инфляция наблюдалась в Киргизии (8,6% в апр. 2020), а Армения, наоборот, имела дефляционные процессы в экономике в фев.-мар. 2020 г.

Ключевой задачей развития ЕАЭС является обеспечение полноценной координации макроэкономической политики, прежде всего, денежно-кредитной политики [5].

В долгосрочной перспективе углубление интеграции в денежно-кредитной политике может принести ощутимые выгоды, в первую очередь, за счет обеспечения экономической стабильности, вызванной снижением долгосрочных процентных ставок по кредитам.

Договор о ЕАЭС предусматривает следующие 3 обязательных показателя устойчивости экономического развития государств-членов ЕАЭС (табл. 1): отношение долга к ВВП, уровень инфляции и дефицит бюджета [5].

Таблица 1

**Основные критерии определения устойчивости экономического развития
государств-членов ЕАЭС [5]**

Критерии определения устойчивости экономического развития ЕАЭС		
Количественные значения макроэкономических показателей		
Годовой дефицит консолидированного бюджета центрального правительства $\leq 3\%$ ВВП	Долг центрального правительства $\leq 50\%$ ВВП	Годовая инфляция ≤ 5 п.п. выше, чем в государстве-члене, где этот показатель самый низкий

Однако, к сожалению, на данный момент в ЕАЭС нет четко определенного механизма, который можно было бы использовать для обеспечения соблюдения этих критериев. Эта проблема все еще ждет решения. В свое время, страны Еврозоны столкнулась с аналогичной проблемой: были определены и нарушены критерии устойчивого суверенного внешнего долга и бюджетного дефицита. В результате из-за отсутствия жесткой фискальной политики и неконтролируемого роста государственных расходов рост долга принял опасные масштабы [6]. Это вызвало пересмотр премий за риск и спровоцировало кризисы суверенного долга. Страны ЕАЭС могут столкнуться с аналогичной проблемой. За полтора года с момента вступления Договора в силу все три критерия были нарушены по крайней мере одной из сторон. Это очень серьезная долговременная проблема, к которой необходимо приступить как можно скорее. Решение, вероятнее всего, будет сложным: нужен инструмент «морального убеждения», чтобы заставить стороны привести свою макроэкономическую политику в соответствие с ориентирами, определенными Договором о ЕАЭС.

Переходу на новый уровень координации макроэкономической и денежно-кредитной политики в настоящее время препятствует множество хронических проблем, включая высокую и нестабильную инфляцию в некоторых странах, значительную долларизацию экономики, использование государствами-членами различных валютных режимов и высокую волатильность взаимных обменов, тарифы. Фактически, эти проблемы будут определять повестку дня ЕАЭС на ближайшие 5–10 лет. Они должны быть решены независимо от того, нужно ли государствам-членам углублять координацию макроэкономической и денежно-кредитной политики. Решение этих проблем позволит снизить издержки взаимной торговли и увеличить ее объем, а также откроет путь для устойчивого роста взаимных долгосрочных инвестиций.

Первоочередные шаги в этой области включают снижение уровня долларизации и инфляции в государствах-членах по аналогичным долгосрочным траекториям. Как видно из анализа, постоянно высокая и нестабильная инфляция затрудняет проведение скоординированной денежно-кредитной политики, поскольку шоки имеют более продолжительное воздействие на реальную экономику. Средняя волатильность инфляции в ЕАЭС сейчас составляет более 15 п.п., что значительно выше, чем в ЕС в период ее интеграции в 1996–2000 гг. Что касается долларизации, то ее высокий уровень существенно искажает передачу денежно-кредитной политики и снижает эффективность денежно-кредитной политики. Это, в свою очередь, увеличивает вероятность асимметричных потрясений для интеграционного объединения.

Помимо проблем координации денежно-кредитной политики, страны ЕАЭС сталкиваются с рядом других задач в финансовой сфере: либерализация банковского сектора, выравнивание режимов счета операций с капиталом, либерализация доступа к рынкам ценных бумаг и снятие ограничений на брокерские и депозитарные операции. и др.

В период пандемии коронавирусной инфекции странами ЕАЭС были выделены существенные средства на национальном уровне, чтобы противостоять развитию кризиса в экономиках стран (табл. 2).

Как видно из таблицы 2, Россия в абсолютных показателях больше всех потратила финансовых ресурсов на борьбу с пандемией. Однако, в пересчете на душу населения среди стран ЕАЭС является Казахстан. Он практически 1,7 раза больше средств выделил на каждого гражданина страны при сравнении с Россией.

Таблицы 2

Предварительная оценка расходов стран ЕАЭС для противодействия пандемии COVID-19, млн долл. США и % к ВВП

Страна	Объем выделенных средств	Объем выделенных средств в процентах к ВВП	Объем выделенных средств на душу населения
	млн долл. США	%	долл. США
Армения	300	2,3	101
Беларусь	1000	1,5	105,8
Казахстан	10000	9	527,7
Киргизия	627	7,5	96,46
Россия	45000	2,6-3%, в т.ч. прямая поддержка –0,4%	306,7

Источник: рассчитано автором по материалам МВФ и отчетов стран-участниц ЕАЭС

Итак, пандемия коронавирусной инфекции (COVID-19) усилила макроэкономические проблемы стран ЕАЭС и еще больше внесла сложности в сфере макроэкономики и денежно-кредитной политики. Очевидно, что процесс создания единых координационных мер в области создания унифицированного механизма совместного регулирования экономики группировки на данном этапе еще более усложнился.

Список источников

1. Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая комиссия. Аналитический обзор. 2.10. 2020.
2. Андропова И.В. Евразийский экономический союз: потенциал и ограничения для регионального и глобального лидерства // Вестник международных организаций. 2016. Т. 11. № 2. С. 7–23.
3. Последствия пандемии для развития стран ЕАЭС: опыт антикризисных мер, уроки для перспектив интеграции // Доклад ИРИП ВАТ, с участием Института исследований и экспертизы ВЭБ.РФ.2020. 91 с.
4. Винокуров Е., Цукарев Т. Экономика ЕАЭС: повестка дня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://oko-planet.su/finances/financesnews/298234-ekonomika-eaes-povestka-dnya.html> (30.10.2021).
5. Vinokurov, E., Korshunov, D., Pereboev, V., Tsukarev, T. Eurasian Economic Union // Eurasian Development Bank. MPRA. 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://mpr.aub.uni-muenchen.de/82051/2/MPRA_paper_82051.pdf#1 (30.10.2021).

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕФОРМЫ ПО УТИЛИЗАЦИИ ТКО НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ СФО

ГОРЛОВА ЕЛЕНА ОЛЕГОВНА

магистрант

ФГБОУ «Санкт-Петербургский государственный университет»

*Научный руководитель: Чернова Галина Васильевна
д.э.н., профессор кафедры «Управление рисками и страхования»
ФГБОУ «Санкт-Петербургский государственный университет»*

Аннотация: В данной статье была рассмотрена реформа по утилизации ТКО на примере Сибирского Федерального округа. Проблема, возникающая в процессе реализации реформы, имеет общегосударственный масштаб и нуждается в разработке перспектив ее реализации. В работе было проведено структурирование данных о проведении реформы в Сибирском Федеральном округе, обобщение правовой базы, мнений авторитетных людей, выявление проблем, возникших с началом реализации реформы, и были даны рекомендации к их устранению.

Ключевые слова: твердые коммунальные отходы, реформа по утилизации твердых коммунальных отходов, «мусорная» реформа, методы утилизации твердых коммунальных отходов.

IMPLEMENTATION OF THE SOLID MUNICIPAL WASTE REFORM ON THE EXAMPLE OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT REGIONS

Gorlova Elena Olegovna*Scientific adviser: Chernova Galina Vasil'evna*

Abstract: In this article, the reform of the disposal of MSW was considered on the example of the Siberian Federal District. The problem arising in the process of implementing the reform implies a nationwide scale and needs to develop prospects for its implementation. The work included structuring of data on the reform in the Siberian Federal District, generalization of the legal framework, opinions of authoritative people, identification of problems that arose with the start of the reform and recommendations for their elimination were given.

Key words: solid municipal waste, reform for the disposal of solid municipal waste, garbage reform, methods of disposal of MSW.

С 2019 года проводится реформа, которая предусматривает новый порядок утилизации твердых бытовых отходов [1]. Изменился сам принцип утилизации мусора. Вводится полный контроль над движением отходов - от контейнера до полигона. Стратегическая задача - максимально сократить объемы мусорных захоронений и очистить страну от нелегальных свалок. Законодательный комитет, занимающейся реализацией «Стратегии экологической безопасности РФ на период до 2025 года», сообщает, что на территории РФ в настоящее время находится более 30 миллиардов тонн твердых коммунальных отходов [3]. Перерабатывается всего около 10%, а все остальное лишь складировается на полигонах. Территории таких свалок с каждым годом лишь увеличиваются. Сейчас переработка ТКО стала коммунальной услугой, и тарифы на пользование ею регулирует государство. Актуальность данной работы заключается в том, что проблема образования отходов производства и потребления уже давно приоб-

рела общегосударственный масштаб, и необходима разработка возможных путей ее решения. Проблема образования отходов кроется в том, что российская промышленность имеет высокий уровень ресурсоемкости и большой процент образования отходов производства.

Этой реформой Минприроды России планирует создать централизованную систему управления отходами, в которой будет ответственной организация – региональный оператор по обращению с отходами. По итогам этой реформы, планируется перейти на отдельный сбор и переработку отходов.

Однако реформа на всех стадиях её реализации столкнулась с большим количеством препятствий и проблем, которые требуют детального анализа и корректировки.

Уже на стадии разработки и утверждения территориальных схем обращения с отходами не в полной мере достигается цель «мусорной» реформы – отдельный сбор отходов.

Таким образом, возникшие проблемы уже привели к существенному отклонению от плана и целей реформы, что в дальнейшем, может стать причиной ее провала.

Целью статьи является систематизация данных о проведении реформы, предусматривающей новый порядок утилизации твердых бытовых отходов, выявление возникших в процессе реализации проблем и оценка перспектив достижения целей реформы.

Научной новизной исследования является обобщение правовой базы, мнений ученых, зарубежной практики и опыта регионов РФ в области утилизации отходов.

Практическая значимость заключается в возможности применения результатов работы для корректировки законодательства, организации работы с ТКО на уровне РФ, регионов и муниципалитетов при разработке экономических показателей, а также для оценки инвестиционной составляющей в новых тарифах.

Цели у реформы рациональные: избавить страну от экологической катастрофы, с нуля создать новую отрасль. Так почему же эксперты в цели правительства не верят в успешную реализацию реформы? Реформа является поправкой к федеральному закону «Об отходах производства и потребления»[1]. Данный закон определяет правовые основы обращения с отходами производства и потребления в целях предотвращения вредного воздействия отходов производства и потребления на здоровье человека и окружающую среду, а также вовлечения таких отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья. Раньше плата за вывоз мусора входила в список жилищных услуг. После вступления в силу реформы, в квитанции на оплату коммунальных услуг появилась отдельная статья. Сумма в этой статье зависит от числа проживающих в жилом помещении людей. Регионы делят на зоны, по которым тарифы на вывоз мусора устанавливаются разными. Появился единый оператор. Он обязан нести ответственность за мусор с момента его погрузки в мусоровоз, до выгрузки на полигоне. Перед выгрузкой мусор должен быть рассортирован: пластик, картон, стекло, бумага должны быть отданы на вторичную переработку. Регионы сами решают, кто будет оператором, где строить заводы для переработки мусора, как как заинтересовать население в рассортировке мусора.

Многие регионы фактически не готовы к одномоментному переходу на новую систему, поэтому он будет плавным. В течение 4 лет можно будет пользоваться действующими полигонами, но при условии, что такие места получили лицензию и не являются несанкционированной свалкой.

Действующая с советских времен система обращения с отходами в настоящее время нарушена. Механизм «бак — мусоровоз — полигон» раньше устраивал как физических, так и юридических лиц. Однако современные города расширяются, активно ведется пригородное строительство, поэтому новые полигоны приходилось создавать все дальше. Везти мусор нужно очень далеко, расходы на перевозку выросли. Власти не позволяли тарифам расти адекватно издержкам. Дефицит финансирования в отрасли стал катастрофическим.

Госдума внесла в закон поправки, которые не позволяют гражданам отказаться от договора с единым оператором. Но в России нет никакой экономической, технологической и научной базы по переработке отходов. Как делать прибыль на коммунальных платежах? Чиновники разрешили на первое время операторам установить тарифы по своему усмотрению. Это дает возможность за счет населения генерировать им сверхприбыль и поэтому начинает привлекать к этой проблеме бизнес.

Теперь создается единый государственный оператор всей страны, кото-рый будет строго наблю-дать за чистотой всей России и нести ответственность. Но до сих пор не ясно, какую ответственность и перед кем.

К 2024 году планируется построить 130 заводов по сортировке и утилизации мусора. Но в стране не создана технологическая и экономическая база для утилизации и преобразования отходов во вто-ричный товар, на котором можно зарабатывать (рисунок 1.).

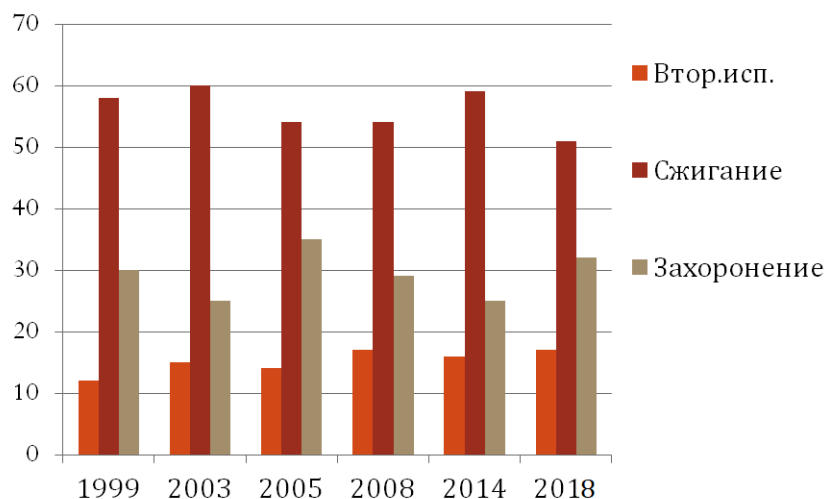


Рис. 1. Методы утилизации ТКО в РФ

Источник: [5]

Утилизация твердых коммунальных отходов решает проблемы загруженности полигонов, позво-ляет реализовать потенциал ТКО в области вторичного сырья и получить при их переработке экономи-ческую выгоду. Однако ее вопросы до сих пор до конца не решены, и поэтому проблема утилизации ТКО требует дальнейшего исследования.

Список источников

1. Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" от 24.06.1998 N 89-ФЗ (по-следняя редакция)
2. Федеральный закон от 29.12.2014 № 458-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления»;
3. Приказ Минприроды России от 14.08.2013 № 298 «Об утверждении комплексной стратегии обращения с твердыми коммунальными (бытовыми) отходами в Российской Федерации» // Нормирова-ние в строительстве и ЖКХ. – 2013 . - № 4;
4. Постановление Правительства РФ от 12.11.2016 N 1156 (ред. от 15.12.2018) "Об обращении с твердыми коммунальными отходами и внесении изменения в постановление Правительства Россий-ской Федерации от 25 августа 2008 г. N 641" (вместе с "Правилами обращения с твердыми коммуналь-ными отходами")
5. Зарубежный опыт обращения с ТКО. Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5272522/page:31/>

УДК 338

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ЖКХ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

РОМАНОВ КИРИЛЛ ПАВЛОВИЧ

Магистрант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: Актуальность данного исследования состоит в том, что жилищно-коммунальное хозяйство – сфера экономики, имеющая огромное социальное и экономическое значение. Эта отрасль затрагивает интересы каждого человека и от ее качества зависит уровень жизни. В данном исследовании на основе имеющихся определений в экономике и юриспруденции, сформулировано определение «жилищно-коммунального хозяйства» (ЖКХ). Выявлены основные проблемы реализации полномочий органов местного самоуправления в сфере ЖКХ и возможные способы их решения.

Ключевые слова: ЖКХ; органы местного самоуправления, жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК), качество услуг.

IMPROVING THE MANAGEMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES AT THE MUNICIPAL LEVEL

Romanov Kirill Pavlovich

Abstract: The relevance of this study lies in the fact that housing and communal services is an economic sphere of great social and economic importance. This industry affects the interests of every person and the standard of living depends on its quality. In this study, based on the available definitions in economics and jurisprudence, the definition of "housing and communal services" (housing and communal services) is formulated. The main problems of the implementation of the powers of local self-government bodies in the field of housing and communal services and possible ways to solve them are identified.

Key words: housing and communal services; local self-government bodies, housing and communal complex (housing and communal services), quality of services.

В 90-х годах прошлого века началось реформирование жилищно-коммунального хозяйства в России, которое продолжается и на сегодняшний день. В связи с тем, что ЖКХ - сфера экономики, имеющая огромное социальное и экономическое значение, органы местного самоуправления должны быть заинтересованы в эффективной работе управляющих компаний, в предоставлении ими качественных услуг населению, внедрение в практику современных технологий и механизмов.

Жилищно-коммунальный комплекс - совокупность сфер или отраслей экономики, которые обеспечивают бесперебойное функционирование инженерной инфраструктуры зданий и сооружений в различных населенных пунктах и создают комфорт и удобство при проживании и размещении населения при помощи оказания им большого разнообразия услуг. ЖКК содержит так же объекты социальной инфраструктуры для оказания услуг населению.

Таким образом, ЖКХ представляет собой экономические отрасли, объединенные в единую совокупность, благодаря которым происходит функционирование инженерной инфраструктуры.

Понятие жилищно-коммунального хозяйства появилось впервые в советском союзе. В европейских государствах для характеристики совокупности отраслей применяется понятие «public utility».

К жилищно-коммунальному хозяйству можно отнести обеспечение электроэнергией, водоснабжением, вентиляцией, вывозом мусора, пожарной безопасностью и ее системами, пользование лифтами, капитальный и текущий ремонт домов и инженерных коммуникаций, системы коммуникации и контроля, защиту зданий от молний, а так же благоустройство придомовых территорий.

Управление сферой ЖКХ обладает некоторыми особенностями, которые необходимо учитывать. На жилищно-коммунальное хозяйство оказывает влияние множество отрицательных факторов, к которым относится ветхость зданий и сооружений, нехватка финансовых ресурсов и другие. Несмотря на все это, организации сферы ЖКХ обязаны вовремя выплачивать заработную плату сотрудникам, платить налоги, производить оплату за энергетические ресурсы и материалы.

Можно выделить множество разнообразных мнений и точек зрения по вопросу характеристик сущности и структуры ЖКХ.

Если обратиться к определению Алмаевой Л.Х., то жилищно-коммунальное хозяйство можно считать одной из наиболее важных областей экономики, и оно подразумевает под собой хозяйство со множеством отраслей, которое содержит в себе ряд социально-экономических отношений по оказанию услуг жизнеобеспечения жителям и осуществлению потребностей отраслей производственной сферы и услуг [1, с. 56].

По мнению Я.П. Силина, ЖКХ представляет собой обширный перечень областей деятельности экономики, благодаря которому обеспечивается работа определенных объектов инфраструктуры для формирования комфортных условий жизни населения [2, с. 19].

Сопоставляя взгляды авторов, которые именуют ЖКХ экономической отраслью, сформулируем собственное определение ЖКХ.

Итак, ЖКХ - совокупность социально-экономических отношений в обществе, которые осуществляются по пяти направлениям:

- 1) управление всей совокупностью жилых помещений;
- 2) работа ресурсоснабжающих организаций;
- 3) управление инфраструктурой многоквартирного дома;
- 4) управление коммунальной инфраструктурой;
- 5) другие общественные отношения, оказывающие влияние на ЖКХ.

В связи с неэффективным контролем организаций в сфере ЖКХ имеют место различные преступные деяния и злоупотребления полномочиями в личных целях. Основными разновидностями преступлений в сфере ЖКХ являются:

- увеличение тарифов за услуги ЖКХ руководителями управляющих организаций;
- присваивание государственных финансов, выделенных на улучшение ЖКХ объектов;
- воровство денежных средств, которое осуществляется при помощи оплаты услуг специально созданных для этого фирм;
- другие преступные деяния.

Политика в сфере ЖКХ, реализуемая на разных уровнях управления (федеральном, региональном и местном) на сегодняшний день имеет своей главной целью создание благоприятных условий, благодаря которым обеспечивается содержание всех жилых помещений и коммунального сектора городской экономики. Жилищно-коммунальная политика проводится путем контроля за деятельностью управляющих компаний на предмет соблюдения ими правил оказания услуг. Причем данный контроль осуществляют как собственники, так и специальные контролирующие органы [3, с. 25].

Сфера ЖКХ является одной из наиболее проблемных сфер экономики и для ее успешного функционирования необходимо взаимодействие общества, бизнеса и органов власти. Осуществляемые реформы в области ЖКХ постепенно формируют условия для качественного улучшения услуг данной сферы. Однако здесь до сих пор существует множество проблем: высокая степень износа коммунальной инфраструктуры, значительные потери ресурсов, достаточно низкое качество оказываемых ЖКХ услуг.

В данной сфере необходимо внедрять инновационные элементы для того чтобы достичь основной цели, стоящей перед органами ЖКХ — повышение качества услуг ЖКХ и создание благоприятной

среды для проживания.

Основой экономического развития региона в рамках сферы жилищного и коммунального хозяйства, является повышение уровня жизни населения в части роста социально-экономического развития.

Также необходимо выделить важность инспекционного контроля в целях достижения положительных решений в показателях эффективности, а также достижения стратегических целей.

Согласно ст. 70 Федерального закона от 31.07.2020 № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в РФ», инспекционный визит — это контрольное или надзорное мероприятие, проводимое путем взаимодействия (прямого личного контакта) с конкретным контролируемым лицом и/или владельцем (пользователем) производственного объекта.

В ходе инспекционного визита инспекторы могут совершать только следующие контрольные (надзорные) действия:

1. осмотр;
2. опрос;
3. получение письменных объяснений;
4. инструментальное обследование;
5. истребование документов, которые в соответствии с обязательными требованиями должны находиться в месте нахождения (ведения деятельности) контролируемого лица, его филиалов, представительств, обособленных подразделений либо объекта контроля.

Контрольные мероприятия осуществляются в целях повышения уровня качества предоставляемых услуг.

Контрольные мероприятия осуществляются в целях повышения уровня качества предоставляемых услуг.

Обобщая вышесказанное, нужно отметить, что ЖКХ – довольно сложный объект управления. Органы местной власти, наряду с государственными органами власти, должны принимать непосредственное участие в решении проблем жилищно-коммунальной сферы. Необходимо направить усилия на обновление и усовершенствование всей ЖКХ - инфраструктуры, капитальный ремонт жилых помещений, рост качества оказываемых ЖКХ услуг, уменьшение их себестоимости.

В результате проведенного исследования, можно сделать выводы.

На основе анализа разнообразных мнений и точек зрения по вопросу характеристик сущности и структуры ЖКХ было сформулировано авторское определение «жилищно-коммунальное хозяйство», которое подразумевает под собой совокупность социально-экономических отношений в обществе, осуществляемых в сфере ЖКХ, правоотношений, вытекающих из прав собственности на инфраструктуру ЖКХ и жилищный фонд, а также сопутствующих общественных отношений, которые оказывают непосредственное воздействие на отрасль ЖКХ.

Так как ЖКХ достаточно сложная сфера, то органы местного самоуправления должны влиять на совершенствование инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, рост качества коммунальных услуг при одновременном сокращении их себестоимости.

Список источников

1. Алмаева, Л. Х. Управление жилищно-коммунальным хозяйством на муниципальном уровне / Л. Х. Алмаева, И. В. Есиева [Текст] : непосредственный // Экономическая наука и практика : материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2018 г.). — Чита : Издательство Молодой ученый, 2018. — С. 56-57. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/265/14031/> (дата обращения: 04.10.2021).

2. Жилищно-коммунальное хозяйство и качество жизни в XXI веке: экономические модели, новые технологии и практики управления [Текст]: коллектив. моногр. / Я.П. Силин, Г.В. Астратова, и др.; под ред. Я.П. Силина, Г.В. Астратовой. – Москва, Екатеринбург: Издательский центр «Науковедение». Отпечатано с готового оригинал-макета, 2017. – 77 с.

3. Савельев И. А. К вопросу об институционализации управления в сфере ЖКХ [Текст] / И. А. Савельев // Современное общество и власть. — 2017. — № 1 (11). — С. 25–27.

УДК 330

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

ДОСЫМБАЕВА КАРИНА АКЫЛБЕКОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»
(Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Аннотация: В статье описана взаимосвязь понятий «уровень жизни» и «качество жизни». Проанализированы основные показатели уровня и качества жизни населения на примере Оренбургской области в динамике 2016-2020 гг. Показаны причины, влияющие на уровень и качество жизни населения региона, определены причины снижения этих показателей в 2020 году.

Ключевые слова: уровень жизни, качество жизни, показатели уровня жизни, население, доходы, занятость, безработица.

THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION OF THE ORENBURG REGION

Dosymbaeva Karina Akylbekovna

Abstract: The article describes the relationship between the concepts of "standard of living" and "quality of life". The main indicators of the level and quality of life of the population are analyzed on the example of the Orenburg region in the dynamics of 2016-2020. The reasons affecting the level and quality of life of the population of the region are shown, the reasons for the decline of these indicators in 2020 are determined.

Key words: standard of living, quality of life, indicators of standard of living, population, income, employment, unemployment.

Повышение уровня и качества жизни населения является одной из важнейших целей социально-экономического развития страны. Однако во многих исследованиях понятия «уровень жизни» и «качество жизни» смешивают, что не является верным. Качество жизни отображает более широкий подход в понимании удовлетворения всего комплекса жизненных потребностей человека, а уровень жизни отражает социально-экономическую сторону жизни человека [1, с.112].

Уровень жизни – уровень благосостояния населения, характеризующий меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей. Качество жизни – система показателей, характеризующая степень удовлетворения жизнью, реализации жизненной стратегии человека. Так как данные категории многогранны, следует характеризовать их комплексно на основе системы показателей. Основные показатели уровня и качества жизни населения Оренбургской области и их динамика представлены в табл. 1.

Основой для характеристики человеческого потенциала региона является численность населения. За весь рассматриваемый период (2016-2020 гг.) население сократилось на 37927 человек. Рождаемость уменьшалась, смертность увеличивалась (в 2019 году смертность снизилась по сравнению с 2018 годом, но в 2020 увеличилась на 6232 чел.), из-за чего естественного прироста не наблюдалось. В 2016, 2017, 2018 годах население в большом количестве выбывало из региона, в 2019, 2020 годах темпы миграционной убыли снизились, однако и миграционного прироста нет.

Для характеристики уровня жизни используется такой показатель, как продолжительность жизни. На рисунке 1 представлена динамика ожидаемой продолжительности жизни населения в Оренбургской области за период с 2016 по 2020 года.

Таблица 1

Показатели, характеризующие уровень и качество жизни населения Оренбургской области

Показатель	Годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
Численность населения в Оренбургской области, чел.	1994762	1989589	1977720	1963007	1956835
Рождаемость, чел.	26704	22986	21769	19640	18674
Смертность, чел.	26900	26376	26188	25575	31807
Естественный прирост	-196	-3390	-4419	-5935	-13133
Миграционный прирост	-4977	-8479	-10294	-237	-624
Коэффициент брачности, в %	6,463	6,883	6,505	6,268	5,425
Коэффициент разводимости, в %	4,396	4,309	4,266	4,291	4,19
Число больничных коек на 10000 жителей	85,2	83,3	80,7	77,5	76,8
Зарботная плата:					
-среднемесячная номинальная, руб.	26208,5	27444,5	30370,5	32883,3	35075,1
-реальная, в % к пред. году	102,0	101,5	108,1	103,9	103,8
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	22034,6	22688,7	23838,9	24482,7	24429,8
Уровень занятости, в %	65	59,7	59,6	55,5	55,3
Уровень зарегистрированной безработицы, в %	4,9	4,6	4,4	4,4	5,9
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), в % к пред. году	100,1	102,4	101,6	106,9	104,3
Число вузов и средних специальных учебных заведений	50	50	50	49	49
Удельная доля студентов, обучающихся по программам высшего образования, в численности населения, в %	3,97	3,82	3,52	3,37	3,1
Число зарегистрированных преступлений	27230	27212	26228	26792	26981

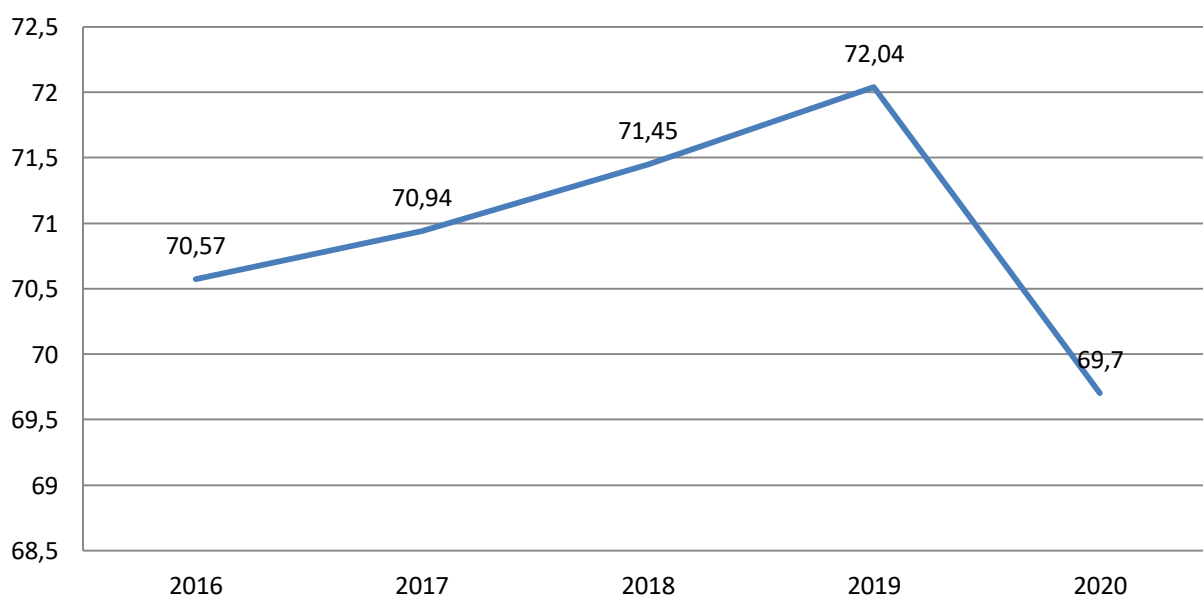


Рис. 1. Динамика ожидаемой продолжительности жизни в Оренбургской области

На протяжении 4 лет продолжительность жизни увеличивалась, однако в 2020 году опустилась ниже уровня 2016 года, прежде всего это связано со скачком смертности и уменьшением числа больничных коек.

С помощью коэффициентов брачности и разводимости можно увидеть, что с каждым годом все меньше людей вступает в законный брак, соответственно и количество расторгнутых браков снижается.

Доходы населения – неотъемлемая составляющая уровня жизни. Следует отметить, что номинальная заработная плата из года в год росла, индекс реальной заработной платы составлял от 101,5% до 108,1% по сравнению с предыдущими годами. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц из года в год росли, однако в 2020 году наблюдалось их снижение.

Занятость и безработица также являются одними из критериев анализа уровня и качества жизни населения. С 2016 года занятость снижалась, а безработица росла. Особенно скачок безработицы в Оренбургской области заметен в 2020 году, произошедший в связи с пандемией COVID-19.

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения колеблется из года в год, но существенного увеличения не наблюдалось.

Уровень образования населения также оказывает влияние на уровень жизни населения. Число учебных заведений среднего профессионального и высшего образования за 2016-2020 годы практически не изменялось, однако студентов, обучающихся в ВУЗах, стало меньше в расчете на численность населения. Это произошло потому, что сейчас многие школьники решают поступать в учебные заведения среднего профессионального образования после 9 класса, а не продолжать обучение в школе.

Безопасность – еще один показатель уровня и качества жизни. Число зарегистрированных преступлений не имеет определенной тенденции. В 2016-2018 годы данный показатель снижался, однако в 2019 и 2020 гг. он опять пошел на повышение. Увеличилось число краж денежных средств со счетов граждан.

Оренбургская область заняла в 2016 году 43 место из 85 субъектов в рейтинге уровня жизни по Российской Федерации. В 2017 году – 41 место. В 2018 году произошел резкий рост – на 8 позиций вверх. В 2019 году регион занимал 32-ю строчку, это самое высокое значение за данный 5-летний период. Однако в 2020 году Оренбуржье опустилось на две позиции вниз по уровню жизни. Это связано прежде всего с пандемией COVID-19: повысилась смертность населения, при этом уменьшилось число больничных коек, доходы снизились почти на 5%, повысился процент безработных граждан. Также снизилась инвестиционная деятельность и темпы промышленного производства, возрос уровень социальной напряженности.

Список источников

1. Чемидова Л.С. Системы показателей уровня и качества жизни населения // Вестник Института комплексных исследований аридных территорий – 2019. - №1 (38). – С. 112-115
2. Бобков В.Н. Региональные особенности уровня жизни в федеральных округах Российской Федерации // Уровень жизни населения регионов России. – 2018. – № 6. – С. 57–96.
3. Оренбургская область в цифрах. 2019: Крат. стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области – Оренбург, 2019 – 127 с.
4. Оренбургская область в цифрах. 2020: Крат. стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области – Оренбург, 2020 – 129 с.

© К. А. Досымбаева, 2021

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 379.8

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНДУСТРИИ ДОСУГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ДАУЛИЕВА ГАЛИЯ РАХМЕТОВНА,

кандидат экономических наук, доцент

БАКЫТЖАН САЛТАНАТ САКАТКЫЗЫ

магистрант

Казахский национальный университет имени Аль-Фараби

Аннотация. Индустрия досуга является одной из самых молодых и в то же время перспективных отраслей национальной экономики. Республика Казахстан, обладая обширными территориями, разнообразием ландшафтов и климатических зон, богатым культурным наследием, имеет большой туристско-рекреационный потенциал. В статье рассмотрены сущность индустрии досуга и характеризующие ее тенденции, а также проанализированы основные причины, препятствующие ускоренному развитию индустрии досуга в Казахстане.

Ключевые слова: Казахстан, экономика, экономический рост, индустрия досуга, конкурентоспособность, туризм, развлечение.

FACTORS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE LEISURE INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

**Dauliyeva Galiya Rakhmetovna,
Bakytzhan Saltanat Sakatkyzy**

Abstract. The leisure industry is one of the youngest and at the same time the most promising sectors of the national economy. The Republic of Kazakhstan, having a huge territory, a variety of landscapes and climatic zones, a rich cultural heritage, has a great touristic and recreational potential. The article examines the essence and trends of the leisure industry, as well as analyzes the main reasons interfering the accelerated development of the leisure industry in Kazakhstan.

Key words: Kazakhstan, economy, the economic growth, the leisure industry, competitiveness, tourism, entertainment.

Республика Казахстан – это огромная по территории и богатая природными ресурсами азиатская страна с самобытной культурой и уникальной историей. Казахстан входит в список развивающихся стран мира и имеет огромные амбиции для становления развитой страной, что напрямую зависит от ее экономического положения. Одной из актуальных и значимых отраслей экономики страны является индустрия досуга.

На сегодняшний день ни в одном энциклопедическом словаре, ни в Википедии и других источниках словарного типа нет конкретного определения понятия «индустрия досуга», однако существует ряд авторов, которые применяют данное словосочетание в своих трудах и дают ему свои дефиниции.

Термин «индустрия досуга» впервые упоминается в книге «Дьявол находит работу для праздных рук: Досуг в капиталистической Великобритании», опубликованный в 1985 году Д. Кларком и Г. Критче-

ром. Важная задача авторов в рамках данной книги – перенести фокус внимания с того, чем занимаются люди в свободное время, на те условия, в которых они осуществляют свою досуговую деятельность. Таким образом они приходят к понятию «индустрия досуга», включающее в себя условия рекреационно-досуговой деятельности, уровень материально-технической базы, финансово-организационные средства, товары и услуги, производимые и поставляемые сферой досуга и др. [1].

В то время как Е. Г. Доронкина в своих работах «Методические рекомендации по спецкурсу “Теория и практика досуговой деятельности за рубежом”» и «Культурно-досуговая деятельность» относит индустрию досуга к коммерческому сектору досугово-рекреационного обслуживания населения. Данной трактовки и сейчас придерживаются многие ученые и практики [2; 3].

Особого внимания заслуживает точка зрения выпускника Пермского государственного института искусств и культуры (2001) Ю. А. Ротанова, который в своем труде «Организация досуга в Японии» утверждает: «Индустрия досуга – это группа производств, специализирующихся на функции удовлетворения потребностей в использовании свободного времени и выпускающих различные виды продукции, которая предназначена для выполнения этой функции» [4].

И вправду индустрия досуга занимает важное место в современной системе производства и потребления развлекательных, культурных и рекреационных благ. Потребитель создает запрос и платежеспособный спрос, выбирая необходимые предложения, которые предоставляются предприятиями индустрии досуга.

Таким образом, индустрия досуга представляет собой совокупность современных отраслей и учреждений, которые создают товары и услуги для использования их человеком в свободное время. В индустрию досуга входят предприятия, основная деятельность которых связана с удовлетворением потребностей человека в развлечениях, моральном и физическом отдыхе, саморазвитии и культурного просвещения, а также отрасли промышленности, выпускающие соответствующее оборудование или инвентарь. Индустрию досуга можно классифицировать следующим образом:

- Развлекательная индустрия
- Культурно-творческая индустрия
- Спортивная индустрия
- Индустрия туризма

Не секрет, что культуру общества можно измерить уровнем удовлетворенности жизнью и благополучием людей, живущих в нем. Наличие индустрии досуга и возможностей для ее успешного использования на сегодняшний день является важнейшим показателем благосостояния социальных систем ведущих стран мирового сообщества. Индустрия досуга и рекреация являются неотъемлемыми элементами культуры таких государств, отвечают исконным потребностям человека и придают особую ценность человеческой цивилизации.

Таким образом, конкурентоспособность индустрии досуга означает уровень культурного, туристического, рекреационного и развлекательного качества жизни населения страны, а также динамику роста и развития национальной экономики, ее конкурентоспособность. В связи с этим, особо важным является развитие сферы досуга, улучшение качества предоставляемых услуг на территории страны для повышения конкурентоспособности экономики Казахстана в целом.

Современную индустрию досуга характеризуют ряд значимых тенденций, которые имеют влияние и на досуговую деятельность Казахстана. Среди них можно выделить следующие пункты:

1. Глобализация и масштабирование объектов мировой индустрии развлечений. Следствием тенденций глобализации является то, что сегодня мировая досуговая индустрия представлена не просто отдельными заведениями для нескольких видов развлечений, а целыми комплексами, предоставляющими широкий спектр разнообразных рекреационных и развлекательных услуг – от различных шоу, модных показов, выставок, просмотра фильмов до спортивных и оздоровительных мероприятий.

2. Концептуализация объектов индустрии досуга. В целях наделения современных развлекательных центров специфическими свойствами используется такой инструмент, как тематизация – выбор определенной тематики и использование ее в оформлении и названиях центра.

3. Виртуализация индустрии досуга. В индустрии досуга началась новая эра с появлением цифровых технологий. Стремительное развитие технологий высокоскоростной связи и повышение производительности персональных компьютеров послужили для поставщиков услуг сигналом к созданию новых возможностей для различных видов досуговой деятельности. Кроме того, данные персональные компьютеры позволяют подключать множество различных устройств, на которых можно воспроизводить мультимедийные данные в любом месте и в любое время [5].

У Республики Казахстан есть огромный туристско-рекреационный потенциал, благодаря обширным территориям, многообразию ландшафтов и климатических зон, богатому культурному наследию и гостеприимству местного народа. Однако, на сегодняшний день Казахстан характеризуется низким уровнем развития туризма. Его доля в валовом внутреннем продукте составляет около 0,3%.

К основным причинам, затрудняющим ускоренное развитие индустрии досуга и туризма в республике, относятся:

1) недостаточное развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры в местах туризма, труднодоступность туристских объектов, невысокий уровень сервиса в местах отдыха туристов, недостаточное количество и качество сервиса объектов придорожной инфраструктуры;

2) нехватка квалифицированных кадров в сфере услуг – в том числе академический характер образования, некоторая оторванность образовательных программ от требований рынка труда, потребностей производства, ожиданий работодателей и т.д.;

3) недостаточный уровень нормативного регулирования индустрии туризма и гостиничного бизнеса в части отсутствия определения мест размещения, а также стандартов, применяемых к определенным типам мест размещения, отсутствие в законодательстве правил регулирования социального туризма, применяемого в отношении работников и работодателей (отсутствие системы туристских сертификатов), отсутствие мер налогового стимулирования туристской отрасли;

4) возможные препятствия для развития туристского бизнеса, в том числе наличие административных барьеров, наличие инструментов государственной поддержки, требующих дальнейшего совершенствования;

5) низкий уровень жизни населения и их невысокие доходы, что несоизмеримо с неоправданно высокими ценами на туристские услуги. Завышенные цены в досуговых учреждениях связаны с недостатком конкурентной среды, имеет место монополизация рынка. Следует отметить, что высокая цена на проживание и авиабилеты значительно увеличивают стоимость тура в Казахстан и, соответственно, снижают его конкурентоспособность по цене на международном рынке.

Государственная поддержка индустрии досуга является необходимым условием устойчивого развития отрасли. Международный опыт показывает, что активная политика государства, направленная на создание условий для развития инфраструктуры в сфере досуга, привлечение частных инвесторов, формирование нормативной правовой базы, обеспечивающей благоприятные экономические условия для деятельности субъектов досуговой индустрии, позволяют отрасли занять важное место в социально-экономическом развитии страны. Также мировой опыт свидетельствует о том, что страны, активно развивающие туризм, направляют значительные бюджетные средства на реализацию национальных проектов и программ, обеспечивая своих граждан качественными туристскими услугами.

Все казахстанские нормативно-правовые документы призваны способствовать созданию и укреплению в стране цивилизованного и конкурентоспособного туризма, который мог бы внести существенный вклад в развитие национальной экономики. Но в законах и указах Президента об индустрии досуга, ее роли в туристской системе, состоянии и развитии в целом говорится либо очень мало, либо вовсе ничего. Так, согласно Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года индустрия досуга, наряду с пищевой промышленностью, проектными и строительными услугами, всеми видами ремесленничества и индустрией питания, должна быть включена в соответствующие отраслевые программы и планы приоритетного развития смежных секторов.

Согласно этому же документу, Республика Казахстан ставит основными долгосрочными экономическими тенденциями благоприятные экономические перспективы и ожидаемый рост ВВП. Однако цели Концепции развития туристской отрасли РК до 2020 года не реализовались к сегодняшнему дню из-за

влияния такого фактора, как пандемия COVID-19, которая по сей день имеет отрицательные эффекты на деятельность организаций индустрии досуга за счет санитарных ограничений в функционировании предприятия. Поэтому данная ситуация должна послужить сильным толчком для эффективной работы над развитием индустрии досуга и повышением ее доли в национальной экономике в ближайшие годы [6].

Список источников

1. Д. Кларк и Г. Критчер «Дьявол находит работу для праздных рук: Досуг в капиталистической Великобритании», 1985.
2. Е. Г. Доронкина «Методические рекомендации по спецкурсу “Теория и практика досуговой деятельности за рубежом”».
3. Доронкина Е. Г. Организация досуга за рубежом // Культурно-досуговая деятельность : учебник/ под ред. А. Д. Жаркова и В. М. Чижикова. Москва, 1998. С. 430—454.
4. Ротанов Ю. А. Особенности организации досуга в Японии [Электронный ресурс]. URL: http://www.f-mx.ru/kultura_i_iskusstvo/osobennosti_organizacii_dosuga_v_yaponii.html.
5. Темный Ю. В., Темная Л. П. Экономика туризма: учебник. – М.: Советский спорт, 2003. – 416 с.
6. «Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года» от 19 мая 2014 года № 508.

УДК 338

ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В СТРАНЕ

ОРЛОВА ТАТЬЯНА СТЕПАНОВНА,

д.ф.н., профессор

АФАНАСЬЕВ ГРИГОРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

ЖУКОВИЧ ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА

Студенты

Уральский государственный экономический университет

Аннотация: Изучая 2021 год, многие эксперты утверждают, что население страны переживает сложный экономический этап мирового уровня, а именно - пандемию. Однако большая часть забывает о последствиях, которые нас ожидают. В статье описаны финансовые последствия России, повлеченные COVID-19, а именно, рост долговой нагрузки и закредитованности населения, результатом которых может быть финансовый кризис в стране.

Ключевые слова: Закредитованность населения, долговая нагрузка, экономический кризис, последствия COVID-19.

POPULATION CREDITS AS ONE OF THE FACTORS OF THE ECONOMIC CRISIS IN THE COUNTRY

Orlova Tatiana Stepanovna,
Afanasiev Grigory Valerievich,
Zhukovich Vera Vladimirovna

Abstract: Studying 2021, many experts argue that the country's population is going through a difficult economic stage of the world level, namely, a pandemic. However, most of them forget about the consequences that await us. The article describes the financial consequences of Russia caused by COVID-19, namely, the increase in the debt burden and debt burden of the population, which may result in a financial crisis in the country.

Key words: The debt burden of the population, the economic crisis, the consequences of COVID-19.

По итогам проводимых в России исследований эксперты пришли к тому, что треть (35%) россиян использовали кредит последние 6 месяцев. Каждый четвертый заемщик считает услугу прекрасной возможностью реализовать собственные потребности, но почти половина (50%) считает данный путь – дорогой в долговую яму. Тем не менее, долговая нагрузка – соотношение выплат по кредиту в отношении к общим доходам населения россиян, – достигла исторического максимума: по имеющимся данным, за первый квартал 2021 года выросла с 11,6 % до 11,9 %

В условиях сложной ситуации в мире основным источником кредитования населения стали потребительские кредиты, а с ними и кредитные карты за счет простых условий по их получению. По итогу, на конец февраля 2021 года долг населения по кредитам составил около 21 трлн. рублей, а первый квартал стал рекордным за последние четыре года по числу задолженностей.

На конец 1 квартала 2021 года долги населения банкам достигли предельного числа в размере 20,8 трлн. рублей (см. Рисунок 1). Уровень долговой нагрузки (PRI – Payment to income) считался как отношение месячных платежей по кредитам к сумме начисления пенсии и оплаты труда.



Рис. 1. Долговая нагрузка регионов в РФ на конец 1 кв. 2021 года

Также в 1 квартале резко снизились доходы населения, но при этом во 2 квартале резкий рост перекрыл падение, что вывело полугодие на положительный рост в сравнении с 2020 годом (см. Рисунок 2 - левый) [1].

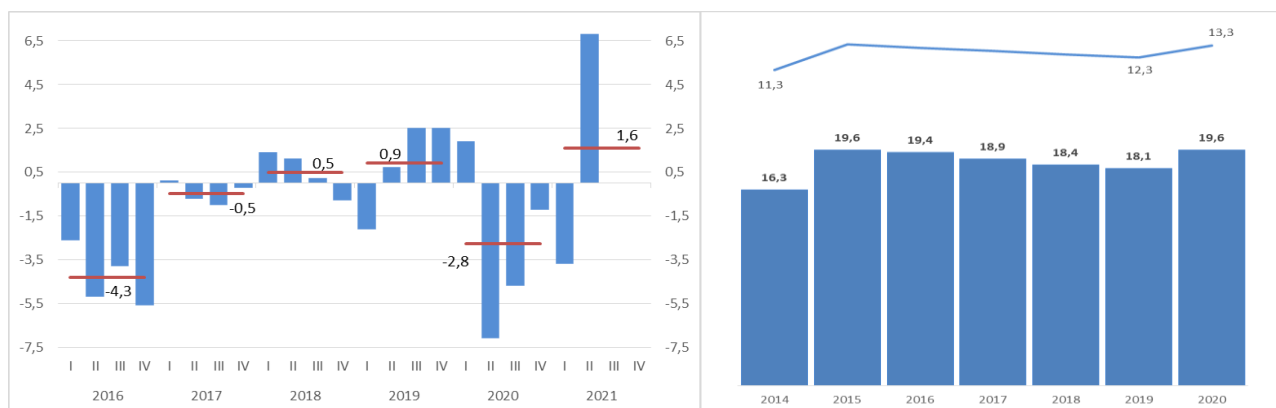


Рис. 2. Статистика уровня доли доходов населения и бедности в РФ по годам

Для более точного прогноза рассмотрим также уровень бедности населения, по данным Росстата (см. Рисунок 2 - правый), используя абсолютный подход, который рассчитывает уровень бедности в России на фоне доли доходов ниже прожиточного минимума.* Изучив данные, мы можем сделать вывод, что 2020-й год стал поворотным на фоне кризиса в мире и эпидемиологической ситуации в стране, что вызвало рост безработных. Численность населения с доходом ниже прожиточного минимума в 1 полугодии 2021 года достигла 19,1 млн., что соответствовало 14,4% (21 млн. чел.) в сравнении с 1 полугодием 2020 года, где уровень бедных оценивался в 13,2% (19,4 млн. чел.).

Подведем краткий итог: долговая нагрузка населения увеличивается, что не спасает даже резкий рост доходов населения во 2 квартале 2021 года, также мы можем увидеть, что уровень бедности, по данным Росстата, не снижается, что еще больше ухудшает и без того высокую долговую нагрузку страны.

* Величина прожиточного минимума в России в 2021 г. составляет 11 653 руб.

Изучив суждения государственных экспертов, мы можем сделать вывод о том, что настоящее положение не является критичным для государственной экономики. Например, по словам Ильи Тороцова, замминистра экономического развития, стране ничего не угрожает, так как в сравнении с другими странами кредитная нагрузка в России заметно ниже. Данный факт можно рассмотреть, изучив данные по кредитной нагрузке в % к ВВП страны: так, в России показатель составляет менее 20%, тогда как в США он достигает 80%, а Великобритании 90% [3].

Однако, проанализировав ситуацию и экономические показатели, нельзя согласиться полностью с утверждением замминистра, так как угроза все равно существует. В странах, приведенных выше, как пример, реальный доход населения не снижается, что создает безопасность для долговой нагрузки населения и государства: таким образом, риск непогашенных кредитов сводится к минимуму. Следует понимать, что рост кредитной нагрузки совместно со снижением доходов населения рано или поздно может привести к негативным последствиям как для заемщиков, так и для финансовых организаций. Также следует учесть процентные ставки выданных кредитов. В большинстве развитых стран ставки близки к 0, тем самым обслуживание долга не является угрозой для заемщика. В России же обслуживание по кредиту стоит намного дороже, что и влечет за собой негативные последствия.

Казалось бы, повышение за кредитованности населения имеет обратный эффект, а именно – рост потребительского спроса, однако если сравнивать США и Россию, то потребление снижается только в нашей стране за счет снижения располагаемых доходов. В России, по данным разных источников, с 2013 г. доходы в рублевом выражении снижаются от 15% до 25% годовых (для сравнения, в США с 2005 г. они практически не изменились) [4].

Как считает операционный директор платформы «Фаст Ривер» Ксения Артемьева: «Получается уже не такая оптимистичная картина, как у Минэкономразвития, — обслуживать кредиты в нашей стране сложнее, несмотря на то, что их объем меньше. Только 20% заемщиков в российских банках находятся в относительно комфортном положении, когда на оплату долга нужно отдавать до 30% своего ежемесячного дохода. Больше половины получателей кредитов на их погашение отдают больше 50% своего заработка. А каждый третьему приходится отдавать более 80% своих доходов банку на оплату кредита. Такая ситуация чревата ростом числа плохих долгов и невозвратов, что может серьезно ударить по национальной банковской системе», — рассказывает эксперт”.

Итогом главной проблемы в результате снижения доходности и платежеспособности населения может стать финансовый кризис в стране. Тяжелое время создает неблагоприятные условия для самих граждан – необходимость выплачивать задолженности, а также появляется риск невозврата средств для самих банков. Такое положение вызывает заинтересованность Центрального банка, потому как:

- в результате “кризиса” банки могут пострадать, результатом чего может стать лишение лицензии;
- общая обстановка в экономике создаст условия массового невозврата и негативного отношения к финансовой структуре в стране;
- социальные последствия на уровне страны: повысится риск потери имущества, почти половина исполнительных дел судебных приставов направлены в отношении граждан пенсионного возраста, доход которых является пенсия [4].

Изучив нынешнее экономическое положение, нельзя сказать, что проблема решится сама собой. Конечно, Центральному банку необходимо провести ряд мер, которые позволят снизить темпы роста долговой нагрузки населения и провести мини реформу в сфере кредитования населения, например:

- 1) Повысить требования к заемщику для получения кредитных карт, так как в настоящее время основные темпы роста, на наш взгляд, покажет кредитование именно за счет кредитных карт;
- 2) Создать систему баз данных для отслеживания количества кредитов, оформленных на одного человека, с целью предостеречь банковские структуры;
- 3) Убрать возможность получение ипотечного кредитования без первоначального капитала, а также повысить уровень минимальной планки;
- 4) Провести анализ и рассчитать необходимую % ставку в настоящий момент для финансовых структур.

Список источников

1. Когда рванет: есть ли в России «кредитный пузырь» и что будет, когда он лопнет. 2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://thebell.io/kogda-rvanet-est-li-v-rossii-kreditnyj-puzyr-i-cto-budet-kogda-on-lopnet/>
2. Закредитованность населения РФ проблемы и пути решения 2020 Журнал: Национальная безопасность и стратегическое планирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://futurepubl.ru/ru/nauka/article/37214/view>
3. Инфографика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riarating.ru/infografika/> Дата обращения: 14.10.2021
4. Названа разница между уровнями закредитованности россиян и американцев 11.08.2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://echo-ua.media/nazvana-raznica-mezhdu-urovnyami-zakreditovannosti-rossiyan-i-amerikancev>

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330.342.2

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

ОВИННИКОВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ

аспирант

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского»

*Научный руководитель: Калинина Людмила Алексеевна**д.э.н., профессор*

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского»

Аннотация: В статье автором рассмотрена динамика объема прямых иностранных инвестиций, поступающих в субъекты РФ, выявлена не равномерность поступления иностранных инвестиций по федеральным округам РФ, которая связана с нестабильным поступлением иностранных инвестиций и поступлением наибольшего объема прямых инвестиций из зарубежья. Лидирующими регионами по количеству произведенных инновационных товаров, работ, услуг среди федеральных округов РФ являются: Центральный ФО, Приволжский ФО, Северо-Западный ФО. Раскрывается роль прямых инвестиций в развитии инновационной деятельности для российской экономики, выявлены положительные и отрицательные факторы влияния прямых иностранных инвестиций на российскую экономику. Автором сделан вывод, что прямые иностранные инвестиции являются важным инструментом улучшения инновационной деятельности в РФ.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, объем прямых иностранных инвестиций, роль инвестиций, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационный процесс, инновационная инфраструктура.

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIA

Ovinnikov Vadim Alexandrovich

Abstract: In the article the author considered the dynamics of the volume of direct foreign investments coming into the subjects of the Russian Federation, the unequal receipt of foreign investments by federal districts of the Russian Federation, which is associated with unstable receipt of foreign investments and the receipt of the largest amount of direct investments from abroad was revealed. The leading regions by the number of produced innovative goods, works, services among the federal districts of the Russian Federation are: Central FD, Volga FD, North-Western FD. The role of direct investment in the development of innovation activities for the Russian economy is disclosed, the positive and negative factors of the impact of foreign direct investment on the Russian economy are identified. The author concludes that foreign direct investment is an important tool to improve innovation activities in Russia.

Keywords: investments, foreign direct investment, the volume of foreign direct investment, the role of investment, innovation, innovation development, innovation process, innovation infrastructure.

В современном мире актуальным вопросом глобального инвестиционного сотрудничества является наличие возможности у любой страны использовать напрямую прямые капиталовложения другого государства, либо самим осуществлять капитальные вложения, что способствует обмену инвестициями между экономиками стран. Важным источником вложения или получения капитальных вложений являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые позитивно влияют на развитие национальной экономики, но, однако, зависят напрямую от каналов поступления прямых иностранных инвестиций, то есть от конкретного адресата поступления. Россия, находясь в условиях санкций западных государств, не может в полной мере рассчитывать на инвестиции иностранных государств, что существенно сказывается на экономике нашего государства. Прямые иностранные инвестиции очень положительно оказывают влияние на общие экономические показатели и напрямую связаны с внешней торговлей, ростом занятости, развитием человеческого капитала, ростом производительности труда. Поэтому очень важно выявить факторы, которые влияют на динамику привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.

Позиция, которую занимают в настоящее время эксперты - аналитики, они считают, что российская экономика относится к числу стран, где экономическая деятельность осуществляется с высокими рисками, которые напрямую влияют на привлечение иностранных инвестиций, и в итоге сказывается на интеграцию российской экономики с мировым рынком капитала. Данная реальность подтверждается динамикой поступления ПИИ в российскую экономику в 2011-2019 гг., которая показывает, что доля поступления ПИИ составляет около 1,3% ВВП, что гораздо ниже, чем на мировом уровне, где доля поступления ПИИ составляет около 2,1% ВВП.

Таким образом, чтобы российская экономика динамично развивалась, и были существенные поступления в нее ПИИ, необходимо снизить риски. Но, однако, несмотря на высокий риск вложения иностранного капитала, иностранные инвесторы продолжают вкладывать свои капиталы в российскую экономику, и соответственно динамика объема поступлений ПИИ за 9 лет - с 2011 г. по 2019 г. представлена на рис.1.

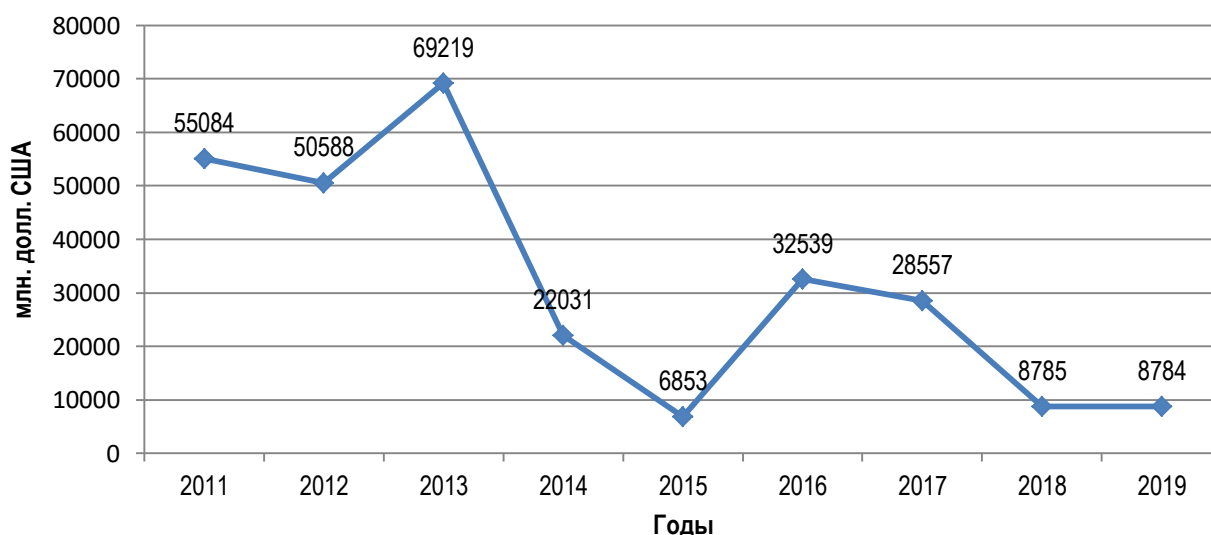


Рис. 1. Динамика объема прямых иностранных инвестиций в РФ [6]

Из представленной на рисунке 1 динамики объема поступлений ПИИ следует, что иностранные инвестиции в российскую экономику поступали нестабильно, т.к. имели место быть рост и спады объемов таких поступлений, в частности на 2013г. и 2016г. наибольший рост поступлений составил (69219 млн. долл. США и 32539 млн. долл. США соответственно), а в 2014 г. и в 2015 г. наименьший рост поступлений, который составил (22031 млн. долл. США и 6853 млн. долл. США соответственно). Таким образом, в 2014 г. и в 2015 году произошло наибольшее снижение объема поступлений ПИИ - на 47188 млн. долл. США (32%) в 2014 году и на 15 178 млн. долл. США (31%) в 2015 году соответственно.

С учетом того, что в отношении России были введены санкции со стороны США и западных стран, в 2014 году Россия впервые не вошла в топ- 10 стран лидеров по объему привлечения иностранных инвестиций. Также на объем привлечения иностранных инвестиций повлияло изменение ключевой ставки с 5,5% в 2013 г. до 17,0% в 2014 г., и в том числе снижение стоимости акций крупных российских компаний, а также отказ иностранных компаний покупать доли крупных российских предприятий, особенно в газовой отрасли, самой привлекательной для иностранных инвесторов.

Кроме того необходимо отметить, что пик поступлений иностранных инвестиций приходится на 2013 г. и составил 69219 млн. долл. США (рис.1), это также повлияло на снижение объема привлечения иностранных инвестиций, начиная с 2014 г. и последующие годы, а в 2015 г. было самое минимальное поступление прямых иностранных инвестиций - 6853 млн. долл. США, в 2018г. снижение составило до 8785 млн. долл., в 2019г. продолжалось снижение до 8784 млн. долл. подтверждающих, что в российской экономике происходят негативные процессы, напрямую влияющие на инвестиционную привлекательность крупных российских компаний [4]. В связи с этим важно провести анализ объема поступления ПИИ по странам-партнерам (рис. 2).

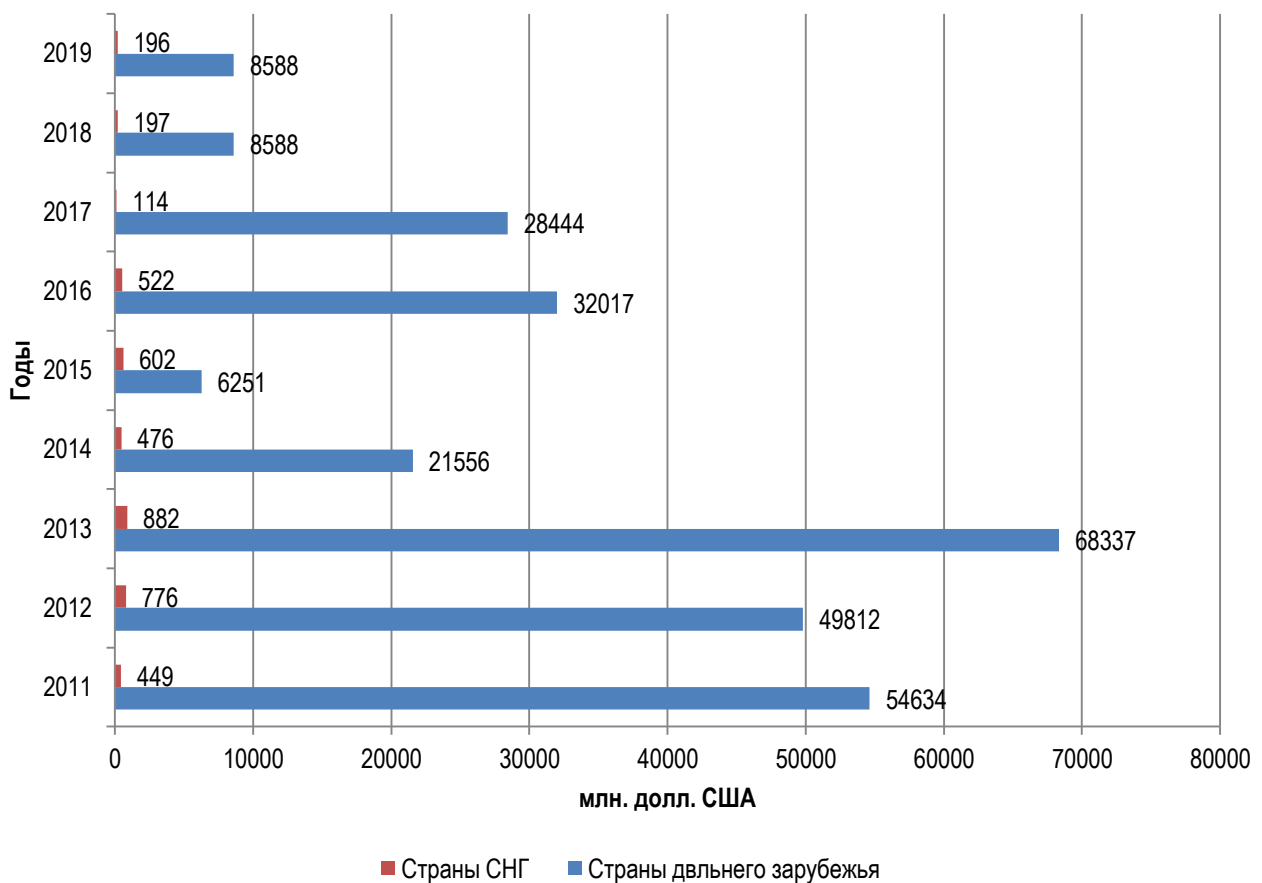


Рис. 2. Объем прямых иностранных инвестиций в РФ по странам партнёрам [6]

Представленные сведения на рисунке 2 показывают, что пик объема поступлений ПИИ по странам партнерам также приходится на 2013 г., и составил 68337 млн. долл., которые необходимо отнести на страны дальнего зарубежья (Сингапур, Кипр, Люксембург, Багамы, Соединенное Королевство, Нидерланды), в отличие от объема поступлений из стран СНГ (Белоруссия, Казахстан, Киргизия), который за период времени с 2011 по 2019 годы является незначительным.

Проведем сравнение, какие федеральных округов РФ наиболее привлекательны для иностранных инвесторов (рис. 3).

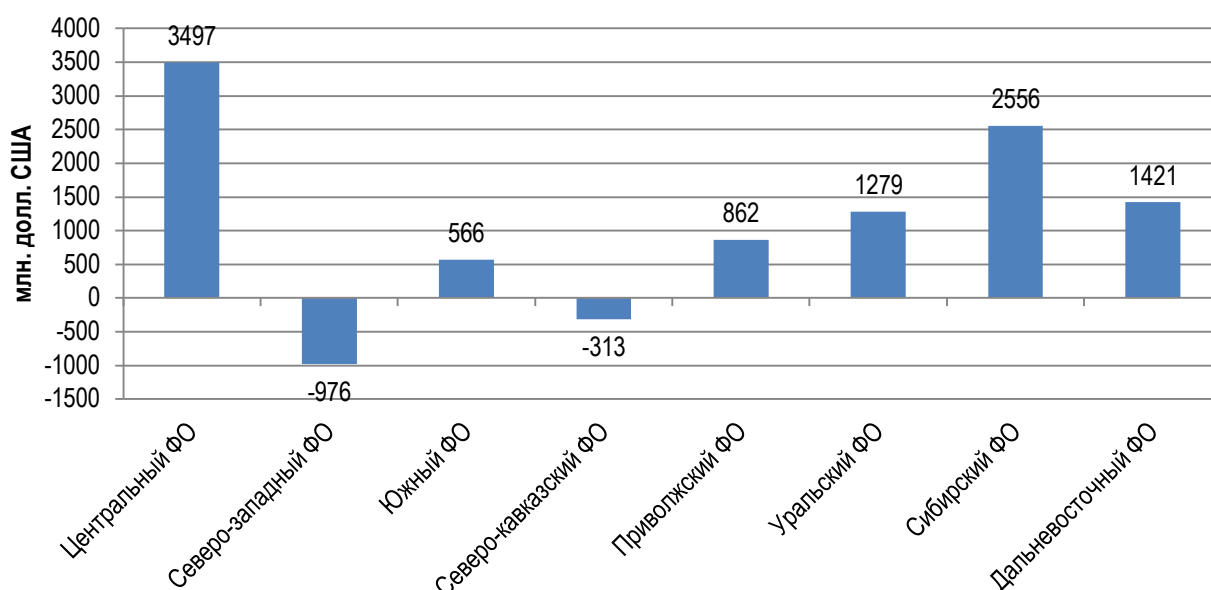


Рис. 3. Сальдо прямых иностранных инвестиций по федеральным округам в 2019 г., млн. долл. США [6]

Необходимо отметить, и это подтверждается рисунком 3, что самым привлекательным федеральным округом (ФО) является Центральный ФО, вложения инвестиций в который составило 3497 млн. долл. США в связи с тем, что Московская, Костромская, Липецкая области, входящие в состав Центральный ФО имеют самую высокую деловую активность и инвестиционную привлекательность по сравнению с другими регионами. При этом второе место занимает Сибирский ФО (2556 млн. долл. США), а третье - Дальневосточный ФО (1421 млн. долл. США).

Самый низкий процент поступления прямых иностранных инвестиций приходится на Северо-западный ФО (976 млн. долл. США), Северо-Кавказский ФО (313 млн. долл. США). При этом прямые иностранные инвестиции не направлялись в Крымский ФО, ни в 2019г., ни в 2020 г. и в 2021 г., т.к. развитие Крымского ФО осуществляется с 2014 г. за счет государственного финансирования.

Для российской экономики существенное значение имеет государственное финансирование инновационной инфраструктуры, поскольку научные центры сконцентрированы лишь в некоторых регионах Российской Федерации. Под инновационной инфраструктурой понимается совокупность объектов информационной, материально-технической, консалтинговой структуры, созданных для реализации инновационных проектов. К объектам инновационной инфраструктуры относят: технопарки, особые экономические зоны, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий.

Лидирующими регионами по количеству произведенных инновационных товаров, работ, услуг являются: Центральный ФО, Приволжский ФО, Северо-Западный ФО [5]. Территориальное расположение регионов по значению РРИИ за 2019 год представлено на рисунке 4.

Москва, Санкт-Петербург и республика Татарстан являются лидерами по инновационной активности. Далее в группе сильных инноваторов расположились Томская, Новосибирская, Калужская, Московская, Ульяновская, Самарская и Тульская области.

Регионы - лидеры по инновационному развитию в России имеют масштабную инновационную инфраструктуру. В отдельных субъектах обеспечена взаимосвязь всех элементов (лицей, научное бюро, информационное бюро), которые работают на благо одной научной идеи. Финансовая поддержка государства, высокая квалификация научных кадров, а также благоприятный инвестиционный климат создают условия для бесперебойного и успешного функционирования инновационной деятельности.

Согласно данным на 2019 г. роста прямых иностранных инвестиций не наблюдается. В результате проведенного моделирования с помощью линейной модели (модель расширена прогнозом до 2021 г.) (рис. 5) наглядно видим устойчивую тенденцию к снижению прямых иностранных инвестиций.

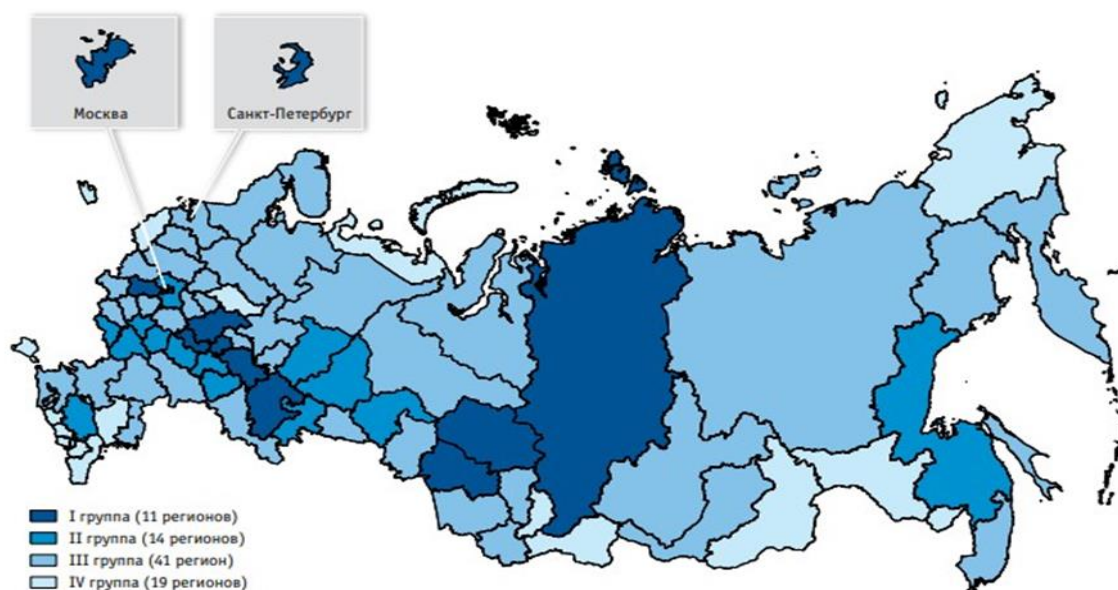


Рис. 4. Территориальное расположение регионов по значению РРИИ за 2019 г. [6]



$$y = -5841x + 61447$$

$$R^2 = 0,5408$$

Рис. 5. Динамика объема прямых иностранных инвестиций в РФ

Выдвигая гипотезу о роли прямых иностранных инвестиций в развитии инновационной деятельности в нашей стране, необходимо предположить, что высокие риски для инвестирования, и, как правило, влияющие на снижение инновационного потенциала для российской экономики, положительно влияют на снижение рисков для инвестирования и на увеличение инновационного потенциала на региональном уровне в федеральных округах РФ, и как правило, на приток прямых иностранных инвестиций. Данная гипотеза подтверждается тем, что воздействие целого ряда социально-экономических факторов, разных рисков, разного инновационного потенциала, свидетельствуют о том, что в разных регионах нашей страны показатели инвестиционного риска и инновационного потенциала, оказывают соответственно обратное и прямое воздействие на приток иностранных инвестиций.

Исходя из изложенного можно сделать выводы того, что стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций имеет долгосрочный характер в инновационной политике [1, с.52], и пока еще не полностью сформированные рыночные мотивации [2, с.567], в основном только государство поддерживает проведение и организацию приоритетных научно-технических разработок на их начальном этапе преимущественно за свой счёт [3, с.190].

Подводя итоги проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы.

1. Прямые иностранные инвестиции играют существенную роль в инновационной деятельности РФ, что благоприятно сказывается на освоении инноваций и инновационных технологий в российской экономике, несмотря на то, что приток ПИИ является нестабильным, и такое снижение будет продолжаться в 2021, 2022, 2022 годах.

2. Российская экономика с участием иностранных инвестиций прошла несколько этапов ее развития, в 2011-2013 гг. складывается благоприятная и стабильная экономическая ситуация, на 2013 и 2016 гг. приходится пик поступления иностранных инвестиций, а в 2014г. и 2015г. снижение поступления иностранных инвестиций. Такие перепады в объемах поступления ПИИ связаны с экономическими санкциями, которые были введены против России, а повышение в 2016г. объемов поступления ПИИ, несмотря на усиление санкций, связано с возвратом российского частного капитала из стран дальнего зарубежья (Сингапур, Кипр, Люксембург, Багамы, Соединенное Королевство, Нидерланды) в связи с угрозой их утраты стоимости, что свидетельствует о том, что санкции сыграли ключевую роль в возвращении капитала российских предпринимателей в российскую экономику из - за рубежа.

3. Для российской экономики существенное значение имеет государственное финансирование инновационной инфраструктуры, поскольку научные центры сконцентрированы лишь в некоторых регионах Российской Федерации. Под инновационной инфраструктурой понимается совокупность объектов информационной, материально-технической, консалтинговой структуры, созданных для реализации инновационных проектов. К объектам инновационной инфраструктуры относят: технопарки, особые экономические зоны, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий.

4. Вводимые в 2019г., в 2020 г., в 2021 г. в отношении России новые пакеты экономических санкций негативно сказываются на инновационной деятельности РФ, на результатах модернизации российской экономики, освоения инноваций и инновационных технологий в федеральных округах РФ, а поступление инвестиций в федеральные округа РФ не однородны.

5. К положительным факторам влияния прямых иностранных инвестиций на экономику принимающей страны следует отнести рост объемов производства и накопление капитала, появление новых технологий, совершенствование методик управления, что в совокупности приводит к увеличению спроса на высококвалифицированную рабочую силу и размер заработной платы. Также происходит увеличение качества производимой продукции, а, следовательно, и растет ее конкурентоспособность на рынке.

5. К негативным факторам, которые повлияли на объем поступления ПИИ необходимо отнести экономические санкции, снижение цен на мировом рынке на нефть, высокие налоги, падение спроса на внутреннем рынке потребления, в связи, с чем тенденция снижения объема иностранных инвестиций в 2021, 2022, 2023 гг. будет только увеличиться.

6. В сложившейся ситуации, чтобы урегулировать возникший кризис в инновационной деятельности РФ необходимо провести глобальные реформы (экономические, социальные, правовые, управленческие, инновационные) по преодолению негативных тенденций, которые существенно влияют на объем поступления иностранных инвестиций и инвестиционный климат.

Таким образом, для улучшения российского инвестиционного климата и привлечения иностранных инвестиций в экономику страны необходимо совершенствовать законодательную базу, правоприменительную практику, эффективно реализовывать мероприятия, направленные на улучшение инфраструктуры и продолжать развивать бизнес.

Анализ прямых иностранных инвестиций по видам экономической деятельности показал, что в 2019 г., в 2020 г., в 2021 г. приоритетными являются: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, финансовая и страховая деятельность, но не инвестиционная деятельность.

Список литературы

1. Инновационный менеджмент как объект управления / Ю. И. Минина, К. Д. Шляпин, Д. А. Евдокимова, А. И. Горбачева // Вестник современных исследований. – 2020. – № 7-7(37). – С. 52-58.

2. Мурашова, А. П. Инновационный подход в управлении предприятием / А. П. Мурашова // Трибуна ученого. – 2020. – № 11. – С. 567-577.

3. Саксина, Е. В. Особенности инновационного менеджмента на предприятиях / Е.В. Саксина, И. С. Пулин // Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами : Сборник статей V Международной научно-практической конференции, Пенза, 11–12 мая 2020 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2020. – С. 190-194.

4. Нестеров А.К. Финансирование инновационной деятельности // Энциклопедия Нестеровых [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://odiplom.ru/lab/finansirovanie-innovacionnoi-deyatelnosti.html> (дата обращения – 26.09.2021).

5. Ответы на часто задаваемые вопросы о конкурсном отборе программ развития инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Госменеджмент. Аналитика». - Режим доступа: <http://www.gosman.ru/?news=23668> (дата обращения – 25.09.2021).

6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный. - Официальный сайт «Банк России» (дата обращения – 26.09.2021).

© В.А. Овинников, 2021

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330

ТЕНЕВОЙ РЫНОК ТРУДА РОССИИ

ПЕСКОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,
ЛАУШКИНА АНГЕЛИНА СЕРГЕЕВНА

Студенты
Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС

Научный руководитель: Псарева Наталья Олеговна
преподаватель
Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС

Аннотация: В данной статье рассмотрена проблема каждой экономки - это теневой рынок труда. Проанализированы доли официально занятого населения в России и занятых в неформальном секторе экономики. Выделены риски теневого рынка труда. Также важно было отметить пути решения данной проблемы и перспективы развития.

Ключевые слова: теневая экономика, занятость, оплата труда, безработица, рынок труда.

RUSSIA'S SHADOW LABOR MARKET

**Peskova Elena Sergeevna,
Laushkina Angelina Sergeevna**

Scientific adviser: Psareva Natalia Olegovna

Abstract: This article discusses the problem of every housekeeper - this is the shadow labor market. Analyzed the officially employed population in Russia and employed in the informal sector of the economy. The risks of the shadow labor market are highlighted. It was also important to note the ways of solving this problem and development prospects.

Key words: shadow economy, employment, wages, unemployment, labor market.

В современном мире с каждым годом теневая экономика приобретает все большее развитие и популярность. В настоящее время, по заявлению руководителя Росстата Павла Малкова, доля этой сферы от показателей ВВП в России составляет около 4%, однако, данная цифра не может являться полностью достоверной, так как теневая или скрытая экономика - отрасль, результаты которой неизвестны как обществу, так и государству в целом.

Несомненно, значительную часть населения страны интересует их награда за выполненный труд. Ведь благодаря ей поддерживается материальное и финансовое благосостояние. В данной сфере экономики теневая оплата труда является крайне опасным явлением, хоть и прибыльным, но подверженное высокому уровню опасности, ведь имеет дело с обходом законодательства РФ. Однако, такой вид заработной платы выгоден и работникам, и работодателям, так как первые получают высокий доход, а вторым не приходится платить налоги за выданную сумму.

Регулируется оплата труда Трудовым кодексом Российской Федерации, согласно которому (ч.2 ст.135 ТК РФ) данное вознаграждение за труд фиксируется в следующих нормативных актах: коллективном договоре, Положении об оплате труда и в других [2].

Исходя из данных Росстата, можно проследить за изменением официальной статистики занятости в России (табл. 1), из чего делаем вывод, что доля официально занятых уменьшалась с каждым

годом на протяжении периода с 2014 по 2020, а безработица росла [1]. Стоит отметить, что суммарное количество занятых и безработных ниже количества трудоспособного населения. Это означает, что многие из оставшихся вне данной статистики люди не стоят на бирже труда, но и официально не работают, находясь в сфере теневой экономики.

Таблица 1

Официальная статистика занятости в РФ

Год	Трудоспособное население, млн. человек	Официальная безработица, млн. человек	Официально занятые, млн. человек
2014	85,162	3,8894	71,539
2015	85,415	4,2639	72,32362
2016	84,199	4,2435	72,39263
2017	83,224	3,9665	72,142
2018	82,264	3,657	72,35442
2019	81,362	3,473	71,76454
2020	82,678	4,4	70,46077

Следует обратить внимание на то, что теневой рынок труда имеет высокие риски. Так, например, для работника они могут заключаться в незащищенности: его легко могут обмануть с суммой оплаты труда, а также в случае получения травмы сотруднику не предусмотрена выплата компенсации, к тому же в мире существует социальная обездоленность. Уже сейчас, чтобы человек смог уйти на пенсию ему нужно иметь официальный трудовой стаж минимум 12 лет, тем не менее, велика вероятность, что цифра будет расти. Помимо указанных рисков, работник в результате уклонения от уплаты НДФЛ может понести уголовную ответственность [5, с 10].

Бесспорно наибольшие риски несет работодатель. Ведение им незарегистрированной деятельности влечет за собой административную ответственность, предусмотренную статьями КоАП РФ [3]. Не избежать и уголовной ответственности, ведь одна из целей работодателя-обеспечить защиту и безопасность своих сотрудников, если это не выполняется, то работник, в случае серьезной травмы, имеет право подать на организатора в суд [4]. С гражданско-правовой точки зрения наниматель обязан будет выплатить компенсацию материального и морального труда, если в суде установлен факт трудовых отношений, а с «нелегалом» произошел несчастный случай.

Однако, несмотря на серьезные риски, с каждым годом доля занятых по стране в сфере теневой экономики растет. Так, по данным Росстата, уже во втором квартале 2019 года она составляла около 21,3 % от общего числа занятых (Рис. 1)

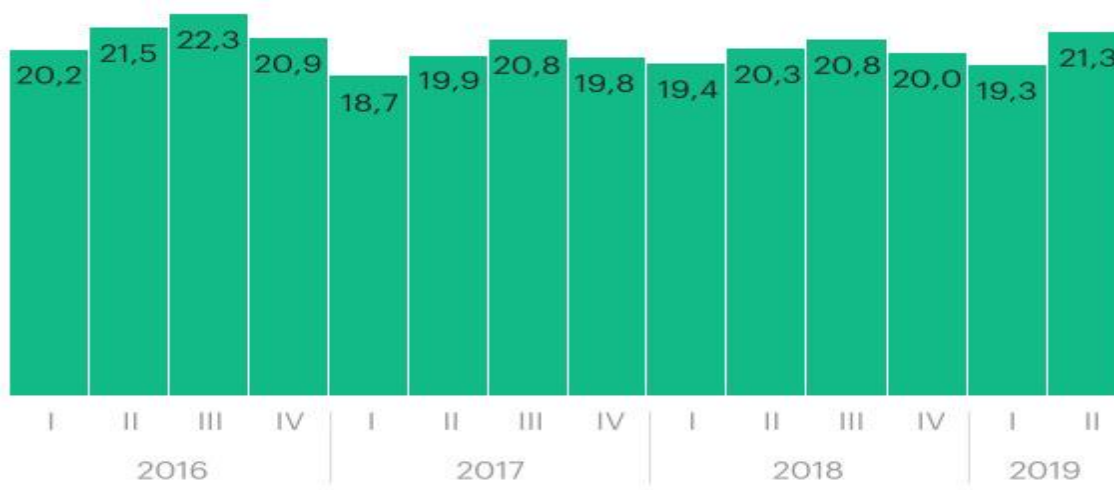


Рис. 1. Доля занятых в неформальном секторе экономики, % от всех занятых

Исходя из вышеперечисленного, можем сделать вывод о том, теневой рынок труда-это значительная угроза, касающаяся национальной безопасности экономики. Он не только уменьшает экономический рост, ухудшает качество и условия жизни, но и препятствует развитию экономики в стране. Однако, вместе с тем, теневой рынок имеет и свои характерные плюсы, которые заключаются в стабилизирующем воздействии. Так, например, благодаря ему многие предприятия не накрыло банкротство, а немалая часть населения получила дополнительные доходы. [6, с.102]

Тем не менее, основное воздействие теневой рынок труда оказывает отрицательное, и с этим надо бороться. Чтобы уменьшить масштабы данного сектора, государству необходимо разработать стратегию, в которой бы предусматривалось улучшение условий труда, делая их более привлекательными. Также следовало бы изменить системы налогообложения, правоохранительную и судебную, чтобы ужесточить контроль над теневой экономикой. Но не стоит этим ограничиваться. Государство способно создать такие условия, при которых население не стремилось бы уйти в теневой бизнес, наоборот, устраивалось на работу официально, понимая, что иначе их возможности по получению качественных социальных услуг, таких как образование, социальная защита и другие, будут ограничены, к примеру, из-за неуплаты налогов. [6, с.103]

Список источников

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rosstat.gov.ru/>
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/
3. Кодекс Российской Федерации об Административный Правонарушениях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_34661/
4. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_10699/
5. Абдуллаева З. М., Акагаджиева И. А. Неформальная занятость: риски для работодателя и работника / З. М. Абдуллаева, И. А. Акагаджиева // УЭПС: управление, экономика, политика, социология, 2020. – С. 7-11
6. Акьюлов Р. И. Теневой рынок труда и экономическая безопасность России: проблемы и перспективы / Р. И. Акьюлов // Муниципалитет: экономика и управление, 2020. – С. 97-106

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

ВСЕРОССИЙСКАЯ ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ 2021 Г. КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА И ОТНОШЕНИЕ К НЕМУ НАСЕЛЕНИЯ

КОРБА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Пятигорский государственный университет»

Аннотация: В статье рассматривается перепись населения как инструмент демографического мониторинга. Под мониторингом демографической ситуации понимается регулярное наблюдение за изменениями в численности и составе населения, динамикой основных демографических процессов, в том числе параметров воспроизводства и механического движения населения. Выделяются основные задачи демографического мониторинга. Описывается история переписи населения в России. Изучается готовность россиян принять участие в переписи населения.

Ключевые слова: Демографический мониторинг, перепись населения

THE ALL-RUSSIAN POPULATION CENSUS OF 2021 AS A TOOL OF DEMOGRAPHIC MONITORING AND THE ATTITUDE OF THE POPULATION TO IT

Korba Olga Alexandrovna

Abstract: The article considers the population census as a demographic monitoring tool. Monitoring of the demographic situation is understood as regular monitoring of changes in the number and composition of the population, the dynamics of the main demographic processes, including the parameters of reproduction and mechanical movement of the population. The main tasks of demographic monitoring are highlighted. The history of the population census in Russia is described. The readiness of Russians to take part in the population census is being studied.

Key words: Demographic monitoring, population census

В нашей стране и зарубежных странах мониторинг проводится для изучения важных процессов, происходящих в социальной, экономической, политической, экологической и демографической сферах.

Мониторинг демографической ситуации – это регулярное наблюдение за изменениями численности в составе населения, динамикой демографических процессов, в том числе параметров воспроизводства и механического движения населения [1].

Можно выделить три основополагающие задачи, которые следует устанавливать перед демографическим мониторингом в настоящее время.

1. Проанализировать динамику базовых демографических явлений и процессов (воспроизводство, динамика населения, его структура по различным признакам, здоровье населения, миграция). Они способны дать характеристику демографической ситуации в целом за изучаемый период, как по всей стране, так и по отдельным субъектам.

2. Применять полученную информацию для подготовки прогнозов главных тенденций демографической ситуации.

3. Данные мониторинга применять для разработки основных мер демографической политики [2].

Самое главное условие для эффективного демографического мониторинга – это надежная, достоверно отображающая динамику и уровни исследуемых явлений информация.

Основным источником демографической информации выступают переписи населения. Перепись населения – это скоординированный, систематически организованный государством сбор и обработка данных обо всем населении страны или региона, исполняемый по заранее утвержденной программе.

Данные, добытые в результате проведения переписи, важны при принятии значимых управленческих решений, создании государственных программ социального и экономического развития. Проводя перепись населения государство получает достоверную картину процессов, которые происходят с населением страны. Программы переписей показывают, что они дают уникальную информацию в рамках демографических и социальных процессов, а также дают возможность уточнить данные текущего учета.

В рекомендациях Организации Объединенных Наций, перепись населения определяется как «общий процесс, связанный со сбором, обобщением, анализом и публикацией демографических, экономических и социальных данных обо всем населении, проживающем на определенный момент времени в стране или четко ограниченной части страны» [3].

В 1790 г. в США была организована первая перепись населения (в современном ее понимании). Ее длительность - 18 месяцев. Затем переписи населения проводились в Швеции, Финляндии, Великобритании, Франции, Дании и Норвегии.

В 1846 г. Адольф Кетле впервые обобщил и систематизировал правила проведения переписи. Этот ученый принимал активное участие в подготовке к всеобщей переписи населения Бельгии. Существенной особенностью выше названной переписи является то, что она была проведена в течение одного дня. Также следует отметить, что она проводилась предварительно обученными регистраторами. При переписи учитывалось наличное население.

В 1872 г. в рамках работы Санкт-Петербургского конгресса Международного статистического комитета произошло официальное утверждение правил проведения переписи населения.

В настоящее время корректировать международные правила переписи населения может Статистическая комиссия при ООН. Данная комиссия рекомендует осуществлять перепись населения один раз в 5 - 10 лет. Желательно, чтобы годы проведения переписи оканчивались, либо были близки к цифрам 0 и 5.

Изучая перепись населения в нашей стране важно подчеркнуть, что она весьма богата и сведения о ней можно найти даже в древности. В летописях IX–XI вв. имеется информация о сборе князьями дани. Соответственно, есть возможность предположить, что для сбора дани важно было определить количество облагаемого населения.

Следующий пример проведения переписи в нашей стране относится к XIII в. (период татаро-монгольского нашествия). В 1246 г. татарские ханы провели перепись населения в Киевской Руси. Она была им необходима для сбора дани. Следует отметить, что переписи населения в этот период были похозяйственными.

Развитие организации учета населения получило новый импульс при переходе к системе петровских ревизий. Единицей налогообложения становится не двор, а, так называемая, «ревизская душа». Ревизии в нашем государстве проводились с 1719 по 1859 гг. Большое внимание при их проведении уделялось численности, возрасту населения, брачному состоянию, национальности и принадлежности к конкретному сословию.

Однако, ревизии потеряли свою важность в качестве переписи податного населения в результате отмены крепостного права. По мере развития капитализма в нашей стране наиболее значимой становилась потребность в подлинной, достоверной, надежной и качественной информации о населении.

Николай II утвердил «Положение о первой всеобщей переписи населения Российской империи»

5 июня 1895 г. В 1897 году, на базе выше указанного положения, была проведена первая всеобщая перепись населения России. Она проводилась в течение трех месяцев. В 1874 г. П.П. Семенов-Тянь-Шанский создал проект Всероссийской переписи. Основываясь на нем, была подготовлена программа, включающая такие вопросы как: пол, возраст, брачное состояние, отношение к главе хозяйства и главе семьи, сословный статус, род занятия, место рождения и проживания, отметка о постоянной или временной прописке, отношение к воинской повинности, язык, вероисповедание, грамотность, наличие физических недостатков.

По итогам этой переписи населения общая численность населения составила 125 млн. 640 тыс. чел. В городах проживало - 13,4%. Наиболее многочисленное сословие – крестьянство (77,5%). На втором месте по численности было сословие мещан (10,7%). Доля дворянского сословия - 1,5%, казаков - 2,3%, духовенства - 0,5%, купцов - 0,2%. Значимой информацией, полученной в результате переписи 1897 года, является грамотность населения. Грамотные мужчины - 29,3%, а женщины - 13,1%.

В период советской власти проведение переписей населения отмечено с 1920 – 1989 гг. В переписи населения 1920 г. удалось охватить только 72% жителей нашей страны. Это связано с тем, что ее проведение совпало с Гражданской войной. В 1926 г. состоялась Всесоюзная перепись населения. Однако, И. В. Сталин, счел полученные результаты неточными. Была определена дата повторной переписи (1939 г.). Самой скоординированной, и полной считается перепись населения 1959 г. Так как, при проведении последующих переписей (1970, 1979 и 1989 гг.) советские власти применяли выборочный метод (на основную часть вопросов отвечает все население, а на дополнительные вопросы -25%).

22 сентября 1999 г. Правительством РФ было принято постановление № 1064 «О Всероссийской переписи населения 2002 года». Перепись 2002 года определила, что общая численность населения составила 145 млн. 166 тыс. чел. Данная перепись выявила существенные расхождения по большому количеству параметров с показателями текущего учета. По итогам переписи 2002 г. численность жителей Москвы составляла 8,5 млн. чел., а зарегистрированы были лишь 10,4 млн. жителей. На Дальнем Востоке, согласно регистрации, проживало 300 тыс. чел., а по данным переписи 150 тыс. чел.

23 декабря 2009 г. Правительством РФ было принято постановление № 1074 «Об организации Всероссийской переписи населения 2010 года» [4].

По итогам переписи 2010г., численность постоянного населения в нашей стране - 142,9 млн. человек.

В 2010 г. в городах проживало 74% граждан, а в селах - 26%. Перепись населения 2010 г. показала, что численность женщин на 10,8 млн. больше численности мужчин.

По результатам данной переписи стало известно, что 138 млн. человек владеют русским языком (99,4%), а в 2002 г. - 142,6 млн. человек (99,2%). Кроме того, россияне указали, что владеют английским, татарским, немецким, чеченским, башкирским, украинским, чувашским языками [5].

С 15.10.2021г. по 14.11.2021г. в Российской Федерации проводится Всероссийская перепись населения (до 20 декабря на отдаленных и труднодоступных территориях).

По заявке Медиаофиса Всероссийской переписи населения, ВЦИОМ провел детальный опрос населения. В нем приняли участие россияне в возрасте 18 лет и старше в количестве 1600 респондентов. Формой данного опроса, стало проведение интервью по телефону.

В соответствии результатами опроса, большинство россиян намерены принять участие в переписи населения 2021 г.: 43% респондентов заявили, что точно пройдут перепись населения, а 42% ответили, что скорее всего пройдут его. Следовательно, 85% опрошенных готовы поучаствовать в переписи населения. 5% процентов признаются, что вероятнее всего, не будут проходить ее, из них 3% уверены, что точно не примут участие. 4% примут решение позже, при этом, есть и те, кто затруднились ответить — 3%.

Осведомленность о переписи имеется у 74% респондентов: 41% знали о ней, а 33% слышали об этом событии.

На вопрос: «Как Вы планируете принять участие в переписи?»: 43% респондентов – будут ожидать переписчика дома; 41% - собираются воспользоваться порталом «Госуслуг», а 9% - решили, что переписи будут лично на стационарном участке.

В необходимости проведения переписи уверены больше половины россиян (58%), а 31% опрошенных респондентов считают - она «скорее нужна». 5% заявили - перепись скорее не нужна, а 2% - вообще не нужна. Затруднились ответить 1% опрошенных респондентов.

Студентами Пятигорского государственного университета 6 октября 2021 года был проведен опрос среди студентов университета и случайных прохожих в количестве 110 человек (табл. 1).

Респондентам задавали вопрос: «Какую форму прохождения Всероссийской переписи населения в 2021 г., Вы предпочтете?»

По результатам опроса 39% - собираются воспользоваться порталом «Госуслуг», 21% - будут отвечать переписчику дома, 14% - посетят переписной участок, 17% - в переписи участвовать не будут, а 9% - выбрали другой ответ.

Таблица 1

Результаты опроса по форме прохождения Всероссийской переписи населения в 2021 г.

Возраст	14-17	18-25	26-35	36-45	46-55	56 и старше
Письменную (через портал «Госуслуг»)	2	32	3	4	1	1
Ответить переписчику дома	2	8	7	3	1	2
Посетить переписной участок	3	4	3	2	2	1
Другой ответ		4	1	1		4
В переписи участвовать не буду	6	7	1	1	4	

Данная перепись является уже третьей переписью в современной истории России: две предыдущие были организованы в 2002 и 2010 годах. Однако, основной инновацией данной переписи является применение передовых цифровых технологий. Это позволит любому жителю нашей страны самостоятельно выбрать форму участия и заполнения анкеты [6].

Список источников

1. Короленко А.В., Калачикова О.Н. Итоги демографического развития России в 2000-2016 гг. // Социальное пространство. – 2017. - 7№4(11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/343590724/?page=1&>
2. Рыбаковский О.Л. Демографический мониторинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/demograficheskiy-monitoring/viewer>
3. Качанова Н.Н. Всероссийская перепись населения 2010 г. Методологические основы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vserossiyskaya-perepis-naseleniya-2010-g-metodologicheskie-osnovy/viewer>
4. Воронцов А. В., Глотов М. Б. Демография: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. - М.: Издательство Юрайт, 20167 - 287 с.
5. Вот какие мы – россияне. Об итогах Всероссийской переписи населения 2010 года // Российская газета - Федеральный выпуск № 284(5660) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rg.ru/2011/12/16/stat.html>
6. Всероссийская перепись населения - 2021 (ВЦИОМ) // Демоскоп Weekly. – 2021. - № 919-920 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2021/0919/opros01.php>

УДК 338.14

IMPACT OF CORONAVIRUS ON THE ECONOMY

ГУСЕЙНОВА НАРМИНА ИСМАИЛОВНА

Магистрант
Азербайджанский Технологический Университет

ВЛИЯНИЕ КОРОНАВИРУСА НА ЭКОНОМИКУ

Аннотация: Пандемия коронавируса и карантинные меры по ее сдерживанию оказали резкое и масштабное шоковое воздействие на мировую экономику, погрузив ее в глубокую рецессию. По прогнозам Всемирного банка, в этом году экономику планеты ждет сжатие на 5,2%. Этот спад станет самым глубоким со времен Второй мировой войны, а сокращение объемов производства на душу населения затронет наибольшую долю стран с 1870 года.

На фоне серьезных потрясений, затронувших внутренний спрос и предложение, торговлю и финансы, в странах с развитой экономикой в 2020 году ожидается сжатие экономической активности на 7%. В странах с формирующимся рынком и развивающихся странах (СФРПС) в этом году прогнозируется спад на 2,5% – первая всеобъемлющая рецессия в этой группе стран, как минимум, за шестьдесят лет. Доходы на душу населения, как ожидается, снизятся в этом году на 3,6% – и это ввергнет миллионы людей в крайнюю бедность.

Ключевые слова: экономика, коронавирус, безработица, цены, статистика, финансы, кризис, спрос, предложение.

Coronavirus is a dangerous disease that affects tens of thousands of people around the world every day. The pandemic has had a huge impact not only on human life. The world economy has suffered from it.

The crisis caused by the COVID-19 pandemic is unlike any other. Its further consequences are still unpredictable, and therefore, the prospects for economic recovery also remain uncertain. But it is already clear today that the pandemic has dealt a serious blow to the economies of all countries of the world. This year, the UK's GDP will decline by 10.2%, France by 12.5%, the United States by 8% and Russia by 6.6%.

World governments are looking for a way out of a difficult economic situation. According to forecasts, GDP is expected to decline in most countries by 4-7% per year. After the announcement of a global pandemic, the approach of the global economic crisis became very tangible.

The risks associated with the spread of the coronavirus have negatively affected the value of shares and assets of many companies.

What consequences can arise in the global economy due to COVID-19:

1. Decrease in forecast indicators of the economy

In connection with the pandemic, large banks and other financial institutions have lowered their forecasts regarding the growth of the global economy. For example, China's GDP growth is estimated to be 4.9%. This is 5.7 percentage points lower than the previous year's expectations. In 2020, the world economy was projected to grow at 2.4%, down 2.9% from the previous figure.

2. Decreased production activity

In China, the manufacturing sector has been hit hard by the coronavirus. Manufacturing activity dropped to a record level of 40.3 (a reading below 50 means contraction). The pandemic has had the same negative impact on Vietnam, Singapore and South Korea.

3. Shrinking the service sector

Due to the pandemic, incomes of the population have decreased, and some citizens have completely lost their jobs. This negatively affected the retail, aviation and restaurant business. The pandemic has had this impact on the service sector in most countries, including Russia and the United States.

4. Decline in oil prices

The decline in production activity could not but affect the demand for oil. Demand has decreased and, accordingly, oil prices have also dropped. The OPEC + countries could not agree on a new agreement on the extraction of this mineral, prices began to decline even before the pandemic, and in the process, the cost became negative.

5. Stock market problems

The risks and fears associated with the coronavirus have negatively impacted investor sentiment, resulting in a sharp decline in share prices in major markets.

The pandemic could also affect stock markets in three ways:

- decreased business activity;
- decreased activity in local markets;
- stress in financial markets.

6. Reduced bond income

Fears over the spread of the virus have lowered bond yields. Treasuries in the United States are considered reliable assets that investors prefer in times of volatility and uncertainty. In America, bond yields fell to less than 1% in 7 days. This has not happened before. The yield on 10-year securities reached 0.3%.

7. Decrease in world tourism

Tourism revenues worldwide are \$ 5.7 trillion. Almost 10% of the working-age population works in this industry. It was the travel business that suffered the greatest losses from the COVID-19 pandemic.

Due to closed borders, restrictions imposed and travel cancellations, there has been a significant decline in tourism. Entertainment events and business conferences are canceled everywhere, tourists are canceling hotel and ticket reservations. Not only travel companies were affected, but also transport companies.

Experts believe the pandemic will deprive the global economy of \$ 5 trillion over the next years. Analysts believe that the fall will be rapid, but the recovery time will take quite a lot.

The director of the International Monetary Fund expressed the opinion that the current economy is ready for the crisis and is able to cope with it. The large-scale development of the industry and a high level of employment of the working-age population will help countries in the fight against the pandemic. He believes that the main method of combating coronavirus is to limit its spread.

Financial analysts and economists interviewed by Bloomberg have identified the main risk factors that will threaten the global economy in the near and more distant future.

On the whole, the dynamics of the recovery in the world's leading markets give rise to restrained optimism. For example, in the United States, the agency notes, unemployment dropped sharply in August, reaching 14.7% at the height of the pandemic, the highest level since the Great Depression. The economy of the People's Republic of China is smoothly but steadily gaining growth rates; the industry of Germany, the largest EU market, demonstrates good performance.

Some experts, however, express fears that the positive dynamics that are currently observed is only a consequence of the intensive "pumping" of the world market with budgetary injections, and not a sign of "zeroing" of the negative consequences of the crisis, and that, accordingly, the market may wait for a second cooling, when state support will dry up.

For example, Joachim Fels, Global Economics Advisor, Pacific Investment Management Co, notes that the peak of recovery growth after a slowdown in economic activity amid the pandemic has already passed. The total amount of cash injections into national markets, which the governments of various countries of the world have carried out to minimize the negative consequences of the pandemic crisis in the 1-2 quarters of the year, is estimated at almost \$ 20 trillion, but the positive impetus given to the business by state support is gradually fading away, the expert said.

References

1. www.refinitiv.ru
2. www.vsemirnyjbank.org/ru/

3. www.banki.ru
4. <https://imes.su/>
5. <https://ria.ru/economy/>
6. <https://iz.ru/rubric/ekonomika>
7. <https://lenta.ru/rubrics/economics/>

УДК 339.13.024

ПРОТИВОРЕЧИЯ И БАЛАНС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНКА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

ОСТАПЧУК КРИСТИНА АЛЕКСАНДРОВНАМагистрант
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»*Научный руководитель: Двинский Михаил Борисович**к.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»*

Аннотация: Актуальность исследования экономических интересов субъектов рынка алкогольной продукции обусловлена его двойственной природой сущности, содержащей прямо противоположные свойства, которые оказывают различное влияние на социально-экономическое развитие регионов и качество жизни населения. При исследовании использованы такие методы, как анализ статистических данных и литературы, синтез, сравнение. В ходе исследования изучен зарубежный опыт государственного регулирования алкогольного рынка и описаны его тенденции, выявлены основные противоречия экономических интересов субъектов отечественного рынка, описаны возможные варианты их устранения.

Ключевые слова: рынок алкогольной продукции, экономические интересы, баланс, государство, бюджет, благополучие нации.

CONTRADICTIONS AND BALANCE OF ECONOMIC INTERESTS OF ALCOHOL MARKET ENTITIES

Ostapchuk Kristina Aleksandrovna*Scientific adviser: Dvinsky Mikhail Borisovich*

Abstract: The relevance of the study of the economic interests of the subjects of the alcohol market is due to its dual nature of the essence, which contains directly opposite properties that have a different impact on the socio-economic development of regions and the quality of life of the population. The research uses such methods as analysis of statistical data and literature, synthesis, comparison. In the course of the study, the foreign experience of state regulation of the alcohol market is studied and its trends are described, the main contradictions of the economic interests of the subjects of the domestic market are identified, possible options for their elimination are described.

Key words: alcoholic beverages market, economic interests, balance, state, budget, welfare of the nation.

Конкурентные преимущества рынка алкогольной продукции, такие как высокий уровень рентабельности, стабильный спрос и наличие свободных ниш на рынках сбыта, позволяют использовать его в роли устойчивого источника налогового, инвестиционного и финансового потенциалов. Однако данные свойства также привлекательны для других субъектов, целью которых является использование быстрого и доступного способа получения сверхприбылей за кратчайшие сроки от продажи нелегального суррогатного алкоголя.

Неоднозначность влияния развития рынка алкогольной продукции можно оценить на основе соотношения доходов в федеральный бюджет от продажи алкоголя и расходов на лечение населения и возмещение экономических потерь, связанных с его употреблением.

Акцизный сбор на алкоголь приносит государству высокий доход, который имеет устойчивую тенденцию к росту. В свою очередь, не менее высокими темпами увеличиваются экономические потери от ликвидации негативных последствий алкоголизации населения. Значение расходов бюджета на здравоохранение в несколько раз превышает доходы, соотношение в 2020 году составило 1:3 (369,2 млрд руб. дохода от акцизов на алкоголь к 1027,9 млрд руб. расходов бюджета на здравоохранение) [1; 2].

В последние пять лет акцизные ставки на алкогольную продукцию имеют тенденцию роста (табл. 1), как и ее стоимость, что в некоторой степени провоцирует потребителей обращать свое внимание на более дешевый продукт, который предлагают участники теневого рынка [2].

Таблица 1

Динамика акцизных ставок на основные виды алкогольной продукции в России за 2017–2021 гг. (в руб.)

Вид алкогольной продукции	Единица измерения базы налогообложения	2017	2018	2019	2020	2021
Этиловый спирт для производства алкогольной продукции	1 л 100% спирта	107	107	107	544	566
Спиртные напитки (крепость свыше 9%)		523	523	523	544	566
Слабоалкогольные напитки (крепость до 9%)		418	418	418	435	452
Вина столовые	1 л	18	18	18	31	32
Игристые вина	1 л	36	36	36	40	41
Пиво (крепость до 8,6%)	1 л	21	21	21	22	23

С 1 января 2020 г. Госдумой были приняты поправки в Налоговый кодекс РФ, которые существенно повысили уровень акцизов на определенные виды алкоголя. В 2021 г. по сравнению с 2019 г. ставка акциза на винную продукцию увеличилась на 77,7 % (почти в 2 раза), а по остальным видам алкоголя увеличение произошло в пределах 8–9 %.

Необходимо отметить, что с 2020 г. произошло снижение доходов у населения, а связано это с глобальным экономическим кризисом из-за пандемии коронавирусной инфекции.

При таких условиях произошла активизация участников теневого рынка алкогольной продукции, о чем свидетельствуют данные Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка (рис. 1.) [3].

Именно в 2020 г. в сравнении с 2019 г. количество выявленного контрафактного алкоголя увеличилось в 4 раза.

Эффективность развития рынка алкогольной продукции зависит от наличия и соотношения видов государственного регулирования с учетом того, что государство выступает монополистом на любом из этапов производства, оборота или реализации алкогольной продукции:

- фискальное регулирование (поступление акцизов в бюджет);
- производственное регулирование (сокращение полных циклов производства алкогольной продукции, начиная со спиртовых заводов и завершая производством слабоалкогольных и безалкогольных напитков);
- социальное регулирование (экономические, финансовые, социальные, правовые меры ограничения распития, изменения структуры потребления за счет перехода на слабоалкогольные напитки и улучшения качества продукции).

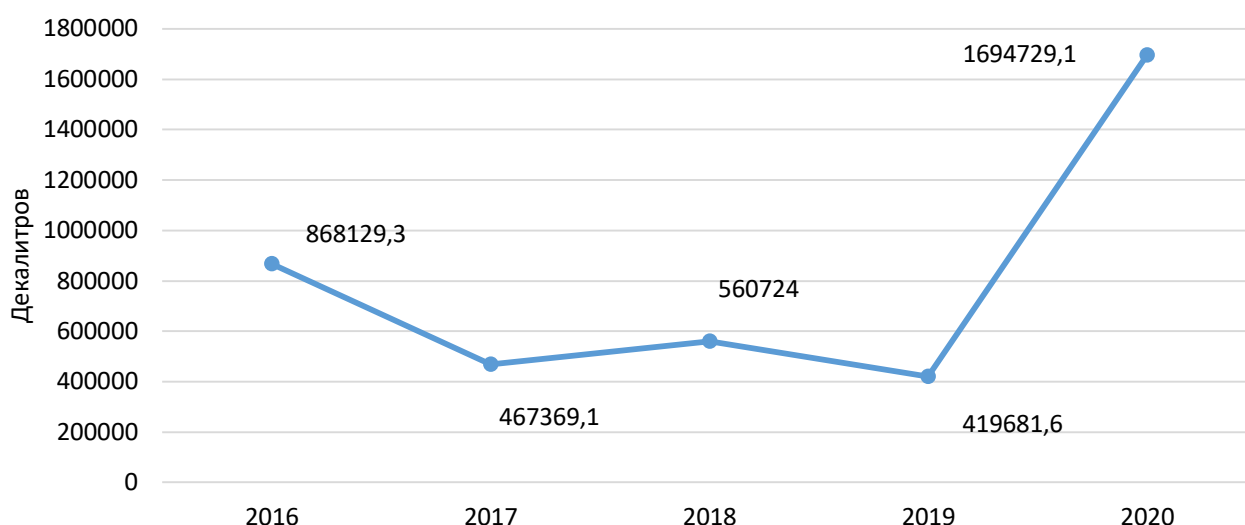


Рис. 1. Динамика выявленного незаконного производства и оборота алкогольной продукции за 2016–2020 гг.

Исследование зарубежного опыта государственного регулирования рынков алкогольной продукции, позволяет выделить основные тенденции [4]:

- реализация сбалансированных концепций национального развития и регулирования рынка алкогольной продукции с участием федерального центра, регионов, бизнес-сообщества, закреплённых государственным законодательством для учета экономических интересов всех участников бизнеса;
- усиление консолидированности различных типов профессиональных объединений (национальных, межрегиональных, международных объединений, ассоциаций, союзов производителей, дистрибьюторов, продавцов алкогольной продукции) с властными структурами, их влияние на решение вопросов развития и регулирования рынков алкогольной продукции;
- наличие социальной ориентированности законодательства на сохранение здоровья нации против роста уровня доходов государства и бизнеса;
- усиление роли государства (полная или частичная монополия установлена в 18 странах) в регулировании вопросов производства, оптовой и розничной торговли;
- снижение доступности приобретения алкоголя для населения.

В России в настоящее время механизмы государственного регулирования рынка алкогольной продукции, не позволяют в полной мере обеспечить снижение процессов криминализации на рынке, в полной мере осуществить контроль за качеством и объемами ввоза алкогольной продукции.

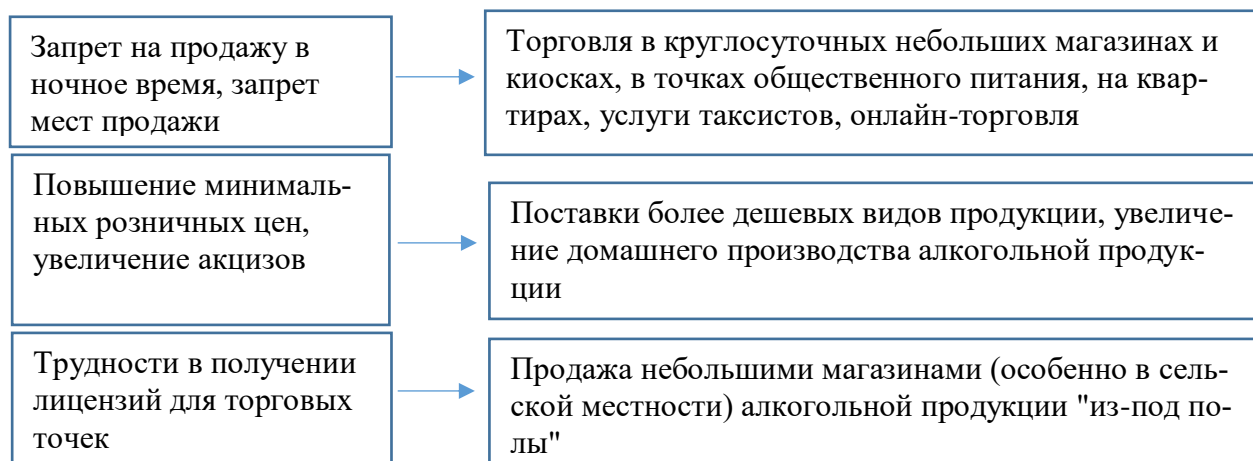


Рис. 2. Карта «лазеек» потребителя

На основе многочисленных социальных опросов потребителей можно сделать вывод о том, что в ответ на меры, принятые государством по регулированию рынка алкогольной продукции, при сохранении спроса появляются различные способы обойти те или иные запреты для бизнеса – любая принятая мера сталкивается со своим набором «лазеек» (рис. 2.).

Распределение прав и ответственности по уровням управления исполнительной власти как не обеспечивает быстрое и эффективное реагирование на факты нарушений со стороны представителей алкогольного бизнеса, так и не позволяет сформировать систему межведомственного взаимодействия для сокращения времени процедур лицензирования, выполнения контрольно-надзорных функций.

Существующие механизмы государственного регулирования рынка алкогольной продукции не позволяют полностью ликвидировать нелегальную и контрафактную продукцию, наносящей тяжкий вред здоровью и рост алкоголизма у населения региона.

При этом существуют попытки субъектов Федерации расширить свои полномочия в сфере административно-правового регулирования посредством аннулирования лицензий из-за несоответствия требованиям лицензионного контроля, организации внеплановых проверок без предварительного уведомления, поддержки региональных производителей и развития рынка легальной алкогольной продукции.

Данные меры рассматриваются либо как нарушение возможных границ предоставленных полномочий, либо как направления политики регионального протекционизма для местных производителей и ограничение свободной конкуренции на рынке алкогольной продукции для производителей других регионов и стран.

Возникает необходимость разработки национальной политики государственного регулирования региональных рынков алкогольной продукции, позволяющей:

- с одной стороны, обеспечить единую четко регламентированную и упрощенную систему администрирования процедур лицензирования, учета, декларирования, маркировки и налогообложения;
- с другой стороны, сформировать систему мер развития регионального рынка алкогольной продукции на основе устранения институциональных барьеров входа в рынок, развития свободной конкуренции, привлекательных условий предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Формирование механизмов государственного регулирования и развития рынка алкогольной продукции должно базироваться на соблюдении баланса интересов государства, бизнеса и населения.

Учитывая ограниченные полномочия субъекта Федерации в решении данных вопросов, усилия исполнительной власти региона, необходимо сконцентрировать и направить на ускорение процессов выявления и предупреждения правонарушений, прогнозирование «зон рисков» для обеспечения безопасности экономики региона и жизни населения.

Экономические интересы государства направлены на формирование финансового потенциала и обеспечение национальной безопасности. Обеспечение устойчивого роста доходов федерального бюджета от акцизных платежей должно базироваться на оптимизации соотношения стратегических и тактических мер государственного регулирования процессов производства, оборота и продажи алкогольной продукции на внешних и внутренних рынках на основе:

- разработки долгосрочной национальной программы государственного регулирования и развития внутренних рынков алкогольной продукции;
- формирования единой акцизной политики членов Таможенного союза для противодействия реализации нелегального оборота алкогольной продукции;
- обеспечение роста доходов федерального бюджета с учетом дифференциации акцизных платежей по видам алкогольной продукции.

Степень реализации экономических интересов государства может оцениваться на основе показателей эффективности государственного регулирования рынка алкогольной продукции и алкогольной безопасности.

Экономические интересы бизнеса (производители, поставщики и продавцы алкогольной продукции) направлены на формирование инвестиционного потенциала, позволяющего:

- обеспечить создание благоприятных условий для развития здоровой конкуренции и законной

легальной деятельности (снижение институциональных барьеров развития конкуренции; беспрепятственного входа и выхода с рынка; формирование доступной инфраструктуры; доступность финансовых ресурсов развития бизнеса);

- устранить диспропорции в развитии производственных мощностей различных звеньев обеспечения бизнес-процессов производства, оборота и продажи алкогольной продукции;
- развивать институты саморегулирования и общественного контроля процессов производства, оборота, реализации и потребления алкогольной продукции.

Степень реализации экономических интересов бизнеса может оцениваться с помощью системы сбалансированных показателей эффективности по целям и этапам развития рынка алкогольной продукции (вход, формирование процессов функционирования, выход).

Экономические интересы общества (потребителя) направлены на формирование потребительского потенциала, отвечающего требованиям нравственности нации и здоровья населения на основе:

- разработки дифференцированной структуры алкогольной продукции, позволяющей снизить уровень потребления и крепости алкогольных напитков;
- обеспечения ценовой доступности и качества алкогольной продукции для различных сегментов потребителей за счет снижения контрафактной, суррогатной продукции.

Степень реализации экономических интересов общества может оцениваться на основе показателей эффективности системы мер профилактики алкоголизма у населения.

Устранение противоречий и обеспечение баланса экономических интересов государства, бизнеса, общества возможно на основе формирования механизмов межуровневого и межведомственного взаимодействия федеральной власти, субъектов Федерации и местного самоуправления:

- по определению долгосрочных перспектив развития региональных рынков алкогольной продукции;
- распределению уровней ответственности по вопросам административно-правовых регулирования производства, оборота и продажи алкогольной продукции;
- мониторингу эффективности управленческих решений по государственному регулированию и развитию рынка алкогольной продукции, оценки уровня алкогольной безопасности и профилактики алкоголизма населения.

В качестве основного фактора угроз и зон риска является решение дискуссионного вопроса для России о введении государственной монополии на рынке алкогольной продукции. Точки зрения решения данного вопроса кардинально разделились [5].

С одной точки зрения, государственная монополия на производство, оборот и реализацию алкогольной продукции поможет предотвратить продажу алкоголя несовершеннолетним подросткам; регламентировать продажу в строго установленное время; ужесточить меры ответственности за реализацию некачественной контрафактной, суррогатной продукции. При этом дополнительно в бюджет можно получить до 50 млрд руб. в год. С другой точки зрения, введение государственной монополии потребует от государства значительных финансовых ресурсов без очевидных результатов.

Также необходимо обеспечить оптимальное соотношение экономических интересов на рынке алкогольной продукции на основе сочетания частичной государственной монополии и свободного участия производителей алкогольной продукции, в том числе слабоалкогольных напитков без институциональных ограничений входа и выхода различных субъектов на рынок производства и реализации алкогольной продукции.

Список источников

1. Бюджет для граждан к Федеральному закону о федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов: официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: //minfin.ru/common/upload/library/2019/12/main/Budzhet_dlya_grazhdan_2020-2022.pdf

2. Отраслевые обзоры. Российский рынок алкогольной продукции: Аналитический центр при правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://ac.gov.ru/publications/topics/topic/13658>

3. Сведения о результатах проверок по выявлению незаконного производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции: официальный сайт Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка. [Электронный ресурс]. URL: <https://fsrar.gov.ru/activities/rezultaty-proverok>

4. Гапонова Е.А., Петрачков И.В., Гинойн А.Б., Улумбекова Г.Э. Опыт развитых стран в области антиалкогольной политики / Е.А. Гапонова [и др.] // Вестник Высшей школы организации и управления здравоохранением. – 2020. – С. 44–57.

5. Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции фед. закон от 22.11.1995г. № 171-ФЗ: Система «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. URL: consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8368/

УДК 33

АНАЛИЗ РИСКОВ В ЦИФРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

СОРОКИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,

Старший преподаватель кафедры Экономики отраслей и рынков

ЛУКОНИНА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА,**БОРОДИНА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА**

Студенты

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

Аннотация: Актуальность темы исследования обусловлена общемировыми тенденциями цифровизации финансового рынка и новыми вызовами современности. Данная статья посвящена исследованию актуальной в настоящий момент как в теоретическом, так и в практическом аспектах проблемы регулирования параметров цифровой финансовой сферы. Одна из задач, направленных на решение проблемы, знание населением цифровой финансовой грамотности. Цифровизация создает для потребителей финансовых услуг одновременно новые возможности, и риски. Поэтому в век цифровых технологий необходимо минимизировать риски, и предоставить цифровым пользователям уверенно чувствовать себя в сфере цифровых финансовых услуг.

Ключевые слова: финансовая грамотность, цифровизация, финансовые услуги, риски.

RISK ANALYSIS IN THE DIGITAL FINANCIAL SPHERE

Sorokina Elena Anatolyevna,**Lukonina Tatiana Gennadievna,****Borodina Anastasia Sergeevna**

Abstract: The relevance of the research topic is due to global trends in the digitalization of the financial market and new challenges of our time. This article is devoted to the study of the problem of regulating the parameters of the digital financial sphere, which is currently relevant both in theoretical and practical aspects. One of the tasks aimed at solving the problem is the knowledge of digital financial literacy by the population. Digitalization creates new opportunities and risks for consumers of financial services at the same time. Therefore, in the age of digital technologies, it is necessary to minimize risks and provide digital users with confidence in the field of digital financial services.

Key words: financial literacy, digitalization, financial services, risks.

На сегодняшние дни наблюдается переход на новые модели развития, которые осуществляются путем активного внедрения цифровых технологий. Цифровая трансформация становится важнейшим развитием для всех отраслей. Цифровые технологии способствуют ускорению глобальных изменений, и затрагивают все аспекты общественной жизни. Цифровая среда в значительной степени затронуло не только подростков, молодежь, но и все возрастные категории.

Цифровизация означает развитие цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг. Цифровые финансовые услуги все больше внедряются в жизнь людей. В 2020 году в мире случилась пандемия, тем самым люди на самоизоляции стали намного чаще использовать онлайн-сервисы и мобильные приложения. Например, переводы денег, оплата коммунальных услуг, заказ продуктов на дом,

и многое другое. Цифровые финансовые услуги – это широкий спектр финансовых услуг, доступных по цифровым каналам. По данным Федеральной службы Государственной статистики за 2020 год, более 89% российских пользователей финансовых услуг отмечают, что цифровые каналы повышают удобство и скорость во многих вопросах в финансовой сфере. 90% населения Российской Федерации используют интернет, из них 81% пользуются мобильными банками. Больше половины населения страны (52%) используют бесконтактную оплату, и 40% используют «умные часы» и браслеты. 68% пользователей считают, что цифровые способы управления финансами эффективнее традиционных. Цифровизация позволяет компаниям, банкам накапливать данные о клиентах, что расширяет возможности по поднастройке финансовых услуг и сервисов под каждого пользователя. Цифровизация делает финансовые услуги доступнее, оперативнее, но на фоне масштабного распространения цифровых технологий в финансовую сферу, переход в онлайн образуются новые риски. Это может привести к финансовым потерям населения, снижению доверия к финансовой системе, исключение отдельных социальных уязвимых групп из финансовой системы из-за неспособности использовать цифровые каналы, большей уязвимости потребителя перед действиями третьих лиц. Отметим, что из-за перечисленных результатов, объем несанкционированных операций, совершенных через интернет и устройства мобильной связи с использованием банковских карт, эмитированных в России, составил в 2019 году 2,09 млрд. рублей. Значит, что цифровизация финансовых услуг формирует новые требования к содержанию программ повышения финансовой грамотности, но и возникает вопрос у профессиональных сообществ, как снизить риски, связанные с распространением цифровых финансовых услуг. В свою очередь, цифровая финансовая грамотность – это новое явление в финансовом образовании. Под цифровой грамотностью понимается знание цифровых финансовых продуктов и услуг, которые предоставляются за счет интернета и смартфонов; умение различать цифровые финансовые риски, и уметь защитить себя от рисков; и знание процедур, связанных с защитой своих прав в случае их нарушения.

К сожалению, уровень цифровой грамотности россиян не составляет 100%, многие возрастные категории не разбираются в цифровых финансовых услугах. На сегодняшний день уровень финансовой грамотности россиян составляет 80%. В связи с этим риски цифровизации для потребителей финансовых услуг растут, и угрожают благосостоянию потребителей. Все возможные риски рассмотрим в соответствии с источником их возникновения.

Первая группа рисков, возникающая из-за поведения потребителей цифровых финансовых услуг. Основным фактором является нехватка знаний потребителей в сфере цифровой финансовой грамотности, возникают сложности в условиях разных цифровых финансовых услуг, что приводит к недооценке рисков и принятию решений, ухудшающих положение потребителя. Самое большое заблуждение, это воспринимая с легкостью совершение финансовых операции, например, «всего несколько кликов». Такая виртуальность денежных средств иногда может привести к росту числа ошибок и неверных действий с негативными финансовыми последствиями. Многие мошенники создают специальные цифровые информационно-платежные площадки, где таким образом обманывают потребителей.

У российских потребителей усугубляется низкий уровень «тревожности» при использовании цифровыми финансовыми услугами. По данным аналитического центра «НАФИ», 34 % россиян, считают, что рисков при пользовании цифровыми финансовыми услугами нет. При этом такой же процент потребителей считают, что риски примерно одинаковые в сравнении с традиционными видами услуг, например, магазин.

Вторая группа рисков, возникающие из-за несовершенства рынка цифровых услуг. Рыночная власть между поставщиками услуг и потребителей распределяется неравномерно. Многие компании «завладевают» нашими данными. Используют «цифровой след» потребителя, то есть имеют информацию о пользовательской активности онлайн, что позволяет подталкивать потребителя к какой-нибудь финансовой операции. Влияние компании на потребителей возрастает за счет оказания разноплановых цифровых услуг, что приводит к недоброкачественному оказанию услуг или навязыванию дополнительных услуг, которое потребитель не может распознать и никак повлиять.

С расширением крупных компании, которые оперирует данными о потребители и предоставляют финансовые услуги, потребитель становится незащищенным по отношению к недобросовестным дей-

ствиям компаний. При этом уязвимость услуг приводит к цифровым мошенникам. Рассмотрим несколько примеров. Фишинг – это когда аферисты выманивают денежные средства у пользователей через смс-сообщения, сообщения в социальных сетях, и поступают звонки от несуществующих представителей банка. Заполучают персональные и конфиденциальные данные, например, логины и пароли для доступа к личному кабинету социальных сетей, либо номера банковских карт. Следующий способ фарминг – когда пользователя перенаправляют на ложную страницу с целью получения персональных данных или произведения платежа в пользу мошенников вместо настоящего продавца товаров или услуг. Также производят взлом – кража персональных данных учетной записи в социальных сетях, то есть перехват учетной записи. Устанавливают всевозможные шпионские программные обеспечения, которые передают злоумышленникам персональные данные с телефона. Организуют финансовые пирамиды, маскирующие под передовые финансовые сервисы, например, криптовалюты, инвестиции в блокчейн, платформы краудлендинга, когда привлекают средства с целью финансирования определенного проекта от любого желающего пользователя.

В настоящее время, к сожалению, онлайн-банки имеют низкий уровень защищенности, в 100% онлайн-банков есть угроза несанкционированного доступа к личным данным клиентов и сведения, составляющие банковскую тайну. В 54% банков возможно проведение мошеннических операций и кража денежных средств. По статистике самый крупный ущерб финансовой организации был зафиксирован в двух региональных российских банков, из-за мошеннических вмешательств и утечки данных в 2020 году превысил 100 миллионов рублей.

Третья группа рисков, которые возникают из-за несовершенного регулирования цифровых финансовых услуг. Собираемые персональные данные пользователей недостаточно защищены, также у компании нет хорошего контроля за соблюдением требований по их использованию и хранению, тем самым увеличивают уязвимость потребителей. Несовершенные механизмы сокрытия информации приводят к росту числа аферистов на платформе цифровых финансовых услуг.

«Из-за цифровизации вход в «ловушку закредитованности» происходит через три клика онлайн. А выход стоит больших денег. При этом финансовые организации предлагают страховку, которая никогда не пригодится, и обходят ограничения о максимальной ставке за просрочку через включение в тарифы псевдоуслуг. Государство должно в первую очередь заниматься регулированием рынка, а не предлагать всем стать профессиональными в области финансов» - слова Дмитрия Янина, председателя правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) [3, с.5]. Согласимся с данными словами, государство должно уметь регулировать цифровую финансовую сферу, и если повышать финансовую доступность для пользователей, то и одновременно повышать контроль и финансовую грамотность. Чтобы минимизировать случаи мошенничества, и предотвратить большие финансовые потери для пользователей цифровых финансовых услуг.

Список источников

1. Вебинар «Kaspersky Tech Russia», Риски кибермошенничества в онлайн-каналах-2020 года; [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://www.youtube.com/>
2. Издание Государственная Дума, Основные тренды развития цифровой экономики в финансовой сфере // Москва-2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://duma.gov.ru/>;
3. Московский финансовый форум, Цифровая и финансовая грамотность: им по пути-2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://mff.minfin.ru/>;

© Е.А. Сорокина, Т.Г. Луконина, А.С. Бородина, 2021

УДК 330

СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА

НИКОЛАЕВ МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»

Аннотация: Финансовое мошенничество, как вид преступления, становится в современном мире одним из наиболее распространенных видов преступления, нанося значительный финансовый ущерб субъектам экономических и финансовых отношений. Распространение финансового мошенничества увеличивает финансовые риски юридических и физических лиц, а также препятствует развитию отношений собственности. В статье рассматриваются основные стереотипы поведения экономических субъектов и основные способы минимизации рисков финансового мошенничества.

Ключевые слова: риск, имущество, деньги, собственность, финансовое мошенничество, минимизация рисков.

WAYS TO MINIMIZE THE RISKS OF FINANCIAL FRAUD

Abstract: Financial fraud, as a type of crime, is becoming one of the most common types of crime in the modern world, causing significant financial damage to subjects of economic and financial relations. The spread of financial fraud increases the financial risks of legal entities and individuals, as well as hinders the development of property relations. The article discusses the main stereotypes of behavior of economic entities and the main ways to minimize the risks of financial fraud.

Key words: risk, property, money, property, financial fraud, risk minimization.

Мошенничество в Российской Федерации, как вид преступления, начиная с 2017 года становится одним из наиболее распространенных видов преступлений. В современном глобальном мире, наряду с традиционными формами мошенничества, существующими уже сотни лет, появляются все новые виды мошенничества, основанные на применении современных информационных и телекоммуникационных технологий. Не изменяется только объект целенаправленных действий мошенников – это имущество и право собственности на него.

«Мошенничество, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием». [1., ст.159]

Доля преступлений против собственности (имущества) продолжает оставаться преобладающей в общей численности всех совершенных преступлений: за 2017 год доля преступлений против собственности составила 56,4%, а абсолютное значение таких преступлений составило – 1 161 241 преступление. В структуре преступлений против собственности, доля мошенничества в 2017 году составила 19,1%, а в 2020 уже 34,6%. Общая динамика преступлений, связанных с мошенничеством отличается постоянным и почти ежегодным ростом [2.с.34]. (табл. 1)

Размеры финансовых потерь владельцев имущества также постоянно увеличиваются. И здесь необходимо отметить глубокое различие возможностей юридических и физических лиц в защите от финансового мошенничества, в предотвращении событий, предшествующих преступлению. Очевидно, что финансовые потери юридического лица от мошенничества, как правило, превышают абсолютные размеры потерь физического лица. Вместе с тем, согласно существующим статистическим данным, количество юридических лиц, пострадавших от действий финансовых мошенников всегда многократно

меньше, чем количество пострадавших физических лиц. Этому несомненно способствует наличие у юридических лиц специализированных служб и сотрудников, обеспечивающих многоступенчатую защиту имущества и интересов компании, осуществляющих противодействие мошенникам в рамках традиционного и электронного документооборота, в информационных сетях, базах данных и киберпространстве. Таким образом пострадавших от финансового мошенничества физических лиц всегда больше.

Таблица 1

Динамика индексных преступлений против собственности в период с 2013 по 2017 г.

Преступления	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Мошенничество	164 629	160 214	200 598	208 926	222 772
Прирост/ снижение, в %	1,6	-2,7	25,2	4,2	6,6

Если говорить о большинстве рядовых граждан страны, то они, как правило, не имеют специальных знаний, а также не обладают значительными ресурсами для привлечения специалистов, способных обеспечивать защиту от действий мошенников. Поэтому обычный человек, в первую очередь, должен рассчитывать на себя, а, следовательно, должен постоянно расширять и пополнять знания, определяющие состояние его финансовой грамотности, его способности сохранить, защитить и преумножить собственное имущество и денежные средства.

При этом полностью устранить риски потери имущества и денег в результате финансового мошенничества вряд ли возможно. Финансовые риски присутствуют и сохраняются всегда. Они сопровождают деятельность любого субъекта рыночной экономики. Но существует множество способов минимизации рисков, в том числе и рисков от воздействия финансового мошенничества.

Способы снижения рисков финансового мошенничества, способы противодействия осуществлению финансового мошенничества также зависят от конкретного вида финансового мошенничества. Есть общие и более универсальные способы, которые можно и нужно применять постоянно, а есть и специальные способы, направленные и работающие только против конкретного вида финансового мошенничества. В этом смысле уместно сравнение этих способов с применением медицинских препаратов и лекарств, обеспечивающих общеукрепляющее действие на организм человека, или специальным, точечным воздействием на уязвимый орган организма.

До начала 20 века и вплоть до последней четверти 20 века, в мире финансов были распространены такие мошеннические приемы, как: подделка финансовых инструментов, подлог, эмиссия необеспеченных финансовых инструментов, предоставление недостоверной финансовой информации. Многие финансовые операции и действия мошенников смогли осуществиться и даже войти в историю национальных и мировых финансов.

Обман может быть скоротечен, а может длиться годами и десятилетиями. И, как правило, даже после раскрытия обмана, не удается полностью устранить нанесенный владельцам имущества финансовый ущерб. Почему же мошенникам продолжает удаваться обманывать участников финансового рынка, владельцев имущества и финансового капитала?

По мнению большинства специалистов и экспертов финансового рынка, удачным действиям мошенников способствует поведенческий и интеллектуальный разрыв между организаторами мошеннических схем и рядовым гражданином (обывателем), а также проявление у многих людей при взаимодействии с мошенниками определенных поведенческих стереотипов, которыми мошенники успешно пользуются для решения своих задач.

Таким образом, первой и наиболее общей рекомендацией по предотвращению риска попадания в финансовую операцию мошенников является контроль своего поведения и реакции. Отсутствие у человека осторожности, критического взгляда, внимательности и бдительности, в сочетании со стремлением к быстрому обогащению, невнимательностью, нежеланием погружаться в детали финансовой сделки, незнанием регламентов пользования финансовыми инструментами, становится залогом побе-

ды мошенников.

Основные поведенческие стереотипы человека, которые должны быть устранены или поставлены под жесткий контроль для достижения финансового благополучия, можно представить в виде следующего списка:

- внутреннее согласие с низкой личной финансовой грамотностью;
- нацеленность на высокий гарантированный доход, несоразмерный объему инвестиций или затратами труда;
- наивность и неадекватно высокий уровень доверия к контрагентам;
- отсутствие критического взгляда на фактическое состояние ситуации;
- нежелание погружаться в детали сделки или читать условия договора в полном объеме;
- отказ от советов и консультаций профессиональных юристов и экономистов при оценке и заключении сделки;
- готовность к принятию быстрых необдуманных финансовых решений;
- игнорирование предупреждений контролирующих и правоохранительных органов;
- потеря бдительности при взаимодействии с незнакомыми или малознакомыми контрагентами;
- отсутствие склонности к анализу адекватности вознаграждения (предложение вознаграждения у мошенников часто существенно превышает деловую практику по данному типу сделок);
- проявление жадности и стремление к быстрому обогащению;
- зависть к чужому богатству, подталкивающая к непродуманным поступкам;
- стремление решить сразу все финансовые проблемы в короткий срок;
- неумение отказывать или откладывать решение по сделке на более удобное для себя время (брать время на «подумать»);
- невнимательность при осуществлении транзакций;
- высокая готовность к максимальному, фатальному риску.

Однако даже принципиальный отказ от следования подобным стереотипам поведения, реализация принципа диверсификации доходов и инвестиций, переход к рациональной и осторожной работе с финансовыми документами, не дает полной безопасности в мире развитых информационных технологий. С ростом электронного документооборота и электронных платежей мошенники активизировали свою деятельность в этой сфере. Так из статистических данных МВД России следует, что число случаев мошенничества с использованием платежных карт увеличилось в 2019 году в России на 280% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года.[3] В 2020 году продолжила увеличиваться доля преступлений, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий. В общем объеме зарегистрированных преступлений она возросла до 22,1%.

Современные методы финансового мошенничества требуют применения и таких же современных способов противодействия.

Рассмотрение способов противодействия и снижения рисков финансового мошенничества начнем с самого распространенного в России вида мошенничества - мошенничество с использованием банковских карт (кибермошенничество).

Самый популярный у российских мошенников вид организации хищения средств владельцев банковских карт – это вишинг. В ходе телефонного звонка и устного разговора с владельцем банковской карты, злоумышленник под видом банковского или государственного служащего пытается получить личные конфиденциальные данные владельца банковской карты. Несмотря на то, что при получении банковской карты в банке эмитенте, сотрудники банка всегда обращают внимание клиента на то, что предоставление PIN кода, номера карты и CVC (CVV) карты сторонним лицам недопустимо, всегда находятся доверчивые или растерявшиеся во время телефонного звонка мошенника люди. Таким образом основным способом предотвращения финансовых потерь в результате применения вишинга является строгое соблюдение правил безопасного пользования банковской картой.

Аналогично следует действовать владельцу банковской карты и при столкновении с смшингом – способом финансового мошенничества, при котором мошенник вступает в контакт с владельцем бан-

ковской карты посредством СМС-сообщений, содержащих запрос на получение конфиденциальной информации банковской карты. Основное правило для владельца банковской карты – не отвечать на данные СМС-сообщение, не предоставлять информацию, а также проинформировать службу безопасности банка эмитента о наличии подобных запросов.

Широкое распространение также получил фишинг - способ финансового мошенничества, основанный на массовой рассылке электронных писем, содержащих ссылку на интернет-сайт копию настоящего или официального сайта. При регистрации на сайте или через дополнительные запросы, мошенники стараются получить конфиденциальную информацию пользователя. В связи с многообразием различных информационных интернет-ресурсов компаний и физических лиц, обычному пользователю достаточно сложно проверить достоверность ресурса. Поэтому абсолютной защиты от фишинга не существует. Если экономический субъект часто осуществляет расчеты, используя аккаунт и свой расчетный счет (или банковскую карту), то наиболее правильно выполнить следующие действия:

- заключить с вашим банком договор страхования от риска финансового мошенничества;
- использовать разные карты и счета для разных расчетов и платежей;
- применять метод многоступенчатой аутентификации.

Более современной и продвинутой версией фишинга является фарминг. Так как фарминг направлен на кражу конфиденциальной информации владельцев расчетных счетов и банковских карт путем использования кэша DNS на конечном устройстве пользователя или сетевом оборудовании провайдера, то основными способами противодействия фармингу являются технические и программные средства. При регулярном использовании системы электронных платежей, пользователь должен постоянно обновлять установленное лицензионное программное обеспечение на своих электронных устройствах, использовать актуальные антивирусные программы, проверять URL, использовать современные антифишинговые системы и спам-фильтры, применять многоступенчатую аутентификацию.

Завершая рассмотрение основных и наиболее распространенных способов кибермошенничества, рассмотрим «Нигерийские письма». Массовая рассылка по электронной почте писем, содержащих чрезвычайно привлекательные предложения по инвестированию финансовых средств под высокие проценты, направлена только на одно – на вовлечение получателя письма в диалог, в переговоры. Многие люди абсолютно уверены в том, что их невозможно убедить в том, чего они не хотят. Вступая в переписку «из вежливости», можно оказаться под искусным давлением, манипулированием, мошенника, вооруженного самыми современными методами психологии. Если главная задача мошенника – вовлечь вас в переговоры, то ваша задача – отказаться от данного общения, даже не вступая в диалог. Хорошим методом борьбы с «Нигерийскими письмами» является установка антиспамерских программ, предотвращающих получение подобной почты. И всегда нужно критически относиться к слишком привлекательным предложениям, требующим осуществления предварительных платежей.

Помимо кибермошенничества, владельцы и пользователи банковских карт могут столкнуться и с целым рядом приемов «отъема» денег при пользовании банкоматами:

- скимминг;
- шимминг;
- «банкомат-фантом»;
- «ливанская петля»;
- установка скрытых видеокамер;
- и многие другие.

Против данных приемов мошенников обычный человек практически безоружен. Что что-то не так, мы начинаем понимать только тогда, когда видим необъяснимые движения средств по счету, когда не можем получить банковскую карту или деньги из банкомата.

Основные правила и рекомендации владельцам банковских карт по предотвращению различных видов финансового мошенничества при пользовании услугами банкомата сводятся к следующему:

- пользоваться только банкоматами, установленными в безопасных местах, отдавая предпочтение официальным отделениям своего банка;
- внимательно осматривать банкомат, перед его использованием;

- закрывать клавиатуру при вводе пин-кода;
- не вступать в разговоры с другими клиентами банка;
- не принимать советов посторонних лиц по разрешению ваших трудностей при работе с банкоматом;
- оформить услугу SMS-оповещения о проведенных операциях по карте;
- не давать согласие на получение карты по почте и ее активации по телефону;
- не хранить пин-код вместе с картой;
- не сообщать по мобильным или стационарным телефонам реквизиты карты и ее пин-код;
- определить лимит суточного снятия наличных по карте;
- заблокировать карту немедленно в случае потери доступа к вашей банковской карте;

При обнаружении утери или хищения банковской карты, владелец карты должен незамедлительно заблокировать действие банковской карты. Это можно сделать через обычный телефонный звонок в ваш банк или через Онлайн-банкинг. Таким образом владелец карты может избежать столкновения с мошенническими действиями, основанными на использовании ворованных платежных инструментов. Этот вид финансового мошенничества называется фрод.

Также и в случае появления обоснованных сомнений в сохранении тайны конфиденциальной информации клиента банка необходимо незамедлительно заблокировать банковскую карту. На следующий день после обращения, клиент должен прийти в банк и написать официальную претензию. Если будет установлено, что утечка персональных данных произошла по вине банка, то клиент имеет право на компенсацию потерь со стороны банка.

Другие виды финансового мошенничества.

Мошенники, как уже говорилось выше, могут действовать в самых различных сферах, играя на слабостях клиентов и используя стремления к быстрому, внезапному обогащению, полученному без приложения сил и труда.

Среди всем широко известных приемов финансовых мошенников присутствуют:

- различные азартные игры;
- экспресс-лотереи;
- валютно-обменные операции между физическими лицами (уличный обмен);
- мошенничество с помощью служб знакомств (брачных агентств);
- звонки «близких родственников», попавших в беду, требующих денег для решения проблемы;
- установка программы «вымогатель» на электронные устройства;
- обман через услуги интернет-магазинов;
- и другие;

Все формы организации финансового мошенничества невозможно перечислить, мошенники работают с фантазией и выдумкой, постоянно совершенствуя старые схемы и создавая новые схемы изъятия денежных средств у граждан и компаний.

В уголовной практике доказательство факта мошенничества достаточно сложное дело, но, если вы стали жертвой обмана, жертвой финансового мошенничества и уже потеряли деньги, все равно будет правильным попытаться наказать преступников и вернуть свои деньги. Если факт мошенничества будет доказан, то суд может признать проведенные финансовые операции незаконными. В этом случае можно рассчитывать на возврат утраченных денежных средств.

В Российской Федерации защиту от действий финансовых мошенников можно получить через обращение в полицию (МВД РФ), прокуратуру, суд, Банк России (Центральный банк Российской Федерации).

Список источников

1. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 01.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2021) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: Статья 159. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/

2. Комплексный анализ состояния преступности в Российской Федерации и расчетные варианты ее развития: аналитический обзор /Ю. М. Антонян, Д. А. Бражников, М. В. Гончарова и др. – М.: ФГКУ «ВНИИ МВД России», 2018. – с.34
3. Число мошенничеств с использованием платежных карт увеличилось в РФ в 2019 году на 280% [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://tass.ru/proisshestviya/7618313> (02.11.21)

УДК 338

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ ГИБКИХ ПРОСТРАНСТВ

ИВАНОВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

Магистрант

НИУ «Московский государственный строительный университет»

Аннотация: рынок офисной недвижимости в России претерпевает изменения, связанные с влиянием пандемии на формат осуществления трудовой деятельности сотрудников компаний. В связи с этим становится актуальным вопрос о внедрении новых сегментов офисной недвижимости с целью повышения инвестиционной привлекательности данных объектов. В статье рассмотрены гибкие офисные пространства и эффективность их внедрения.

Ключевые слова: рынок недвижимости, гибкие офисные пространства, объекты офисной недвижимости, инвестиционная привлекательность, факторы.

INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF OFFICE REAL ESTATE BY INTRODUCING FLEXIBLE SPACES

Ivanova Yulia Evgenievna

Abstract: the office real estate market in Russia is undergoing changes related to the impact of the pandemic on the format of employment of company employees. In this regard, it becomes urgent to introduce new segments of office real estate in order to increase the investment attractiveness of these objects. The article discusses flexible office spaces and the effectiveness of their implementation.

Key words: real estate market, flexible office spaces, office real estate objects, investment attractiveness, factors.

К офисной недвижимости относят все объекты коммерческой недвижимости, подходящие под использование в качестве нежилых офисных помещений. Ими могут являться офисные здания, офисные центры, бизнес-центры, административные здания, бизнес-парки и технопарки, помещения на первых этажах жилых домов и административно-жилых зданий. Поскольку офисная недвижимость является сегментом коммерческой недвижимости ее стоит рассматривать как недвижимость для инвестиций с целью получения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе [1], путем создания «качественных» объектов, к которым относят комплексы с современными возможностями для организации бизнеса, находящимися на обособленной территории с необходимой инфраструктурой, управлением и охраной [2, с. 14].

На сегодняшний день рынок офисной недвижимости лидирует по объему инвестиционных вложений наряду с жилой недвижимостью. Это связано с тем, что офисы являются более стабильным и ликвидным сегментом коммерческой недвижимости в сравнении с другими. При вложении капитала у инвестора возникает необходимость в анализе факторов, влияющих на доходность от реализации проекта офисной недвижимости (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на доходность проекта офисной недвижимости

Направление анализа	Факторы
Анализ спроса и предложения	<ul style="list-style-type: none"> • Баланс спроса и предложения на рынке недвижимости
Анализ конкурентного окружения	<ul style="list-style-type: none"> • Внешняя конкурентная среда (основные участники рынка); • Основные осуществляемые и планируемые объекты на рынке офисной недвижимости; • Основные применяемые конструктивные решения и материалы; • Перечень услуг, предоставляемых другими участниками рынка; • Ценовая политика
Анализ потребительских предпочтений	<ul style="list-style-type: none"> • Основные потребительские запросы и предпочтения; • «Портрет» потенциального потребителя; • Структура спроса (потребители недвижимости, ценовая политика)

Кроме того, при инвестировании в офисную недвижимость следует принимать во внимание факторы, характеризующие объект, их условно можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам относятся местоположение, транспортная и инженерная инфраструктура, привлекательность прилегающей территории объекта, отсутствие естественных и искусственных преград, наличие подъездов к зданию. Внутренними факторами являются состояние и возраст объекта, объемно-планировочные и конструктивные решения, инженерно-техническое обеспечение, архитектурная выразительность и имидж здания, наличие и доступность парковки [3, с. 26]. Также необходимо учитывать, что офисная недвижимость в отличие от многоквартирной или гостиничной недвижимости характеризуется долгосрочной (обычно на 5-15 лет) арендой. В связи с этим, инвестору необходимо учитывать отличные особенности данного типа недвижимости. Обычно рассматриваются следующие факторы:

- Категория арендатора: государственные учреждения или коммерческие фирмы;
- Количество арендаторов: один или несколько;
- Надежность арендатора: прозрачность бизнеса и стабильность компании позволяет снизить риск изменения дохода от арендных платежей;
- Средневзвешенная продолжительность аренды;
- Арендная плата и условия аренды;
- Тип пространства: традиционная планировка, открытые или креативные пространства.

Рынок офисной недвижимости продолжает динамично развиваться, это касается как нового строительства, так и увеличения сдачи в аренду уже построенных офисных помещений. Данная тенденция связана с общим подъемом экономики страны, восстановлением производства и покупательской активности населения, увеличением штатной численности сотрудников компаний. Высокие темпы роста офисной недвижимости характерны в основном для крупных городов России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань и т.д. Согласно данным компании Cushman & Wakefield офисная недвижимость в Москве развивается опережающими темпами. Объемы строительства и спрос на аренду площадей значительно превышают прогнозы аналитиков на начало 2021 года [4]. На 2 квартал 2021 года объем нового строительства увеличился в 7 раз в сравнении с показателями на 1 квартал 2020 года, а спрос на аренду офисных площадей вырос на 35%. Но несмотря на это, пандемия COVID-19 внесла некоторые изменения в данный сегмент недвижимости. Переход большинства компаний на удаленный режим труда привело к тому, что традиционные офисы стали менее привлекательными для арендаторов. Поэтому инвесторы все чаще отдают предпочтение новым направлениям в сфере офисной недвижимости (рис. 1).

Одним из наиболее популярных форматов являются гибкие пространства – обслуживаемые офисные помещения с оборудованными рабочими местами и зонами общего пользования, предоставляемые компаниям и специалистам на гибких условиях аренды [5].



Рис. 1. Новые форматы офисной недвижимости

Выделяют несколько видов гибких пространств:

- сервисный офис (оборудованные кабинеты с общими зонами, сервисным обслуживанием (уборка, техобслуживание, закупка расходных материалов и т.д.) и охраной);
- open space (оборудованные рабочими местами офисы открытого типа);
- гибридные офисы (70% занимают кабинеты или мини офисы, 30% open-space и зоны общего пользования).

Несмотря на то, что рынок гибкой недвижимости появился не так давно и занимает 1% от всего объема офисных площадей, доля гибких рабочих пространств в Москве увеличилась в двое с 2019 года и продолжает расти в среднем на 35% в год (рис. 2).

Рост рынка гибких рабочих пространств
в Москве, тыс. кв. м

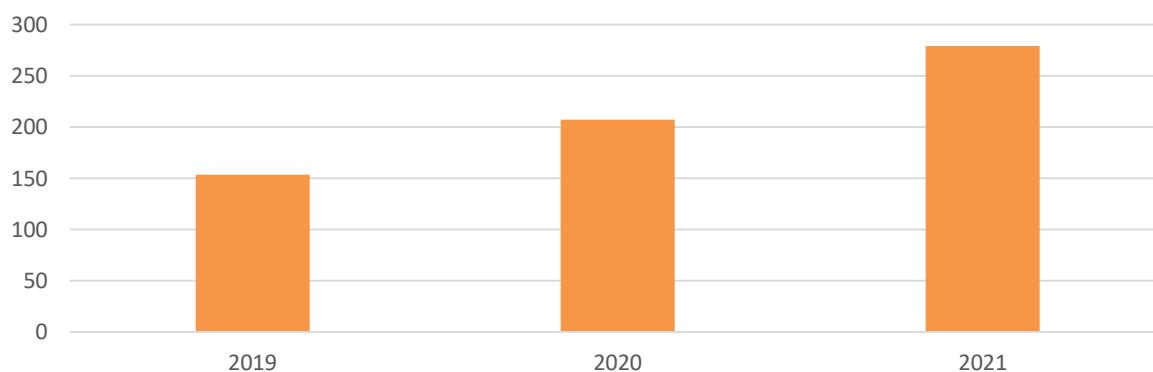


Рис. 2. Рост рынка гибких рабочих пространств в Москве

Основными преимуществами гибкого офиса над классическим – возможность быстрого заключения и расторжения договора аренды, а также изменения его условий, отсутствие капитальных затрат и передача обслуживающих функций операторам гибких пространств. При необходимости резиденты гибкого офиса могут увеличить или сократить арендуемое пространство без потери времени на ремонт, поиск помещения и согласование новых условий аренды. Это позволяет привлечь больше арендаторов и, следовательно, получить более высокие показатели доходности от реализации проекта офисной недвижимости. Объемно-планировочные решения для таких зданий создаются так, чтобы в кратчайшие сроки можно было трансформировать имеющиеся пространство в open space или дополнительные кабинеты.

Сравним финансовую привлекательность для арендаторов при выборе гибких пространств на примере аренды помещений для компании с числом сотрудников 100 человек в классическом офисном

здании класса А и в гибком офисе в здании аналогичного класса. На одного сотрудника в классическом офисе приходится от 8 до 10 м², в которые включено само рабочее место и дополнительные пространства (зоны общего пользования). Компании потребуется арендовать примерно не менее 800 м², средняя ставка на 2021 год составляет 32 000-35 000 рублей за м² в год без учета НДС, кроме того, к этой сумме нужно добавить операционные расходы, которые составят примерно 5,5 млн рублей в год. Отделка и ремонт обойдутся от 28 000 тысяч рублей за м², не учитывая мебель и оборудование, на которые следует заложить не менее 12 миллионов рублей. Итого совокупные затраты составят 70,62-73,5 млн рублей. При аренде 100 мест в гибком офисе, ставка в котором в среднем составляет 37 000-40 000 рублей за рабочее место в месяц, затраты составят 44,4-48,0 млн рублей с учетом НДС. При этом в гибком офисе в стоимость рабочего места уже включен ремонт, мебель, оргтехника, а также полное обслуживание потребностей резидентов. Из этого можно сделать вывод, что гибкий офис позволит привлечь большее количество арендаторов и сократить количество вакантных площадей, сделав проект более выгодным и привлекательным для инвесторов.

Таким образом, при принятии решения инвестирования в рынок офисной недвижимости необходимо учитывать не только общеэкономические факторы, внутреннее и внешнее окружение объекта, но и новые тенденции на рынке, которые позволяют получить более высокие показатели доходности при вложении капитала.

Список источников

1. Сердюкова, О. Ю. Определение понятия «коммерческая недвижимость» / О. Ю. Сердюкова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 42 (228). — С. 122-126. — URL: <https://moluch.ru/archive/228/53239/> (дата обращения: 29.10.2021).
2. Романова Н.А. Формирование эффективной системы финансирования строительства объектов коммерческой недвижимости : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Наталья Александровна Романова ; Москва. Финансовый ун-т. – Москва, 2014. – 197 с. – Текст: непосредственный.
3. Девелопмент недвижимости : учебное пособие / Н. М. Караваева, А. В. Федоров, И. И. Юрасова, Ю. М. Дэви ; под общ. ред. А. М. Платонова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 150 с. : ил. – 100 экз. – ISBN 978-5-7996-3099-7. – Текст : непосредственный.
4. Рынок офисной недвижимости Москвы развивается быстрее, чем ожидали эксперты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.business.ru/news/27481-nedvijimost> (дата обращения: 29.10.2021).
5. Гибкий офис – что это. Примеры решений для гибких рабочих пространств. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zen.yandex.ru/media/id/5e65f14a6214ec304e25a05c/gibkii-ofis--chto-eto-primery-reshenii-dlia-gibkih-rabochih-prostranstv-60ab7a3027a3a31d019df200> (дата обращения: 29.10.2021).
6. Экономика и управление недвижимостью. Часть II: Управление недвижимостью Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. / Под общ. ред. докт. экон. наук, проф. Грабового П.Г. – М.: Издательство «Просветитель», Издательство АСВ, 2019. – 512 с.

© Ю.Е. Иванова, 2021

УДК 330

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ В ПРОЕКТИРОВАНИИ И СТРОИТЕЛЬСТВЕ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ

ГИЛЯЗЕТДИНОВА АЛИНА ТАЛГАТОВНАмагистрант кафедры экономики в строительстве
ТИУ «Тюменский Индустриальный Университет»

Аннотация: для устойчивого и безопасного развития городской среды здания и сооружения обязаны быть комфортабельными и экологичными для посетителей. Для экологической защиты нашей страны разрабатываются принципы современного проектирования и строительства спортивных плоскостных сооружений.

Ключевые слова: современная архитектура, развитие, уникальность спортивные сооружения, стадионы и спортивные манежи.

MODERN DEVELOPMENT IN THE DESIGN AND CONSTRUCTION OF SPORTS FACILITIES

Gilyazetdinova Alina Talgatovna

Abstract: for the sustainable and safe development of the urban environment, buildings and structures must be safe and comfortable for people. For the environmental protection of our country, the principles of modern design and construction of sports planar structures are being developed.

Key words: sports facilities, sports facility, urban infrastructure.

Благоустройство стремительно плывет и совсем не справляется с быстро развивающимися архитектурными вызовами. В будущем будет очень проблематично решить проблемы такие как транспортные и экологические. Одними из самых сложнейших сооружений являются объекты многофункциональных спортивных сооружений.

Огромное количество людских ресурсов и их энергии требуется для эксплуатации данных спортивных зданий и сооружений. На данный момент времени присутствие таких спортивных сооружений которые используют инженерные системы для большого замедления затрат на эксплуатацию зданий данной типологической группы.

Для устойчивого и безопасного развития городской среды здания и сооружения должны быть безопасны и комфортны для людей. Для экологической защиты нашей страны разрабатываются принципы современного проектирования и строительства спортивных плоскостных сооружений. Тенденция к «устойчивым» спортивным сооружениям является наиболее распространенной, к таким зданиям относятся олимпийский стадион в Лондоне и в Баку. Экологически чистыми зданиями и сооружениями претендовать может огромное количество многофункциональных спортивных комплексов нашей страны.

К современной архитектуре принадлежат такие принципы как:

1) для открывания экологичности и устойчивости зданий одним из самых важных факторов является безопасность спортивных сооружений

а) при установки солнечных панелей исходит минимальное потребление энергии;

б) для повторного сбора дождевой воды она используется для повторного смыва, что подтверждает минимальное использование воды;

в) для снижения загрязнения окружающей среды до самого минимального, должно быть современная и компактная утилизация отходов потребления. Что предотвращает загрязнение самого здания и сооружения.

2) Для потребителей данных спортивных зданий и сооружений действует принцип адаптивности, в следствии изменения архитектурных принципов развития всего вышесказанного. Современные идеи позволяют создавать выразительные архитектурные решения и удовлетворять потребности исполнителей сооружений. Создание архитектурных решений напрямую зависит от адаптации и гибкости. Эти два фактора являются основными при эксплуатации зданий и сооружений. Стадионы являются одними из самых сложных сооружений из-за дорогой конструкции.

3) Далее рассмотрим принцип уникальности спортивных зданий и комплексов. При эксплуатации показываются и раскрываются все климатические условия развития города, а так же культурные особенности, раскрытие уникального архитектурного шедевра, взаимодействие региона в целом.

Спортивные комплексы всегда многофункциональны и мобильны в городской среде. Реализованные функции многофункциональных спортивных зданий и сооружений отображаются в 4 функциях таких как:

1. спортивная;
2. обслуживающая;
3. гостиничная;
4. рекреационная

Для разработки нескольких моделей спортивных зданий и сооружений требуются все вышеуказанные функции, которые напрямую зависят от реализации будущего проекта.

1. компактная или однообъектная структура в границах пространственной оболочки или конструкции;

2. многообъектная структура или расчлененная- в границах территории проектируется зданий и сооружений, территориально функционально вязанных между собой.

Одним из самых важных направлений государственной политики является развитие спортивной индустрии, так как это способствует здоровому образу жителей и напрямую зависит высокое качество спортивных объектов. Так же данная муниципальная программа требует огромных финансовых вложений, и нередко способствует стремительному развитию здорового образа жизни представителей.

Далее речь пойдет о строительстве спортивных комплексов для коммерческих целей, а не для того чтобы просто были для нужд государства. Они могут быть убыточными, и никто не исключает данный факт. Непростая задача это грамотно разработанная концепция развития спортивных комплексов.

Основной проблемой для строительства спортивных зданий и сооружений является их большой размер, который особо не совпадает с прибылью. Правильно разработанная концепция строительства крытых катков, футбольные поля, они являются большими по площади залог их успешного функционирования правильно разработанная концепция. Но для начала нужно выбрать правильное местоположение, которое совпадает по всем относительным критериям спортивного комплекса. Девелоперы знают и разбираются, что где строительство спортивных сооружений очень прибыльно и целесообразно.

Обычно спортивные комплексы строят на территории дворовых домов, или на окраинах спального района, на трассах в близь промышленных объектов. Также важно понимать, что от местоположения участка зависит и то, что из себя будет представлять спорткомплекс. Правильный выбор можно сделать после того, как рассмотреть инфраструктуру района, наличия рядом остановочных пунктов, расположение конкурентов и школ.

Разрабатывая концепцию спортивного комплекса, упор делается не только на описании самого объекта, но и на достижении прибыльности объекта. Концепция позволит определить оптимальную площадь объекта, этажность, формат и позиционирование.

Для получения прибыли необходимо тренерам набирать индивидуальные группы по абонемен-

там, а также почасовая сдача в аренду спортивных залов. В данном случае получится спортивное здание коммерческим, как и планировалось ранее, для получения большой прибыли. Так же закупка спортивного оборудования несет за собой большие растраты. Есть и большие преимущества, и немаленькие минусы в стройке многофункциональных спортивных комплексов. В любом случае, создавая спортивный комплекс, необходимо тщательно проанализировать возможные источники извлечения прибыли. Нужно извлечь все необходимые минусы строительства спортивного сооружения. Для достижения отличных результатов при эксплуатации вышеперечисленных зданий требуется немалых людских ресурсов, усилий и энергии.

Список источников

1. «Физкультурные спортивные сооружения» / Под ред. Л.В. Аристовой, М., 1999.
2. «Спортивные сооружения»: учебник / О.Р. Каратаев, Е.С. Каратаева, А.С. Кузнецов. – Казань: Поволжская ГАФКСиТ, 2011.
3. Маклакова Т.Г. Архитектура XX века: учебное пособие для ВУЗа. 2001.
4. ГОСТ Р 56199-2014 Объекты спорта. Требования безопасности на спортивных сооружениях образовательных организаций
5. Архитектурные исследования/ Роль спортивных объектов в формировании и развитии пространственной структуры городской среды [Электронный ресурс]. -Режим доступа: URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/477288/> (15.01.2021)
6. Верхало, Ю.Н. Табель оснащения спортивных сооружений массового пользования спортивным оборудованием и инвентарем: учеб. пособие / Ю.Н. Верхало. - М.: Советский спорт, 2004

УДК 338

АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

КОСТЮРИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНАМагистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматривается понятие «государственное управление», анализируется целесообразность государственного регулирования цен и тарифов в жилищно-коммунальном хозяйстве, рассматривается социально-политический аспект государственного управления в сфере ЖКХ, проведен анализ взаимодействия субъектов управления в ЖКХ, определены роли основных участников на рынке жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: государственное управление, жилищно-коммунальное хозяйство, государственное регулирование тарифов (цен), целесообразность государственного регулирования.

ASPECTS OF PUBLIC ADMINISTRATION AND REGULATION OF TARIFFS IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Kostyurina Irina Aleksandrovna

Abstract: the article discusses the concept of "public administration", analyzes the feasibility of state regulation of prices and tariffs in housing and communal services, considers the socio-political aspect of public administration in the housing and communal services, analyzes the interaction of management entities in housing and communal services, defines the roles of the main participants in the housing and communal services market.

Key words: public administration, housing and communal services, state regulation of tariffs (prices), expediency of state regulation.

Понятие «государственное управление» в рамках установления и регулирования цен (тарифов) в административном праве можно рассматривать как в широком смысле, так и в узком организационно-правовом.

А.П. Алехина рассматривает государственное управление как «вид социального управления, субъектом которого выступает государство в целом, это целенаправленное организующее воздействие государства в лице всех его органов на развитие общества» [1, с. 4].

Н.М. Конин определяет государственное управление: «как форму реализации прерогатив государства его органами и должностными лицами в общей системе социального публичного управления, как деятельности любых государственных органов всех ветвей государственной власти, поскольку общей целью и содержанием деятельности как всего государства в целом, так и любых его органов является определенное упорядочивание общественных отношений» [2 с. 12].

Самый важный и первостепенный этап в формировании процесса управления это определение целей управления, так как участники управления будут стремиться к достижению поставленных целей и в дальнейшем по результатам достижения этих целей, можно будет определить эффективность про-

цесса управления.

Высшая цель государственного управления заключается в достижении максимального благосостояния всего общества. В рамках достижения высшей цели управления, цели государственного регулирования цен можно определить следующим образом:

1. Сдерживание инфляционного роста. Введение долгосрочных тарифов позволит обеспечить стабильность и сбалансированность, тем самым не допустить рост цен в результате возникновения устойчивого дефицита, резкого роста цен на сырье и топливо, монополизма производителей, способствовать созданию нормальной конкуренции.

2. Соблюдение социально-экономической стабильности и недопущения социальной напряженности в регионе. Перераспределение доходов населения в целях ликвидации резкой дифференциации в уровне жизни. Государство должно обеспечить население необходимым количеством товара и услуг, обеспечив его соответствующее качество (безопасность товаров, качество предоставляемых услуг). Соблюдение интересов социально незащищенных слоев населения или отраслей, находящихся в худших экономических условиях.

3. Соблюдение и достижение баланса интересов между потребителями и субъектами ценообразования, необходимо соблюдать экономические интересы потребителей в рамках доступности оказываемых услуг. Контроль деятельности естественных монополий (пресечение злоупотреблений со стороны субъектов естественных и временных монополий).

4. Установление и поддержание ценового паритета. При формировании цен и тарифов должны быть созданы правовые и организационно-экономические условия, способствующие рыночному механизму формирования цены. Создание экономических стимулов для повышения энергоэффективности предприятий, что автоматически повлечет за собой процесс внедрения новых технологий для снижения технологических потерь как в инженерных сетях, так и в процессе создания энергоресурса (производства).

Цели государственного регулирования цен должны быть законодательно закреплены, иначе управление в сфере ценообразования будет бессистемным и соответственно неспособным урегулировать текущие проблемы, что приведет к неэффективности в дальнейшем. Как правильно отмечает профессор А.П. Алехин, «именно качественное законодательство призвано предупредить поспешность, импровизации, субъективизм и волюнтаризм в создании управленческих систем» [1].

Управленческая составляющая процесса повышения эффективности деятельности жилищно-коммунального комплекса, предполагает использование механизмов участия государства и органов местного самоуправления в деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Рассмотрим взаимодействие основных участников управления в системе жилищно-коммунального хозяйства (табл. 1).

Таблица 1

Взаимодействие участников в системе управления ЖКХ

Основные участники	Цели	Объект управления	Субъект управления	Критерии эффективности
Государство	1. Достижение благосостояния общества, социально-политическая стабильность; 2. устойчивый экономический рост; 3. равномерное экономическое развитие территорий	Субъекты хозяйственной деятельности с применением методов прямого и косвенного воздействия	Государственные органы власти и их задачи: контроль использования ресурсов; заполнение вне рыночных зон хозяйствования; обеспечение паритетности всех форм собственности.	1. Увеличение доходной части бюджета; 2. рост занятости; 3. рост численности населения и др.

Продолжение таблицы 1

Основные участники	Цели	Объект управления	Субъект управления	Критерии эффективности
Органы местного самоуправления	1. Комплексное социально-экономическое развитие территории; 2. рациональное использование местных ресурсов; 3. решение вопросов жизнеобеспечения местного населения.	Субъекты хозяйственной деятельности с применением методов прямого и косвенного воздействия	Организационные структуры органов власти, общественные объединения со схожими задачами как у государства.	1. Увеличение доходной части бюджета; 2. рост занятости и численности населения; 3. повышение качества жизни проживающего населения; 4. повышение эффективности управления сферами ЖКК.
Организации функционирующие в сфере жилищно-коммунального хозяйства	1. Снижение издержек и максимизация прибыли; 2. получение ресурсов из внешней среды; 3. производство качественных, востребованных и наиболее прибыльных услуг.	Хозяйственная организация, как сложная динамическая система, где проходит ряд процессов: предоставление качественных услуг и обслуживание потребителей.	Рост производительности; эффективное управление ресурсами и деятельностью предприятий. Повышение энергоэффективности предприятия.	1. Соотношение оказанных услуг и затраченных ресурсов; 2. уровень производительности труда; 3. способность повышать качество оказываемых услуг.

Предложенная классификация дает возможность определить роль и место каждого участника в процессе удовлетворения коллективных потребностей населения в услуге, и в зависимости от цели и характера их деятельности учитывать их специфические особенности в реализации управленческих функций в жилищно-коммунальном хозяйстве. Потребители жилищно-коммунальных услуг в первую очередь заинтересованы в получении качественной услуги по доступной цене. При этом экономические интересы предприятий и организаций, функционирующих в сфере жилищно-коммунального хозяйства, заключаются в получении прибыли от реализуемой деятельности.

Цена (тариф) на жилищно-коммунальную услугу является точкой пересечения интересов для всех взаимодействующих объектов в сфере ЖКХ: со стороны управления – это государство, органы местного самоуправления, со стороны производства и оказания услуги – это организации, функционирующие в сфере ЖКХ, и конечное звено это потребители – население и предприятия. Государство в этой системе занимает лидирующую позицию, так как является собственником основных фондов, законодательным и тарифным регулятором, выступает в роли социальной защиты населения, а также является потребителем коммунальных услуг.

Для обеспечения устойчивого развития отрасли и в целях повышения эффективности деятельности предприятий жилищно-коммунального сектора необходимо создание системы государственного регулирования сферы жилищно-коммунальных услуг с применением новых современных технологий и разработки новых методических подходов в рамках формирования тарифов. Формирование тарифной политики на уровне региона должно быть обусловлено сбалансированностью и соответствовать адекватному уровню доходов населению и социально-экономическому положению региона.

Практика формирования тарифа основанная на методике экономически обоснованного тарифа от полученных затрат и сформированная на сумме расходов предприятия не способствует заинтересо-

ванности ресурсоснабжающего предприятия в снижении операционных затрат предприятия при производстве и оказании услуги.

Основной принцип формирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги должен обеспечить компромисс между потребителем и ресурсоснабжающей организацией. Важно определить экономически обоснованный тариф, который будет способствовать возмещению затрат предприятий и в последующем сформирует доступную цену для потребителя. Тарифное регулирование должно способствовать эффективной деятельности предприятий ЖКХ и в дальнейшем стимулировать к снижению материально-финансовых издержек, повышению качества предоставляемых услуг и реализации инвестиционных программ [3].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что для успешной работы жилищно-коммунальных предприятий должны быть созданы экономические механизмы по выявлению и снижению себестоимости услуг, которые будут предложены в процедуре тарифного регулирования. Необходимо, чтобы политика тарифного регулирования была направлена на долгосрочную перспективу, что способствовать формированию устойчивой среды для населения. А для организаций предсказуемый умеренный рост тарифов должен обеспечить стимулы для оптимизации издержек и роста.

Список источников

1. Алехин, А.П. Административное право России: учебник – М.: Зерцало, 2009. – 480 с.
2. Конин, Н. М. Административное право: учебник для среднего профессионального образования – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2019. – 431 с.
3. Дерябина, Е.В. Современные отраслевые проблемы тарифообразования услуг жилищно-коммунального хозяйства России // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – Челябинск. – 2011. – № 9 (226). – С. 23-26.

УДК 314.96

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

АМОНОВА ДАРЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНАСтудент
СГТУ им. Ю.А. Гагарина

Аннотация: Цель исследования – раскрыть проблему гендерного неравенства в современном обществе, как в России, так и во всем мире. В статье рассмотрена занятость женщин и мужчин в экономике, дифференциация заработной платы и уровень безработицы по гендерному признаку, а также участие в цифровой экономике и в STEM-профессиях. В заключении были предложены меры преодоления гендерного неравенства в условиях современного цифрового общества.

Ключевые слова: Гендерное неравенство, дискриминация, цифровизация, уровень занятости, современные технологии, цифровая экономика, гендерные стереотипы.

GENDER INEQUALITY IN THE DIGITAL ECONOMY

Amonova Darya Vladislavovna

Abstract: The main goal of the article is to reveal the problem of gender inequality in modern society, both in Russia and around the world. The article examines the employment of women and men in the economy, wage differentiation and the level of unemployment by gender and participation in the digital economy and in STEM professions. It is noted that asymmetry in favor of men is typical for all countries. The development of technology increases the gender gap between men and women. In conclusion, measures to overcome gender inequality in the modern digital society were proposed.

Key words: Gender inequality, discrimination, digitalization, employment level, modern technologies, digital economy, gender stereotypes.

В настоящее время проблема гендерного неравенства актуальна во всем мире. Одной из целей устойчивого развития ООН является "Обеспечение гендерного равенства и расширение прав и возможностей всех женщин и девочек". Данная проблема характеризуется значительными и устойчивыми различиями в социальных и экономических показателях женщин и мужчин. Асимметрия в пользу мужчин характерна не только для России, но и для всех стран мира. "Стеклянный потолок" — это невидимое, но серьезное препятствие, которое ограничивает карьерный рост женщин из-за гендерных предубеждений, а не профессиональных качеств. [1, с.432]

Женщины веками боролись за равенство и против угнетения. И хотя частично «стеклянные потолки» разрушились (например, возможность голосования и равный доступ к образованию), женщины по-прежнему непропорционально страдают от дискриминации во всех аспектах жизни.

Часто женщины подвергаются дискриминации по признаку пола на рабочем месте. Один из способов проиллюстрировать это - посмотреть на гендерный разрыв в оплате труда. Дискриминация в разделении рабочей силы по признаку пола проявляется в давних стереотипах, в разделении сфер занятости на "мужские" и "женские".

Согласно официальной российской статистике, сегодня в нашей стране насчитывается 78,8 миллионов женщин или 54 % населения (Рис.1). [2] В то же время они менее вовлечены в экономику страны, чем мужчины: уровень занятости среди трудоспособных женщин составляет 60%, среди мужчин -

72%. Важной проблемой является дисбаланс заработной платы: женщины зарабатывают на 28 % меньше, чем мужчины с той же квалификацией.

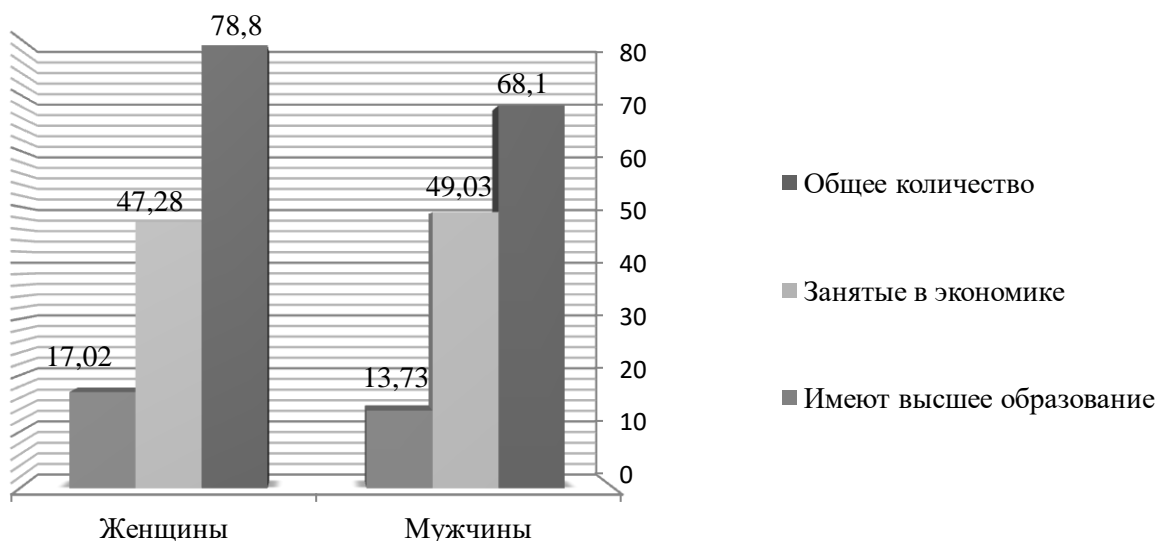


Рис. 1. Занятые в экономике мужчины и женщины в России, в млн человек

В рейтинге Global Gender Gap Report 2021, составленном экспертами Всемирного экономического форума, Россия за 10 лет опустилась с 45-го на 81-е место из 156 по индексу гендерного неравенства.[3]

Стремительное развитие цифровых технологий и их внедрение во все сферы человеческой деятельности привели к трансформации рынка труда. Растущее гендерное неравенство в сфере труда является главным риском для развития цифровой экономики. Сегодня 15 % россиян работают в этой сфере.[4,с.33] Женщины чаще работают в "бэк-офисе" — продавцами, менеджерами, операторами. Мужчины часто занимают должности, требующие более высокой квалификации: инженер, программист, системный администратор. В то же время в цифровой экономике стремительно развиваются так называемые STEM-профессии (наука, технологии, инженерия и математика). Но даже в этой области существует гендерная асимметрия. Можно привести некоторые известные данные об участии женщин в индустрии искусственного интеллекта: только 35 % студентов STEM-специальностей — женщины, также только 22 % специалистов в области искусственного интеллекта во всем мире составляют женщины. Доля женщин в области компьютерных наук составляет 38 %, в то время как доля мужчин составляет 53%.[5,с.80]

Цифровизация обеспечивает появление новых профессий и новых форм занятости. Вспышка вируса COVID-19 способствовала резкому развитию цифровых платформ, дистанционного обучения и удаленной работы. Но вместе с тем, большое количество сотрудников осталось без работы. Сильнее всего это коснулось сферы обслуживания, где большинство занятых – женщины. В будущем некоторые профессии могут быть полностью автоматизированы. Эти изменения касаются в первую очередь также "женских" профессий: библиотекарь, бухгалтер, журналист, учитель – могут быть частично или полностью автоматизированы.[6,с.10]

Для достижения гендерного равенства необходимо уделить особое внимание этой теме и разработать комплекс инициатив по борьбе с этой проблемой. Женщины должны работать не только в традиционных секторах занятости (образование, здравоохранение и услуги), но и в областях цифровых технологий. Участие женщин в трудовой деятельности в рамках STEM является экономической необходимостью. В докладах Еврокомиссии делается вывод о том, что более широкое вовлечение женщин в цифровую экономику приносят пользу, как социальную, так и экономическую. Например, изобретения, созданные смешанными командами (мужчины и женщины), являются более экономически эффективными и оказывают большее воздействие, чем те, в которых участвуют только мужчины. Еврокомиссия

подсчитала, что если на рынок цифровых рабочих мест выйдет столько же женщин, сколько мужчин, это может привести к ежегодному росту ВВП европейской экономики на 16 миллиардов евро.

Какие меры можно принять для преодоления гендерного неравенства?

- 1) Следует проводить информационные кампании для поощрения женщин к большей социальной активности;
- 2) Осуществление политики равной оплаты труда;
- 3) Совершенствование сбора и анализа гендерной статистики;
- 4) Борьба с распространенностью устаревших гендерных стереотипов о роли женщин и мужчин в семье и обществе;
- 5) Программы, направленные на преодоление внутреннего стереотипа «IT-не женская профессия»;
- 6) Повысить осведомленность и улучшить образование в сфере IT-технологий, как в школе, так и в компаниях.
- 7) Компаниям необходимо активно принимать на работу женщин в сфере развития искусственного интеллекта;
- 8) Разработка и внедрение национальных и региональных программ по увеличению числа девушек в STEM-профессиях (введение квот для девушек в технических университетах).

Из всего этого можно сделать вывод, что необходимо применять действия для преодоления гендерного разрыва в цифровой экономике. Это единственный способ обеспечить решение проблемы, сформировать долгосрочную целенаправленную государственную политику в области образования, профессиональной подготовки, преодоления гендерных стереотипов и создания благоприятной культурной среды, в которой женщина может выбрать любую профессию и успешно совмещать работу и семейную жизнь. У женщин нет причин отставать в цифровой трансформации.

Список источников

1. Здравомыслова Е.А., Тёмкина А.А. 12 лекций по гендерной социологии. - СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2017. - 768 с.
2. Женщины и мужчины России. 2020: стат. сб. М. : Росстат.
3. Global Gender Gap Report 2021. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-gender-gap-index>(дата обращения: 21.10.2021).
4. Савостина Е. А., Смирнова И. Н., Хасбулатова О. А. STEM: профессиональные траектории молодежи: (гендерный аспект) // Женщина в российском обществе. 2017. № 3. С. 33—44.
5. Малышева М. Естественные и технические науки для женщин в XXI веке. 2016. № 3. С. 76—85.
6. Калабихина И. Е. Новые подходы к измерению представленности женщин в STEM-образовании и STEM-занятости в России. 2017. № 1. С. 6—14.

УДК 330

АНАЛИЗ КАДРОВЫХ РИСКОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

БОГДАНОВА АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНА

магистрант

ФГБОУ «Санкт-Петербургский государственный университет»

Научный руководитель: Фаизова Анна Андреевна*к.э.н., доцент кафедры «Управление рисками и страхования»
ФГБОУ «Санкт-Петербургский государственный университет»*

Аннотация: В условиях современной ситуации, когда на субъекты экономической деятельности воздействует все большее число неблагоприятных факторов, особую актуальность имеют вопросы минимизации последствий их возможной реализации. Настоящая статья посвящена исследованию кадровых рисков, которым подвержены учреждения здравоохранения. Были рассмотрены основные этапы анализа таких рисков, определены ключевые из них, проведен анализ выявленного риска методом анализа дерева отказов.

Ключевые слова: кадровые риски, здравоохранение, управление кадровыми ресурсами, персонал, анализ кадровых рисков.

ANALYSIS OF PERSONNEL RISKS IN HEALTHCARE INSTITUTIONS

Bogdanova Alexandra Sergeevna*Scientific adviser: Faizova Anna Andreevna*

Abstract: Under circumstances when an increasing number of unfavorable factors affect the subjects of economic activity, the issues of minimizing the consequences of their possible implementation are of particular relevance. This article is devoted to the study of personnel risks healthcare institutions are exposed to. The main stages of the analysis of such risks were considered, the key ones were identified, and the analysis of the identified risk was carried out by the method of fault tree analysis.

Key words: personnel risks, healthcare, human resources management, personnel, personnel risk analysis.

Для организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере здравоохранения, кадровые риски являются серьезной угрозой. Ведь именно кадры являются важнейшим ресурсом, от качества и эффективности работы которых зависят не только результаты деятельности самой организации, но и жизнь, и здоровье населения. В 2020 году Россия, как и весь мир, впервые столкнулась с новой коронавирусной инфекцией, вызвавшей резкий рост госпитализаций, увольнений, переводов, болезней и, наконец, смертей персонала. Все эти факторы провоцируют рост кадрового риска.

Рассматривая понятие «кадровый риск» в деятельности учреждения, стоит сказать, что однозначного толкования и определения этой категории в экономической литературе нет. В основном, «кадровый риск» отождествляют с понятиями «риск персонала», «риск управления персоналом», «риск потери ключевых сотрудников». С этой точки зрения можно сказать, что кадровый риск представляет собой потенциальные потери или угрозу для финансово-хозяйственной деятельности предприятия, напрямую связанную с деятельностью персонала данного предприятия. [1, с.18]

Анализ кадровых рисков подразумевает детальное рассмотрение неопределенностей, источников риска, последствий, вероятностей, событий, сценариев, средств управления и результатов их использования. [2, с.16] Стоит отметить, что управление кадровыми рисками является сложным многоуровневым процессом, требующего комплексного подхода к рассмотрению потенциальных рисков, поскольку они взаимодействуют между собой. В некоторых случаях, при неправильном управлении и ошибке менеджмента организации, минимизация одного вид риска провоцирует возникновение другого, который может привести к необратимым последствиям. Однако зачастую из-за различных ограничений, в том числе методологических, финансовых и т.д., невозможно рассмотреть все риски, присущие деятельности организации и устранить их. Все это определяет актуальность управления кадровыми рисками, одним из ключевых этапов которого является их анализ.

В рамках данного исследования анализ кадровых рисков в учреждениях здравоохранения был ограничен наиболее значимыми. Для их выявления из всего множества возможных рисков использовался метод опросов.

Процедура опроса представляет собой: составление опросного листа, выбор учреждений здравоохранения для участия в проведении опроса, выбор участников опроса из числа представленных учреждений, проведение самого опроса, анализ и группировка полученных данных и подведение итогов опроса.

Рассматривать всю совокупность учреждений здравоохранения по г. Санкт-Петербург не представлялось возможным, поэтому из всех возможных вариантов были выбраны четыре однотипных учреждения, схожих по структуре и составу.

Выбор учреждений для проведения опроса осуществлялся, исходя из следующих критериев:

1. Объекты должны находиться в одних климатических, временных и социальных условиях;
2. Объекты должны быть однотипными и схожими по масштабу;
3. Объекты должны осуществлять многопрофильную медицинскую деятельность и включать в себя научные центры и кафедры.

Исходя из этого, было принято решение опросить сотрудников следующих учреждений:

1. ФГБОУ ВПО «Военно-медицинская академия имени С.М. Кирова» Министерства обороны Российской Федерации; [3]
2. ФГБУ «СПБ НИИФ» Минздрава России; [4]
3. ФГБУ «ВЦЭРМ им. А. М. Никифорова МЧС России»; [5]
4. СПб ГБУЗ «Городская больница № 15» [6].

В опросе приняли участие 14 человек: 2 сотрудника из Военно-медицинской академии имени С.М. Кирова; 3 – из СПб НИИФ; 5 – из ВЦЭРМ им. А. М. Никифорова МЧС России; 4 – из СПб ГБУЗ «Городская больница № 15».

Проанализировав данные опроса, были выявлены следующие кадровые риски представленных учреждений (табл. 1)

Выявленные риски позволили сузить область анализа возможных кадровых рисков, так или иначе влияющих на учреждения здравоохранения. С помощью метода опросов удалось идентифицировать 10 самых существенных кадровых рисков в выбранных учреждениях здравоохранения.

Следующим этапом анализа кадровых рисков является оценка кадрового риска. Для этого был использован один из методов оценки риска, а именно анализ дерева отказов. Это метод определения и анализа факторов, которые способствуют наступлению некоторого нежелательного события (основополагающего фактора), результат такого анализа представляется на диаграмме в виде дерева [7].

На рисунке 1 представлено дерево отказов, построенное для наиболее значимого риска, идентифицированного по результатам проведенного опроса. Основополагающим фактором является риск найма и учета персонала, который может возникнуть в результате второстепенных факторов: недоработки системы найма и учета сотрудников, некомпетентности сотрудника отдела кадров или принимающего на работу человека и недобросовестное поведение самого кандидата при приеме на соответствующую должность. Третьим уровнем факторов являются причины, которые вызвали тот или иной фактор.

Таблица 1

Рейтинг топ-10 кадровых рисков представленных учреждений здравоохранения, выявленных методом опроса

Место в рейтинге	Наименование выявленного риска	Количество опрошенных лиц, выбравших этот риск	
		чел.	%
1	Риск найма и учета персонала	13	96
2	Риск управления мотивацией персонала	12	86
3	Рыночный риск / конкуренция	12	86
4	Психофизиологические риски	10	71
5	Риск планирования персонала	8	57
6	Экономический риск	7	50
7	Риск неблагонадежности сотрудника	6	43
8	Риск правового и информационного обеспечения сотрудников	5	36
9	Риск, возникший в результате управления трудовыми отношениями	5	36
10	Риск управления социальным развитием	3	21

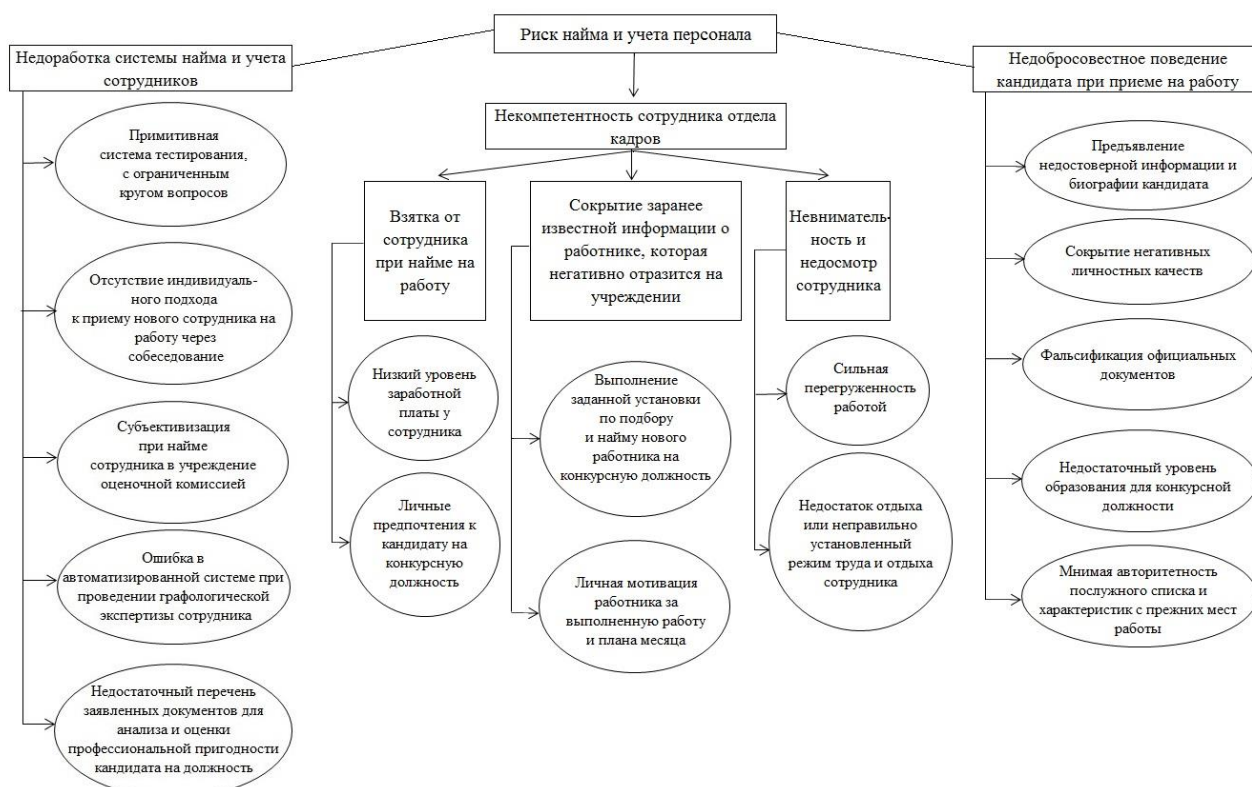


Рис. 1. Анализ риска найма и учета персонала, с помощью метода дерева отказов (FTA)

Рассмотрим эти причины. По отношению к системе найма и учета персонала основными причинами являются формы отбора персонала: тестирование, собеседование, групповая дискуссия или оценочная комиссия, автоматизированная графологическая экспертиза и как один из существенных недостатков системы – отсутствие перечня антикомпетенций (навыков, умений и знаний, которыми не должен обладать вновь принимающийся на должность человек) сотрудника для приема на данную должность.

Следующий по значимости уровень – некомпетентность сотрудника, принимающего на работу человека. Здесь есть три направления возможных причин: 1) взятка принимающему органу от кандидата на должность. Причин ее принятия может быть множество, но основные из них это низкий уровень

заработной платы работника и личные предпочтения; 2) сокрытие негативной информации о кандидате, противоречащей будущей занимаемой должности. Основной причиной этого фактора является личная выгода работника отдела кадров, например, закрытие норматива по подбору персонала и будущая выгода от закрытия плана месяца; 3) невнимательности и неосмотрительность сотрудника. Этот фактор встречается на практике чаще, чем другие из этой категории, поскольку, при текучести кадрового состава работников увеличивается нагрузка на отдел кадров в 1,5-2 раза и как следствие из-за недостатка отдыха и напряженности появляются ошибки.

Последним из факторов является недобросовестное поведение кандидата на должность при приеме на работу. В основном, это личные качества человека (халатность, наличие судимости, алчность, неустойчивость к стрессам и многое другое) и предоставление ложных документов, характеристик, резюме и т.д.

Проведенный анализ позволил найти причины возникновения факторов и источников риска, что является необходимым при управлении им. С помощью метода опросов были выявлены существенные кадровые риски, возникающие в исследуемых организациях здравоохранения. Метод анализа дерева отказов позволил найти и выявить причины возникновения риска найма и учета персонала, как наиболее значимого риска по мнению респондентов. Следующим шагом процесса управления этим риском должна быть сравнительная оценка уровня значимости риска для принятия решения о необходимости воздействия на него, а также проработка мер, позволяющих устранить причины реализации неблагоприятных событий или минимизировать их, а также не допускать их распространения.

Список источников

1. Митрофанова, А. Е. Кадровые риски и их оценка: учебное пособие / А.Е. Митрофанова, Д.К. Захаров, Р.А. Ашурбеков. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 137 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1058942. - ISBN 978-5-16-015820-4. - Текст: электронный. — URL: <https://proxy.library.spbu.ru:7813/catalog/product/1058942> (26.10.2021)
2. "ГОСТ Р ИСО 31000-2019. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Принципы и руководство" (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 10.12.2019 N 1379-ст)
3. Официальный сайт ФГБОУ ВПО «Военно-медицинская академия имени С.М. Кирова» Министерства обороны Российской Федерации URL: <https://www.vmeda.org/> (26.10.2021)
4. Официальный сайт ФГБУ «СПБ НИИФ» Минздрава России URL: <https://spbniif.ru/> (26.10.2021)
5. Официальный сайт ФГБУ «ВЦЭРМ им. А. М. Никифорова МЧС России» URL: <https://nrterm.ru/> (26.10.2021)
6. СПб ГБУЗ «Городская больница № 15» URL: <https://hosp15.com/> (26.10.2021)
7. "ГОСТ Р ИСО 58771-2019. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Технологии оценки риска" (утв. и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 17 декабря 2019 г. N 1405-ст)

УДК 330.342

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

ПАРЕМУЗОВА МАЙЯ ГРИГОЛЕВНА,ассистент кафедры Институциональной экономики
и Инвестиционного менеджмента,**БОГАТЫРЕВА АНАСТАСИЯ КОНСТАНТИНОВНА**

студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

Аннотация: В настоящее время формирование цифровой экономики обусловлено ростом масштабов коммуникаций и эффективностью цифровых платформ, повышающих темп и разнообразие обменов данными. В статье рассматриваются основные направления развития цифровой экономики в России, приводятся ключевые цифровые технологии, на которых основываются направления.

Ключевые слова: цифровая экономика, экономика, нововведения, цифровизация, новые технологии, информационные технологии.

DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA

**Bogatyreva Anastasia Konstantinovna,
Paremuzova Maya Grigolevna**

Annotation: Currently, the formation of the digital economy is due to the growth of communications and the effectiveness of digital platforms that increase the pace and diversity of exchanges. The article considers the main directions of the development of the digital economy in Russia, presents key digital technologies on which the directions are based.

Key words: digital economy, economics, innovations, digitalization, new technologies, information technologies.

Четвертая цифровая промышленная революция молниеносно проникает во все области, меняя привычные условия жизни человека на новую, наиболее усовершенствованную и нацеленную на удобство использования сферу деятельности. После перехода от индустриальной экономики к цифровой произошел интенсивный рост объемов информационных потоков и, как следствие, всплеск цифровых технологий. За последние годы в мире появилось новые виды экономической деятельности и социальных связей [4].

Исследование данной темы направлено на рассмотрение текущих направлений развития цифровой экономики России и определение наиболее эффективных программ.

Развитие цифровой экономики в России требует формирование институтов, где будут создаваться условия для реализации цифровой экономики. Сама Программа развития электронной экономики в Российской Федерации запланирована до 2035 года. В программе выделены три уровня: рынки и отрасли, платформы и технологии и среда, которая обеспечивает их взаимодействие.

Формирование цифровой среды образуется на основе организации следующих направлений:

1. Полная оцифровка экономики. На сегодняшний день трудно представить свой день без информации, которую можно получить в любой момент. Тот случай, когда практически каждый предмет

быта и окружающего человека мира оказывается подключен к глобальному цифровому пространству, формируя таким образом большую область данных.

2. Обеспечение всеобщего доступного подключения к высокопроизводительным широкополосным сетям Интернет. Всеобщий доступ к сети интернет позволит получать коммуникационные услуги в любом уголке страны. Более того к интернету в будущем будут подключены не только гаджеты и автомобили, но и медицинские устройства, промышленные датчики и даже одежда. Ярким примером развития данного направления является проект «Умный дом».

3. Цифровые платформы. Упрощение жизни граждан страны, на сегодняшний день не нужно ходить в больницу, чтобы записаться к врачу; получение кредита, не выходя из дома; оплата ЖКХ и других потребностей из любой точки и многие другие услуги и сервисы для управления жизненными ситуациями.

4. Инфраструктура для хранения информации. В следствии использования большим количество пользователей к цифровому пространству и цифровизации экономики, объем данных растет, в результате встает вопрос безопасности использования и хранения данных.

5. Технологии обработки больших данных. Большие данные (big data) характеризуются значительным объемом, разнообразием и скоростью обновления, для которых требуются эффективные инструменты и методы работы. Технология обработки больших данных позволяет принимать решения на основе больших объемов информации.

6. Формирование доверенного цифрового пространства. Предоставление качественных цифровых услуг, гарантия хранения и обработки больших данных повышает уровень вовлеченности бизнеса и населения в цифровую экономику.

В свою очередь направления базируются на новых, либо уже совершенствованных цифровых технологиях.

Таблица 1

Ключевые цифровые технологии

№	Цифровая технология	Объяснение
1	Технология больших данных	Технология основывается на анализе и работе с большими данными. В основе работы с такими данными лежат математические алгоритмы, теория вероятностей и т.д. Ярким примером «big data» в маркетинге Google Trends.
2	Когнитивные технологии.	Данный вид технологий моделируют способности человека, описывают мысленные процессы человека. Развивают воображение и ассоциативное мышление. (когнотропогенные препараты или интеллектуальные роботы)
3	Нейротехнологии	Технологии, основанные на принципе функционирования нервной системы. Направлены на увеличение продолжительности и качества жизни. Могут использоваться в производственных целях для прогнозирования, управления и логистики. «Neurobook», позволяющий считывать показатели мозга и перелистывать страницы используя при этом только электроэнцефалограмму.
4	Искусственный интеллект	Наука создания интеллектуальных машин, программ. Возможность выполнять не только вычислительные функции, но и творческие задачи. Перспектива замены человека техникой.
5	Системы распределенного реестра	Своеобразный подход к созданию баз данных, в котором система распределена между несколькими сетевыми узлами и устройствами и не имеет единого центра управления. Каждый участник системы хранит историю изменений и контролирует добавление любых изменений в систему. Об изменении данных одним участником узнают все.

Продолжение таблицы 1

№	Цифровая технология	Объяснение
6	Квантовые технологии	Технологии использующие особенности квантовой механики и квантовой запутанности. Приводит к созданию систем устройств, основанных на квантовой физике.
7	Интернет вещей	Объединение технологий, которые развиваются в сторону автоматизации и исключения человека из большинства процессов работы информационной инфраструктуры.
8	Облачные технологии	Сохранение данных на известных платформах с возможностью доступа в любое время и с любой точки мира. Является основой большинства бизнес-моделей будущего, обеспечивает создание единой платформы клиента и поставщика.

Анализируя все вышеизложенное можно говорить о том, что в современной экономике происходят положительные изменения, которые определены стремительным развитием информационно-коммуникационных технологий. В зависимости от уровня использования достижений информационных преобразований, трансформируются темпы социально-экономического роста, качества жизни населения и т.п.

Список источников

1. Бачило И.Л. Цифровизация управления и экономики – задача общегосударственная // Государство и право. – 2018. – № 2. – С.59-69. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32447088> (дата обращения 18.10.2021)
2. Головенчик Г.Г. Теоретические подходы к определению понятия «цифровая экономика» // Наука и инновации. – 2018. № 1. - С.54-59; № 2. С.40-45. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36932493> (дата обращения 18.10.2021)
3. Дубов, В.С. Показатели оценки развития цифровой экономики / В.С. Дубов // Наука через призму времени. – 2018. - № 7 (16). - URL: <http://www.naupri.ru/journal/1116> (дата обращения: 20.10.2021)
4. Развитие цифровой экономики как фактор повышения уровня экономической безопасности страны : монография / под ред. А.К. Моденова ; Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. – Санкт-Петербург, 2020. – 316 с. – Текст : непосредственный.

© М.Г. Паремузова, А.К. Богатырева, 2021

УДК 331.42

ГИБРИДНЫЙ ОФИС: ФОРМАТ РАБОТЫ БУДУЩЕГО

ШЕСТАКОВА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА,доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой управления персоналом, сервиса и туризма**ЕРМАКОВА ЖАННА АНАТОЛЬЕВНА**доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры управления персоналом, сервиса и туризма,
заведующий кафедрой банковского дела и страхования
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация. В статье рассмотрена концепция гибридного офиса как перспективной формы занятости персонала. Исследованы преимущества и недостатки сочетания традиционных и удаленных форматов работы. Представлены данные исследований о перспективах развития гибридного офиса. Выделены инструменты внедрения гибридного формата работы.

Ключевые слова: гибридный формат, удаленный форма, дистанционная работа, удаленная работы, гибридный офис, персонал.

HYBRID OFFICE: FUTURE FORMAT

**Shestakova Elena Valerievna,
Yermakova Zhanna Anatol'yevna**

Annotation. The article discusses the concept of a hybrid office as a promising form of personnel employment. The advantages and disadvantages of combining traditional and remote work formats have been investigated. Presents research data on the prospects for the development of a hybrid office. The tools for implementing a hybrid work format are highlighted.

Key words: hybrid format, remote form, teleworking, teleworking, hybrid office, staff.

Работа российских организаций в условиях пандемии вызвала необходимость удалённой работы с продуктами, клиентами и персоналом, решения вопросов эффективного использования финансовых, трудовых, интеллектуальных ресурсов, разработки новых форматов и инструментов работы в процессе адаптации к новым реалиям.

Переход на дистанционную, удаленную работу привел к развитию новых форм занятости, развитию гибридных форматов работы.

Гибридный офис предполагает комбинацию офисного и традиционного форматов работы, присутствие в организации несколько раз в неделю, выполнение основных функциональных обязанностей вне офиса – из дома, коворкинг-центра или другого места.

Концепция гибридного офиса как современной формы занятости персонала возникла достаточно давно, но достаточное распространение получила после первой волны пандемии при переходе из удаленного формата в офлайн-работу.

Исследованию различных форм занятости персонала, развитию удаленных форматов посвящены работы таких авторов, как: Ботвина А.В. [1], Икизли С.А. [2], Калинин И.Б. [4], Крутяева М.В. [5], Лобанова А.С. [6], Максимович Л.В. [7], Тимофеева Д.Ю. [9], Шестакова Е.В. [9] и других авторов.

Преимущества гибридного офиса основаны на сочетании традиционного и удалённого форматов работы, позволяющего сохранить ощущение команды, возможности общения, гибкого планирования времени.

Для работодателя такой формат работы позволяет:

- сократить издержки на содержание офисных помещений;
- использовать инструменты нематериальной мотивации сотрудников, связанные с реализацией возможностей планирования баланса личных и профессиональных целей;
- обеспечить комфортные условия работы для персонала в зависимости от решаемых задач;
- формировать гибкую систему управления персоналом в зависимости от индивидуальных особенностей персонала;
- обеспечить безопасность жизни и здоровья коллектива ввиду сокращения контактов (при вспышке пандемии);
- повысить информационную и цифровую грамотность персонала;
- улучшилось качество коммуникаций между удаленными подразделениями ввиду того, что команда полностью находится в цифровом пространстве.

В российских компаниях данный формат работы в настоящее время получает все большее распространение (рисунок 1).

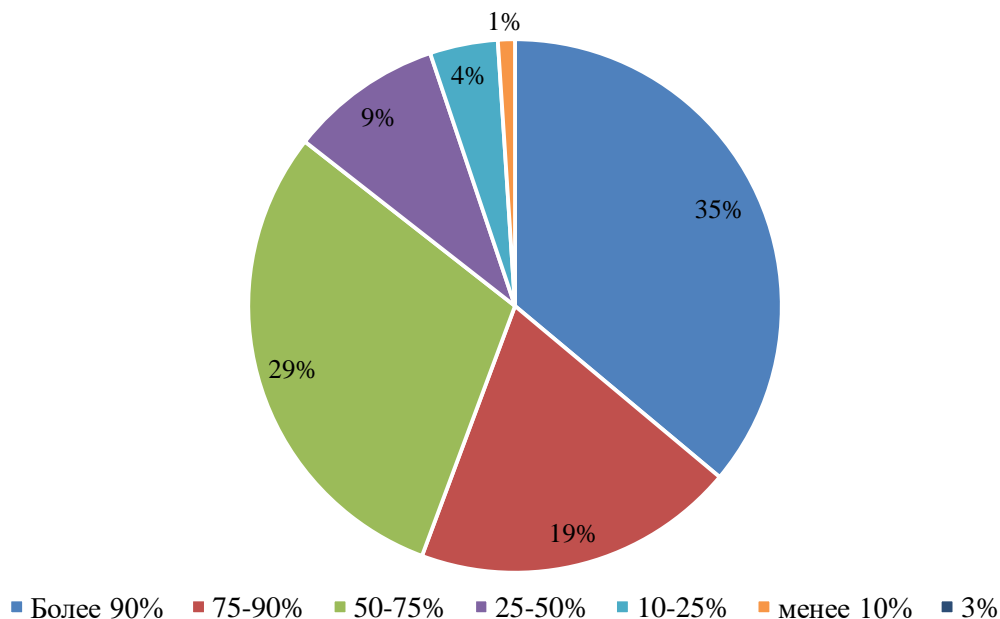


Рис. 1. Результаты ответа на вопрос: «Какая часть офисных сотрудников работала удаленно в 2020 г.» (по результатам опросы [3])

В финансовой и торговой отраслях более 75% персонала перешли на домашний режим в 67% и 65% компаниях соответственно. В реальном секторе, также поддержавшем массовый переход на дистанционную работу, так ответили 48% респондентов [3].

Несмотря на многочисленные плюсы удаленной работы, согласно опросам, более 65% сотрудников компании хотели бы иногда возвращаться на рабочие места.

В будущем работа в офисе сохраниться, при этом в оффлайн-формате будут оставаться ключевые сотрудники, решающие стратегические задачи, а также персонал, нуждающийся в генерации идей, развитии творческих инициатив, новички и наставники,

В зарубежных странах данный формат работы популярен достаточно давно. Например, в США многие технологические компании применяют следующую схему работы: 50% сотрудников работают из офиса постоянно, а другие 50% — удалённо.

Применяются и другие форматы, основанные на чередовании рабочих онлайн и офлайн недель работы: три недели месяца - работа удалённо, одна — в офисе (компании Kissflow, The Smart Investor и др.)

При организации гибридного офиса необходимо: четко определить и зафиксировать регламент и график работы; уточнить порядок организации работы, разделив задачи на индивидуальные и совместные; реорганизовать офисное пространство; использовать различные инструменты командования, поддержания и развития корпоративной культуры.

Организация гибридного формата работы должна начинаться с сегментации сотрудников. При этом важно учитывать не только функциональные обязанности каждого сотрудника, но и личные особенности, а также мотивационные установки.

Инструментами определения графика работы при организации гибридного офиса выступают: составление индивидуального графика, уточнение функционала, решаемого в офисе или удаленно, формата осуждения результатов удаленной работы.

При организации удаленной работы целесообразно использовать модульный принцип, основанный на полной свободе и ответственности принятия решений за определенный участок работы.

Необходимость в перестроении пространства офиса вызвана непостоянным пребыванием сотрудников в офисе и возможным сокращением необходимых помещений.

Развитие корпоративной культуры, обеспечение эффективных процессов коммуникации обеспечивается использованием почтовых сервисов, мессенджеров, отдельных каналов для неформального общения, созданием единой базы данных, облачных хранилищ, сервисов видеоконференций

Решением проблем постановки, контроля задач являются различные CRM системы с возможностью адаптации под потребности и особенности компании.

Успешность гибридного формата работы определяется наличием технологической платформы, разработкой информационных систем, обеспечивающих цифровизацию бизнес-процессов, интеграцию информационных инструментов и культуры компании, информационную безопасность.

Среди недостатков и трудностей гибридного следует отметить возможную потерю коммуникации с клиентами, сложность организации системы контроля и оценки эффективности персонала (рис.2).

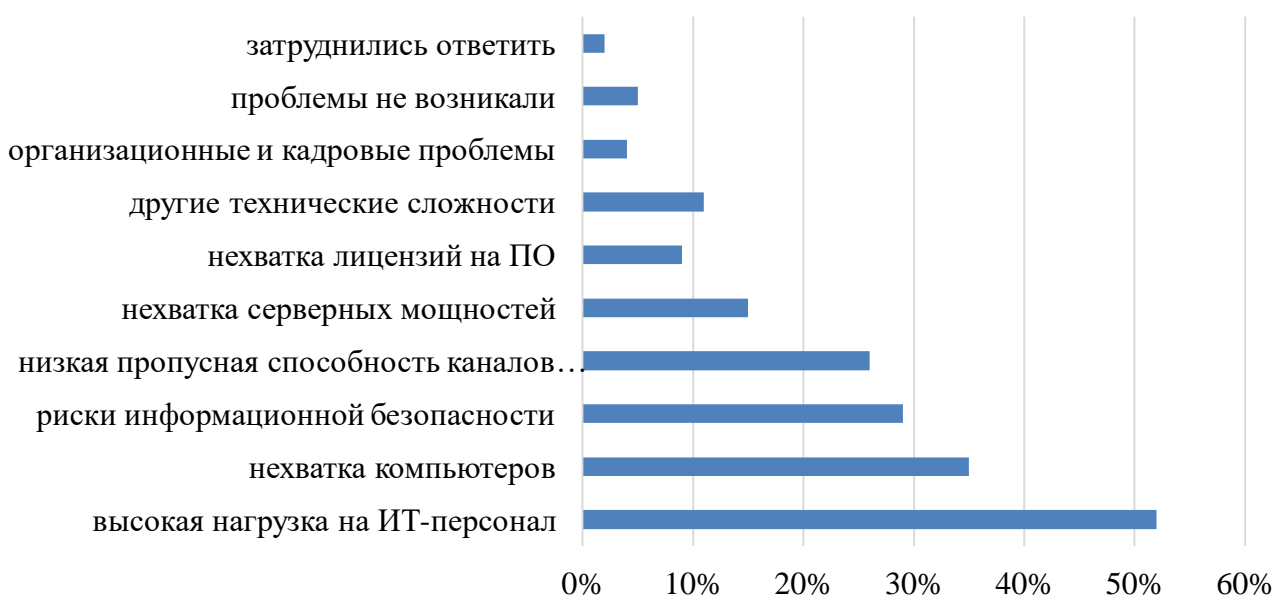


Рис. 2. Проблемы при организации удаленной работы, 2020 г. (% от общего числа опрошенных, по результатам опроса [3])

Основной проблемой при переходе на удаленный режим работы, по мнению большей части респондентов (52%), стала высокая нагрузка на ИТ-персонал, нехватка ноутбуков (35%) и появление новых рисков информационной безопасности (29%). В среднем респонденты из реального сектора указали на две проблемы в связи с организацией удаленной работы, из сферы торговли — на 1,7, из финансовой — на 1,4 [3].

Обеспечение информационной безопасности занимает особое место в гибридном формате в связи с возрастанием масштаба угроз. Эксперты выделяют несколько мер по обеспечению информационной безопасности в гибридном офисе: использование доменных компьютеров с возможностью ограничения действия и отслеживания использования корпоративной информации; разработка и использование платных корпоративных инструментов удаленного офиса; усиление контроля за работой персонала; ограничение доступа к информации, предоставление доступа к ключевым процессам только избранным сотрудникам.

Несмотря на накопленный опыт цифровой организации работы и общую готовность к гибриднему формату российских организаций в настоящее время требуется разработка механизмов организации гибридного офиса, способствующих росту привлекательности бренда работодателя, привлечению и удержанию талантов; снижению расходов на персонал, повышению продуктивности организации в целом.

Список источников

1. Ботвина А.В. Дистанционный характер работы как особый способ организации труда / А.В. Ботвина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2020. - № 6-3 (45). - С. 36-39.
2. Икизли С.А. Рынок дистанционной работы: преимущества и недостатки удаленной работы / С.А. Икизли, М.Ю. Смольянинов, Е.А. Забавина, Ю.Н. Кашина // Инновационные технологии управления: сборник статей по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции., Мининский университет. - 2020. С. - 18-20.
3. Исследование: как крупный российский бизнес будет развивать технологии удаленной работы [Электронный ресурс] : // CNews: [офиц. сайт], 2021. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.cnews.ru/articles/2021-01-26_cnews_analytics_itogi_udalენki_2020_i_budushchie. – Загл. с экрана (дата обращения: 11.04.2021).
4. Калинин И.Б. Дистанционная работа в условиях пандемии коронавирусной инфекции в России / И.Б. Калинин // Кадровик. - 2020. - № 4. - С. 137-142.
5. Крутяева М.В. Шведов Д.А. Тренд современного рынка труда - удаленная работа / М.В. Крутяева, Д.А. Шведов // Via scientiarum - Дорога знаний. - 2019. - № 1. - С. 32-35.
6. Лобанова А.С. Особенности работы компании при переходе на удаленную работу / А.С. Лобанов // Актуальные исследования. - 2021. - № 2 (29). - С. 67-70.
7. Максимович Л.В. Гибридная модель офисной и удаленной работы как способ увеличения доходов коммерческой организации / Л.В. Максимович, К.Э. Никанорова // Молодежные идеи России: материалы III регионального научного форума молодежи. - 2021. - С. 54-58.
8. Тимофеева Д.Ю. Гибридная виртуальная модель удаленной работы в период пандемии / Научные исследования по приоритетным направлениям как основа инновационного прорыва: сборник статей международной научно-практической конференции. - Уфа, 2020. - С. 166-170.
9. Шестакова Е.В. ключевые тенденции управления человеческими ресурсами в условиях цифровой трансформации / Е.В. Шестакова // Управление персоналом. Профориентация и задачи развития партнерского взаимодействия: сборник тезисов докладов Международной научно-практической конференции. - 2020. - С. 14-20.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 304.5

ОТЛОЖЕННЫЕ В XX ВЕКЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УСТРОЙСТВА ПРЕДСТОИТ РЕШАТЬ В НОВОМ СТОЛЕТИИ

НЕКРАСОВ СТАНИСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ

главный научный сотрудник, профессор
ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»,
д. филос. н., профессор
ФГАОУ «УрФУ имени первого президента России Б.Н. Ельцина»

Аннотация: Скорость внесения законопроектов и оперативность решения вопросов свидетельствует о затянутости и прежде ошибочной постановке проблемы о равенстве регионов Федерации. Два уральца, философ и юрист, продолжая идеи Уральской республики, предложили установить единообразный подход в наименованиях органов государственной власти субъекта РФ. Переименование имеет смысл только, когда ему соответствует изменение реального положения регионов, усиление регионов. Давние предложения ЛДПР выглядят пророчески в части государственно-территориального устройства РФ. Отложенные на время вопросы стране приходится решать через четверть века и важно, чтобы решение происходило мирным путем через законотворческие инициативы партии власти, имеющей в Государственной Думе конституционное большинство.

Ключевые слова: законопроект, равенство регионов, Федерация, Уральская республика, органы государственной власти, субъект РФ, переименование, ЛДПР, государственно-территориальное устройство, партия власти, конституционное большинство.

THE ISSUES OF ECONOMY AND STATE STRUCTURE POSTPONED IN THE TWENTIETH CENTURY WILL HAVE TO BE SOLVED IN THE NEW CENTURY

Nekrasov Stanislav Nikolayevich

Annotation: The speed of introducing bills and the promptness of resolving issues indicates the protracted and previously erroneous formulation of the problem of equality of the regions of the Federation. Two Uralians, a philosopher and a lawyer, continuing the ideas of the Ural Republic, proposed to establish a uniform approach in the names of state authorities of the subject of the Russian Federation. Renaming makes sense only when it corresponds to a change in the real position of the regions, the strengthening of the regions. The long-standing proposals of the LDPR look prophetic in terms of the state-territorial structure of the Russian Federation. The country has to solve the issues postponed for a while after a quarter of a century, and it is important that the decision be made peacefully through the legislative initiatives of the party in power, which has a constitutional majority in the State Duma.

Key words: draft law, equality of regions, Federation, Ural Republic, state authorities, subject of the Russian Federation, renaming, LDPR, state-territorial structure, party of power, constitutional majority.

Сразу после подсчета голосов на трехдневных выборах единого дня голосования 19 сентября Государственной Думы РФ восьмого созыва, в понедельник 27 сентября 2021 г. в Государственную Думу ФС РФ был внесен проект закона о региональной власти, подготовленный во исполнение обновленных положений Конституции РФ 2020 г. В тот же день законопроект был внесен на заседание комитета и вынесен на пленарное заседание. Получившая Нобелевскую премию мира «Новая газета» сообщает об этом в броской статье «Клишас предложил Госдуме «обнулить» сроки полномочий губернаторов и дать им избраться снова» [1]. Авторы законопроекта - председатель комитета Госдумы по госстроительству и законодательству П.В. Крашенинников и глава комитета Совета Федерации ФС РФ по конституционному законодательству и госстроительству А.А. Клишас. На наш взгляд, такая скорость внесения законопроектов и оперативность решения вопросов свидетельствует о крайней затянутости и прежде ошибочной постановке проблемы о равенстве регионов Федерации. Проблема возникла еще в 1993 г., попытки ее решить наблюдались в провозглашении Областным Советом и Э.Э. Росселем Уральской республики в 1993 г., в создании ее конституции, флага и денежных знаков в двух чеченских войнах, и в последующих сепаратистских проектах.

Через четверть века в Государственную Думу ФС РФ внесён законопроект, предусматривающий, что высшее должностное лицо региона может называться только «главой субъекта федерации». Но, вспоминая У. Шекспира: «Что значит имя? Роза пахнет розой, Хоть розой назови ее, хоть нет» [2]. Впрочем, от изменения формы движение всегда идет к реструктурированию содержания: получается, что законодательные региональные органы также не смогут содержать в своих названиях основу наименований федеральных органов власти. Повторим, что два выходца с Урала – философ и юрист, очевидно, продолжая идеи Уральской республики, предложили установить единообразный подход в наименованиях органов государственной власти субъекта РФ, когда исполнительные органы регионов будут называть «правительство субъекта РФ». Название «глава субъекта РФ» предполагается сделать общим для высших должностных лиц всех регионов, и наименование законодательного органа субъекта федерации, согласно законопроекту, не может содержать словосочетаний, составляющих основу наименований федеральных органов государственной власти.

При этом в пресс-службе Комитета Госдумы по госстроительству добавили, что в регионах могут предусмотреть дополнительные названия для должности главы субъекта РФ с учетом национальных и исторических особенностей, но оно не должно содержать слова «президент». Остается небольшая юридическая лазейка для любителей экзотики в «эмиратах», но и там не будет местного президента, а тем более хана или падишаха.

В чем мы видим политическое и общегосударственное значение внесенного законопроекта? Во-первых, он укрепит политический статус каждого региона, а во-вторых, усилит политическую роль регионов, их воздействие на политику Президента и государства в целом. Представители регионов в Государственной Думе, если в будущем их там будет преобладающее большинство, смогут потеснить клан профессиональных политиков центральной администрации, и превратить Думу, правда, только его нижнюю палату, в полноценный Парламент. Это возможно также при еще одном условии – отказа от выборов половины депутатов по партийным спискам.

В России установится Конституционная Президентская Монархия, где деятельность Президента будет ограничена Конституцией и находиться под контролем Парламента, а не под опекой московской политической мафии профессиональных политиков и ростовщического капитала. При этом народовластие с разделением ветвей власти будет заменено на публичную власть. Все это приведет к оздоровлению политического климата в стране. В этом смысл сегодняшней предвыборной борьбы для всех сколько-нибудь здоровых политических сил страны, для всех русских патриотов. В связи с этим и вопрос следующих выборов всех уровней: «За что голосовать?» получит четкий и ясный ответ: «За сильные регионы, за идею (высказанную еще Э.Э. Росселем) о сильных и равноправных субъектах Федерации». Тут не годится формальное переименование всех областей и республик в губернии, выдвинутое в программе ЛДПР еще в 1995 г. [3]. Переименование имеет смысл только когда ему соответствует изменение реального положения регионов.

Только сильные регионы сегодня могут спасти Россию. Поэтому историческое сравнение Э.Э.

Россея и его соратников с «гражданином Мининым и князем Пожарским» спасет от новых московских Лжедмитриев. Интуиция опытного политика, бывшего советского крупного хозяйственника, подсказала Э.Э. Россею, что спасение России - в усилении регионов, их способности воздействовать на Центральную власть, говорить с ней не как с капризным деспотом, стоящим выше Закона, а как с законопослушным партнером, что уже делали главы автономных республик, показывая пример нерешительным руководителям областей. Осуществление этой идеи приведет к тому, что прогнозируемая Российская монархия будет не только Президентской, но и Конституционной.

Сегодня России не помогут никакие перестановки в федеральном Центре. За десятилетия своего политического господства правящий клан «профессиональных политиков» не только выдохся, но и выродился, он выдвигает на ведущие посты своих детей и внуков, готов вести своих сыновей на высший пост в государстве. Этому клану русский народ теперь вправе сказать: «А вы, друзья, как ни садитесь, все в музыканты не годитесь». Если большинство регионов поставит перед собой задачу размежеваться с центральным кланом профессиональных политиков, чтобы объединиться между собой и с Президентом, то освобождение России от американских и доморощенных ростовщиков и их многочисленной политической обслуги будет не за горами. России сегодня стало уже не по карману содержать быстро растущую армию московской саранчи. Если численность центрального аппарата управления, по словам первого председателя Государственной Думы И.П. Рыбкина, за три года реформ увеличилась в три раза, то прожорливость всей этой американизированной публики возросла в сотни и тысячи раз. Дальше ехать некуда и не на что, кормовая база их иссякла.

Но не грозит ли размежевание России, начатое в 1991 г., национальным крахом? Высказанный В.И. Лениным принцип «размежеваться, чтобы объединиться» является геополитическим законом России на всех крутых поворотах русской истории. Так было в 1605-1612 гг., в 1917-1922 гг. В этом же направлении развиваются события и на повороте 1991-2021 гг. Как метко заметил наш современник С. Солнцев, в узкие горловины истории Россия проходит по частям. Сегодня как раз такой случай, когда Россия начинает по частям проходить в новую социально-политическую горловину русского социализма, который обновит мир духовно и геополитически.

Обратим также внимание на программу и предложения ЛДПР. Еще 25 лет назад партия предлагала признать Талибан и после позорного изгнания США из Афганистана эта тема вновь выходит на первый план. А что касается государственно-территориального устройства РФ, то предложения ЛДПР также выглядят пророчески. Так, в программе ЛДПР в разделе «Программные установки ЛДПР» отмечается: «Центр должен оставить за собой только семь вопросов: внешняя политика, оборона, транспорт, финансы, связь, энергетика и экология. Другие вопросы решаются в регионах» [4]. Далее отмечается: партия отмечает всю опасность включения в конституции субъектов страны права выхода из государства. Не следует в регионах, как, например, в Астрахани, Томске и Ставрополе, называть органы управления «государственными». На Западе уже прямо говорят, что скоро признания независимости будут требовать Дагестан, Кабардино-Балкария, Татария, Башкирия, где есть свой герб, свой президент, свой язык, свое право внешних сношений, все что есть уже для того, чтобы провозгласить себя независимым государством. Осталось только ввести валюту и поставить пограничные столбы» [4, с. 37-38].

Прежде в 1995 г. он же писал: «Принятая наспех в 1993 г. новая конституция Российской Федерации не только не смогла сдержать процессы «разбегания» автономий, но и своим признанием их государственности способствовала этому. Почти все автономии объявили себя республиками, следовательно, государствами, причем суверенными. Соответственно они наделили себя правом приостанавливать действие Федеральной конституции на своей территории (Башкирия, Якутия, Тува и др.), правом самостоятельного устройства власти (формы правления, его структуры, порядка и др.). Таким образом Россия представляет собой Федеративное государство лишь на бумаге, в то время как ее национальные «субъекты» все более рассматривают себя как суверенные государства в составе конфедерации, полный распад которой пока сдерживается их экономической и политической слабостью, инерцией сложившихся хозяйственных связей некогда единого народно-хозяйственного комплекса страны, и цементируется потенциалом и волей русских областей и краев (якобы «равноправных» с авто-

номиями - республиками, а по сути униженных политически и оскорбленных экономически...) [3, с.9].

Отложенные на время вопросы стране приходится решать через четверть века и хорошо, если их решение будет происходить мирным путем через законодательство партии власти, имеющей в Государственной Думе конституционное большинство. Любопытно, что большинство активных зарегистрированных партий РФ, их идеологи и мыслители молчат на тему государственного устройства страны. Это тема табуирована. Мало кто открыто высказывается даже из известных интеллектуальных бунтарей [5]. Очевидно, тут сказывается коллективная память и страх, унаследованный от 1993 г., от расстрела советского парламента и силового уничтожения советской конституции. Из политических партий только партия власти «гнет свою линию», а также ЛДПР уже 30 лет продолжает развивать и популяризировать идеологию приравнивания регионов к губерниям единого унитарного государства. Последняя схема чрезвычайно проста и потому ошибочна. Достаточно представить, что Татарстан получит наименование Казанской губернии, а Башкирия будет Уфимской губернией, как это и было при последнем российском царе-страстотерпце. Сказанное означает, что путь поиска предпринимаемый «Единой Россией» более надежен и исторически оправдан. Ведь и сама форма советов была стихийно создана народом в период противостояния с самодержавием. А облачение советов в особую модель государственного устройства или советской власти было проведено большевиками во главе с В.И. Лениным, прозорливо увидевшим в гениальной народной инициативе зародыш новой народной власти диктатуры пролетариата и беднейших слоев крестьянства. Это значит, что надо вновь и вновь обращаться к историческому опыту народной жизни, чем объясняется интерес президентской администрации к низовой народной демократии в форме соборной жизни.

Нынешние власти фактически признают в русской империи наличие подлинной демократии. Между тем старые славянофилы считали Земские Соборы и низовое народное самоуправление атрибутом русской монархии. Поскольку «русские разучились иметь царя» по мнению И.А. Ильина, народ должен учиться быть народом заново. Он писал: «Мне приходилось встречать людей, непоколебимо уверенных в том, что стоит в России «провозгласить монархию» – и все «пойдет гладко и станет все на место». Слушаешь таких людей и удивляешься: для них история как будто не существует. Ведь монархический строй не может, что называется, «повиснуть в воздухе», необходимы, по крайней мере, две предпосылки, две основы: во-первых, – верное монархическое строение души в народе, которое можно было бы точнее всего выразить словами: надо уметь иметь Царя; и во-вторых, необходимы те социальные силы, которые понесли бы богоданного Государя – преданностью, верностью, служением, честью, честностью и в особенности тем правдоговорением перед лицом Государя, которое необходимо ему самому, как «политический воздух». Имеются ли эти предпосылки в России? Россия ведь имела счастье быть монархией и почему-то развалилась... Почему? Не от того ли, что она разучилась иметь Царя? Не от преобладания ли честолюбивой интриги над верностью и преданностью? Не от того ли, что монархизм карьеры вытеснил монархизм служения? Что же, дело с тех пор усовершенствовалось? И притом значительно? Научились ли русские люди иметь Царя? Или они опять предадут его за свой частный прибыль на растерзание? – Вот о чем следовало бы подумать «провозглашателям». Монархия должна быть подготовлена религиозно, морально и социально; иначе «провозглашение» окажется пустым словом и началом нового разложения...» [6, с. 382].

И автора статьи вновь начинают терзать смутные сомнения: ведь если невозможно насадить желаемую и привлекательную для элиты православную монархию силовым приемом сверху, то низовое самоуправление и соборность, о которых не раз говорил А.И. Солженицын и есть тот естественный природный путь России без прививки извне, но рост снизу вверх и есть единственно возможный спасительный и предлагаемой властью нашей стране путь. Не зря поклоняются наследию А.И. Солженицына в школах, не зря ставят ему памятники и проводят научные конференции. Сверху Россию изменить нельзя, значит надо снизу, но идти не социалистическим путем красного проекта, а путем низового народного самоуправления в направлении белого движения консенсуса бар и холопов. И не зря слово «холоп» все чаще вылетает из уст председателя ЛДПР в его общении с народом. Однако предполагаемые холопы, не желая быть выпоротыми на конюшне, сдвигаются в сторону левого миропредставления о социальной справедливости и симпатии к социалистическому укладу жизни.

Список источников

1. Новая газета, 27 сентября 2021 г. Электронный ресурс: <https://novayagazeta.ru/articles/2021/09/27/klishas-predlozhil-gosdume-obnulit-sroki-polnomochii-gubernatorov-i-dat-im-izbratsia-snova-news>
2. Шекспир У. Трагедия «Ромео и Джульетта», акт II, сцена II, Джульетта.
3. Жириновский В.В. Нам нужны губернии одного российского государства. М.: Издание ЛДПР, 1995. – 16 С.
4. Идеология ЛДПР. М.: Издание ЛДПР, 2011. – 96 С.
5. Делягин М.Г. Россия после Путина. Неизбежна ли в России «оранжево-зеленая» революция. М.: Вече, 2005. – 416 С., Севастьянов А.Н. Время быть русским! Третья сила. Русский национализм на авансцене истории. М: ЭКСМО, Яуза. 2004. – 896 С., Корнеева Е.А. Царство Путина. Неосталинизм по просьбам народа. СПб.: Питер, 2011. – 208 С.
6. Ильинъ И.А. Наши задачи (Статьи 1948-1954 гг.). Томъ II-й. Париж: Издание Русскаго Обще-Воинскаго Союза, 1956. – 683 С.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 5 ноября 2021 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 6.11.2021.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 14,5

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях!

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 декабря	III Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1244
5 декабря	II Международная научно-практическая конференция ФИНАНСЫ И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	90 руб. за 1 стр.	МК-1245
5 декабря	Международная научно-практическая конференция МОДЕРНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1246
5 декабря	Международная научно-практическая конференция ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЮРИСПРУДЕНЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1247
7 декабря	XXXIV International scientific conference EUROPEAN RESEARCH	90 руб. за 1 стр.	МК-1248
7 декабря	X Всероссийская научно-практическая конференция МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ РОССИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1249
10 декабря	XXII Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1250
10 декабря	IV Международная научно-практическая конференция НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1251
12 декабря	V Международная научно-практическая конференция СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1252
12 декабря	II Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1253
15 декабря	I Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1254
15 декабря	XI Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1255
15 декабря	XI Международная научно-практическая конференция ПЕДАГОГИКА В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1256
15 декабря	XI Международная научно-практическая конференция ЮРИСПРУДЕНЦИЯ В ТЕОРИИ И НА ПРАКТИКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1257
17 декабря	X Международная научно-практическая конференция СТУДЕНЧЕСКИЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1258
17 декабря	XI Международная научно-практическая конференция НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1259
20 декабря	XXVIII Международная научно-практическая конференция НАУКА И ИННОВАЦИИ В XXI ВЕКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ОТКРЫТИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1260

www.naukaip.ru