

№ 7

2022

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 7 (89)

2022

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 7 (89) июль 2022 г.

международный ежемесячный научный журнал

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

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

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

Члены редакционной коллегии

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рабочий язык журнала: русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

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

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

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Ответственный редактор: Меняйкин Данила Владимирович

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

Андриянов И.А. Искусственный интеллект как инструмент цифровизации таможенных органов _____	6
Баранова Ю.С., Япрынцева В.А. Аграрный туризм: состояние и векторы развития в региональных условиях _____	11
Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В. Оценка устойчивости процесса диверсификации производства продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса _____	15
Берговина А.Д., Оглоблин В.А. Повышение эффективности деятельности МУП ^о «Водоканал» в условиях цифровой трансформации _____	20
Блатова Т.А., Макаров В.В., Слущкий М.Г. Роль повышения удовлетворенности потребителей в системе управления качеством провайдера цифровых услуг и решений _____	23
Богатырь В.М. Теоретические основы логистики на российском потребительском рынке товаров _____	27
Васёва Г.С., Балдина М.Ю. Визуализация и большие данные: новейшие тенденции визуализации при работе с Big Data _____	31
Васёва Г.С., Жуланов М.М. Эконометрическое моделирование уровня цифровизации общества в Российской Федерации _____	35
Вафай Зада Абдул Хамид Статистический обзор структуры торговли Афганистана с 2002 по 2020 год _____	39
Гагарина С.Н., Волохова Я.В. Управленческие решения социально-психологических проблем активного долголетия _____	45
Галицкая Ю.Н., Аверина А.В. Особенности проведения аудита бухгалтерского баланса _____	49
Герасимов Б.Н. Исследование и развитие подпроцесса управления эффективностью инноваций организации _____	52
Грязнов С.А. Новая экономическая повестка России в условиях глобальных ограничений _____	59
Грязнов С.А. Организационные задачи, поставленные работодателями современной системе образования _____	62
Долженко О.И. Использование слияний и поглощений для обеспечения роста ТНК индустрии моды после пандемии _____	65
Иванов А.А. Особенности таможенно-тарифного регулирования в РФ на современном этапе развития международных отношений _____	70
Изварина Н.Ю., Антоненц П.А., Солошенко Ю.Д., Чульфаев Н.А. Использование информационных систем в ходе проведения аудита _____	73
Изварина Н.Ю., Апполонова Е.А., Козлова К.А., Тупакова К.Д. Внешний и внутренний аудит как актуальное направление обеспечения экономической безопасности компании _____	78

Изварина Н.Ю., Серикова А.Ю., Уварова А.А., Голубова А.Г. Использование комплексной системы экономической безопасности в практической работе компании _____	82
Козырь А.И. Теоретические основы системы управления финансовыми рисками в таможенных органах Российской Федерации _____	86
Кононенко Д.С. Факторы, влияющие на успешную разработку и внедрение новых товаров на международные рынки _____	89
Корниенко И.В. Система управления проектами: обзор практики внедрения и функционирования на базе строительного предприятия _____	92
Костенькова Т.А. Анализ факторов, влияющих на результативность труда персонала предприятия _____	96
Котельникова Н.В. К вопросу о целесообразности использования ставки дисконтирования денежных потоков _____	99
Ларин С.Н., Соколов Н.А., Хрусталеv О.Е. Развитие российской электронной промышленности: поиск конкурентных преимуществ в условиях санкций _____	104
Ларин С.Н., Хрусталеv О.Е., Акимкина Д.А. Система критериальных и результирующих показателей для оценки характеристик эффективности деятельности предприятий ОПК _____	112
Леонова Е.В. Организационно-управленческие ресурсы в развитии цифрового государственного управления в Российской Федерации _____	120
Лукащук В.И. Спортивный менеджмент как социально-управленческая деятельность в физкультурно-спортивной организации _____	124
Маглинова Т.Г. Глобальный продовольственный кризис _____	128
Маглинова Т.Г. Европейский опыт применения параллельного импорта на примере сферы здравоохранения _____	132
Майорова К.А. Пути расширения доли присутствия полиэтилена производства ПАО «Лукойл» _____	136
Матвиенко Д.Р. Банкротство граждан и индивидуальных предпринимателей в России _____	140
Мильгуй Т.П. Роль инновационного потенциала в экономической безопасности страны _____	144
Мильгуй Т.П. Угрозы экономической безопасности государства _____	147
Мугаева Е.В. Антироссийские санкции и их влияние на экономику страны _____	150
Муравьева Н.Н., Харитоненкова М.В. Исследование современного состояния малого бизнеса в России _____	153
Назекoва М.Т. Современное состояние монетизации экономики Кыргызской Республики _____	159
Непарко М.В., Нестеренко А.В. Осуществление экспортного контроля в условиях санкций _____	164

Непарко М.В., Нестеренко А.В. Экспорт и импорт товаров в условиях санкций_____	168
Новикова И.И., Червяков М.В. Цифровая трансформация здравоохранения в условиях пандемии: опыт СберЗдоровье _____	171
Платонова Ю.Ю., Жерлицина А.И. Современное состояние дистанционного банковского обслуживания в России _____	176
Рагозинникова Е.В. Особенности ценообразования услуг таможенных представителей_____	180
Сапунов А.В. Основные направления совершенствования стратегии развития предприятия по производству кирпича _____	184
Сапунов А.В. Повышение конкурентоспособности организации АО «Русская телефонная компания» _____	188
Семенюк С.А., Серебрякова К.О., Стельмах Е.Н. Планирование и реализация программы национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» (на примере министерства экономического развития Калужской области)_____	193
Соколов Д.Д. Экспансия китайской ТНК «China Minmetals corporation» на зарубежные рынки _____	199
Сулумов С.Х. Проблемы рынка труда в условиях цифровизации экономики _____	206
Татарченко К.Р. О теоретических основах инноваций: роль в преодолении кризисных явлений _____	210
Тимофеева М.В. Особенности составления отчетности в НКО _____	214
Тимофеева М.В. Планирование аудита финансовых ресурсов в некоммерческой организации _____	219
Упоров И.В. Устав железных дорог РСФСР 1922 года: содержание и сравнение с российским законом 100 лет спустя _____	224
Упоров И.В. Экономика и финансы в нормах российских законов в июле-месяце 300, 200 и 100 лет назад _____	229
Фролова А.А., Кочубей Е.И. Анализ и перспективы развития туристической индустрии в Российской Федерации _____	235
Фролова А.А., Кочубей Е.И. Меры государственной поддержки туристического бизнеса _____	241
Черепанова Т.Г. Использование цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов на примере компании продуктового ритейла _____	245
Шадрина С.С. Эффективные стратегии продаж телекоммуникационных услуг связи в условиях высокой конкуренции _____	251
Ямков М.П. Оценка прибыли от продаж на основании отчета о финансовых результатах _____	255

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

И.А. Андриянов, студент

Научный руководитель: В.В. Боброва, д-р экон. наук, доцент

**Оренбургский государственный университет
(Россия, г. Оренбург)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-6-10

***Аннотация.** В данной статье рассматривается понятие цифровизации экономики. Рассматривается роль искусственного интеллекта в цифровизации экономики. Приведен принцип работы нейросетей. Ключевые мероприятия по цифровизации российской экономики рассмотрены в качестве условий, опосредующих инновационное развитие государственных таможенных услуг. Также, автор рассматривает основные направления проекта Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на период до 2030 года, акцентируя те, где применен искусственный интеллект.*

***Ключевые слова:** искусственный интеллект, цифровизация экономики, таможенное дело, нейросеть, “интеллектуальный” пункт пропуска, компьютерное зрение, стратегия развития ФТС РФ.*

В настоящий момент компьютеры и компьютерные технологии настолько глубоко проникли в жизни людей, что не только индивид, но и государство в целом не может полноценно функционировать без современных технологий. Без цифровизации экономики, страна полностью отрезается от мировой экономики, и не может в условиях рыночной экономики конкурировать с большинством государств.

Под цифровизацией экономики имеется в виду внедрение технологий в экономику страны. Она обеспечивается за счет автоматизации всех процессов и технологий обработки данных и использовании таких инструментов, как цифровые деньги, удаленный банкинг и другие финансовые технологии, обеспечивающие формирование двухуровневой банковской системы, роботизация производства, электронный документооборот, цифровые государственные услуги и т.д.

Сегодня Российская Федерация осознает потребность во внедрении технологий в экономику страны и ставит в приоритет в её исполнении. Согласно Указу Президента РФ от 21.07.2020 №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», цифровая экономика является одним из наиболее приоритетных ориентиров будущего [1].

Также, на момент написания статьи действует национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», посвящённый комплексной цифровой трансформации экономического устройства и социальной сферы государства

Цифровая инфраструктура в России включает в себя:

- удаленную идентификацию, основанную на биометрии, т. е. систему распознавания людей по определенному набору физических характеристик;

- технологии распределенных реестров, включающих цифровые закладные, аккредитивы и банковские гарантии, которые в совокупности позволяют оперативно проанализировать и подтвердить актуальность и правильность данных о клиенте или сделке;

- цифровой профиль, содержащий совокупность сведений о физических и юридических лицах;

- финансовый маркетплейс и регистратор финансовых транзакций – система электронного и дистанционного продвижения финансовых продуктов и услуг, а также цифровая регистрация финансовых сделок;

- систему быстрых платежей, основная задача которой – обеспечение проведения моментальных переводов [2].

Проблема цифровизации экономики в том, что последнее десятилетие компьютерные технологии развиваются настолько быстро, что государственные органы и институты просто не успевают внедрять в свою работу новые цифровые решения. Такой обширный институт, как таможенное дело, несмотря на успехи в автоматизации своей работы и применения электронных средств и инструментов, не всегда способен успевать за технологическим прогрессом. В деятельности Федеральной Таможенной Службы РФ (далее – ФТС РФ) было предпринято несколько удачных попыток инновационно развить свою деятельность. Основные нормативные документы, в которых есть упоминания о цифровизации своих услуг являются – Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» №289-ФЗ от 03.08.2018 [3], Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [4], Комплексная программа развития ФТС России на период до 2020 года [5]. Анализ этих документов показал основные шаги, которые ФТС РФ сделал для улучшения прогресса своей работы:

- создание электронных таможен, а также центров электронного декларирования;
- переход на электронный документооборот;
- автоматическая регистрация деклараций;
- создание сервиса «Личный кабинет участника ВЭД»;
- перевод участников ВЭД на единый ресурс лицевых счетов плательщиков таможенных платежей.

Несмотря на то, что ФТС РФ активно применяет новые технологии для совершенствования функционирования своей деятельности, в работу таможенных органов не хватает автоматизации. Решить данную проблему позволит технология искусственного интеллекта и нейросетей. Искусственный интеллект представляет собой комплексную систему, способную решать задачи, заданные человеком с имитацией человеческих когнитивных способ-

ностей, и получать при выполнении сопоставимый результат с результатом, полученным человеком. Искусственный интеллект работает на основе нейросетей, которые имитируют строение и работу нейронов в мозге человека.

Нейрон – нервные клетки, работа которых состоит в передаче и приёме сигналов от других нервных клеток. Один такой нейрон, которых в человеческом мозге около ста миллиардов, способен передавать сигнал огромному количеству других нейронов. В науке искусственного интеллекта нейрон является элементарной единицей. Искусственный нейрон представляет собой математическую функцию, модель или прототип биологического нейрона человека. Такая технология способна анализировать полученные данные, прогнозировать наступление или не наступление определенных событий, и находить нетривиальные зависимости. Для правильной работы необходимо настроить и обучить нейросеть путем предоставления наборов данных программе, чем больше набор данных, тем точнее будет анализ или прогноз.

Искусственный интеллект полезен не только для научных работников и программистов, но и для государства, который хотят оптимизировать и автоматизировать работу целых органов. В 2019 году президент Российской Федерации подписал и принял Стратегию развития искусственного интеллекта до 2030 года.

Технологии искусственного интеллекта, которые планируется разработать в РФ до 2030 года:

1. Онлайн платформа с обезличенными государственными данными и данными компаний, к которым будут иметь доступ компании-разработчики систем искусственного интеллекта.

2. Архитектурные мощности, которые смогут создавать архитектуру соответствующих чипсетов.

3. Интеллектуальные устройства с процессами искусственного интеллекта.

4. Программные и технологические решения, которые могут обеспечить превосходство над человеком по специальным задачам [6].

Так, ФТС РФ в Стратегии развития таможенной службы до 2030 года, основной целью развития стала формирование к 2030 году качественно новой, насыщенной искусственным интеллектом, умной таможенной службы, незаметной для законопослушного бизнеса и результативной для государств [7].

Для достижения главной цели ФТС реализует шесть федеральных проектов, один из них предусматривает создание цифровых технологий – федеральный проект «Цифровые технологии». Первоначально паспортом федерального проекта «Цифровые технологии» предполагалась разработка девяти дорожных карт по развитию отдельных СЦТ, однако уже на этапе обсуждения и согласования дорожных карт было принято решение о включении субтехнологий СЦТ (далее – суб-СЦТ) «Большие данные» в дорожную карту развития СЦТ «Нейротехнологии и искусственный интеллект». Также, ФТС РФ разрабатывает интеллектуальный пункт пропуска, являющейся перспективной в исследуемой области. Его функционирование будет основано на единой информационной системе, технические свойства которой обеспечат работу по принципу «единого пункта приема». Такие пункты пропуска уже работают для морских и авиационных грузов, а для автомобильных и железнодорожных транспортов их планируют разработать до 2030 года в рамках программы Стратегии развития таможенных органов.

Так как искусственный интеллект применяют для прогнозирования, ФТС РФ планирует внедрить нейросети в формировании профилей рисков участников внешнеэкономической деятельности. С помощью технологии компьютерного зрения, которое за последние 10 лет стремительно развивается, товары будут проверяться программой на предмет ограничений ввоза, но для этого нейросети нужно иметь большую базу данных с максимальным количеством объектов, а также необходимо разработать программное обеспечение для анализа полученных данных. При таком использовании технологии, человеческая ошибка будет минимизированная, не

исключая при этом вмешательство сотрудников таможен в принимаемые программой решения.

Несмотря на позитивные тенденции, вызванные внедрением искусственного интеллекта на начальном этапе, недостаточное оснащение пунктов пропуска остается острой проблемой в развитии таможенных технологий на границе Российской Федерации. Согласно статистике, около 15% пунктов пропуска соответствуют Единым стандартным требованиям к оборудованию и материально-техническому оснащению Зданий, помещений и сооружений [8], около двух третей пунктов пропуска нуждаются в значительной технологической реконструкции и модернизации. Поэтому инновационное материально-техническое обеспечение пунктов пропуска в соответствии с новой таможенной концепцией считается важным в исследуемой области. План действий Федеральной таможенной службы России до 2024 года по реализации Стратегии до 2030 года определяет, что строительство и модернизация пунктов пропуска должны осуществляться с учетом инфраструктуры, которая создана в приграничных регионах Российской Федерации, но с учетом новой технологии «искусственного интеллекта». Ожидаемый эффект приведет к созданию наиболее благоприятных условий для безостановочного перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу и позволит участникам внешнеэкономической деятельности подавать информацию для таможенного контроля один раз, благодаря глобальной и полной автоматизации таможенных операций, выполняемых с использованием современных информационных технологий, с использованием искусственный интеллект. В результате таможенная сфера станет более прозрачной, основанной на информационном доверии между таможенными органами и бизнесом.

Для эффективной работы систем, основанных на искусственном интеллекте, необходимо обеспечить подготовку кадров таможенной службы для правильной эксплуатации таких систем, формированию требований к функционалу и интерфейсу

систем с искусственным интеллектом, а в перспективе и обучению таких систем, а также открытие вакансий для специалистов по работе с нейросетями.

Вместе с Российской Федерацией, зарубежные страны также стремительно включают искусственный интеллект в работу таможенных органов. В Европе уже в полную силу работают машины с нейросетями iBorderCtrl, которые ищут данные в огромной базе данных, содержащихся на своих серверах. Эти машины стоят в аэропортах и пунктах пропуска, записывают аудио и видео человека, отвечающие на вопросы таможенных сотрудников, и в реальном времени анализируют записанные

данные и выявляют ложные данные. Также устройства с искусственным интеллектом будут установлены на таможенном контроле, где будет происходить проверка багажа.

Таким образом, в рамках цифровизации экономики к 2030 году Федеральная Таможенная Служба России поставила цель по оснащению таможенной службы интеллектуальными системами, и программами, работающие по технологии искусственного интеллекта, которые позволяют анализировать огромные массивы данных, исключая человеческие ошибки, за считанные минуты.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>
2. Центральный Банк Российской Федерации: официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/>.
3. Федеральный закон от 03.08.2018 №289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Приказ ФТС России от 27.06.2018 № 1065 «О решении Коллегии ФТС России от 25 мая 2017 года «О Комплексной программе развития ФТС России на период до 2020 года» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 N 2575-р (ред. от 10.02.2018) «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
6. Указ Президента РФ от 10.10.2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726>
7. Распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 N 1338-р «Об утверждении Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
8. Духно Н.А. Юриспруденция и искусственный интеллект // Материалы Второго Международного транспортно-правового форума. – М.: Изд-во Юридического института МИИТ, 2020.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AS A TOOL FOR DIGITALISATION OF CUSTOMS SERVICE

I.A. Andriyanov, *Student*

Supervisor: *V.V. Bobrova, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor*

Orenburg State University

(Russia, Orenburg)

***Abstract.** This article examines the concept of digitalisation of economics. The article also considers the role of artificial intelligence in digital economy. It gives the principle of operation of neural networks. The key measures for the digitalization of the Russian economy are considered as conditions mediating the innovative development of state customs services. The author examines the main directions of the draft Strategy for the development of the Customs Service of the Russian Federation for the period up to 2030, emphasizing those where artificial intelligence is used.*

***Keywords:** artificial intelligence, digital economy, customs, neural networks, “smart” checkpoint, computer vision, development strategy.*

АГРАРНЫЙ ТУРИЗМ: СОСТОЯНИЕ И ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

Ю.С. Баранова, студент

В.А. Япрынцева, студент

Научный руководитель: А.А. Мигел, канд. экон. наук, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-11-14

***Аннотация.** В статье обозначены значимость и перспективы аграрного туризма в российских условиях. Западные санкции и жесткие ограничения по перемещению граждан России определили новые векторы в стимулировании отечественного туризма. С учетом наличия востребованных туристских маршрутов в территориальном пространстве Российской Федерации акцент на относительно новый аграрный формат позволит привлечь внимание не только резидентов страны, но и иностранных туристов. Агротуризм способен стать перспективным направлением развития сельскохозяйственного сектора региональных экономик. Отсюда интерес и со стороны инвесторов к созданию востребованных агротуристских площадок. В этом направлении Россия обладает существенными конкурентными преимуществами.*

***Ключевые слова:** аграрный (сельский) туризм, разновидности аграрного туризма, развитие сельских территорий, гранты для сельскохозяйственных производителей, востребованность туристских маршрутов, государственная поддержка.*

Аграрный туризм является одним из индикаторов стимулирования развития сельских территорий, выступая составляющей области агроэкономики. Данный вид туризма способствует возрождению и развитию национальных ремесел и промыслов, обычаев и обрядов. В целом, туризм характеризуется как одна из наиболее доходных и динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Нельзя не обратить внимание на экономический успех Турции, когда из отсталой аграрной страны она за 30-летний период превратилась в высокоразвитую туристскую территорию.

Понятие «сельский/аграрный туризм» можно определить, как перспективную отрасль в туристическом секторе, которая направлена на посещение мест, находящихся за пределами известных и популярных объектов культуры и крупных городов. В данном перечне - усадьбы, фермы, деревни, наблюдение за их функционированием и возможное участие в их деятельности. Потенциальными посетителями таких объектов могут быть жители больших городов. Лучшими агротуристскими райо-

нами России являются: Ставропольский и Краснодарский край; Астраханская, Калужская [1], Нижегородская, Смоленская и др. Популярностью пользуется Республика Дагестан, её успехи в агротуризме за последние годы значительны.

Страны ЕС развивая аграрный туризм, в свое время были активно ориентированы на гастрономические туры и демонстрацию своих винодельческих достижений. Другим направлением выступает поддержка производства дичи на промышленной основе с использованием вольеров и выпуском на угодья охотничьих хозяйств. Имеются аналогии и у Российской Федерации. Охота и рыбалка остаются привлекательными вариантами досуга и хобби для определенных категорий людей. Так, рыболовные туры нашей страны проходят через Иркутскую область, Бурятию, Забайкальский и Хабаровский края, Амурскую область, Красноярский край, Якутию. Вместе с тем, востребованными продуктами являются предложения от туристских компаний Подмосковья, Калужской области, Карелии и др. регионов.

Другой разновидностью аграрного туризма выступает отдых в частных домовладениях. Такая практика реализуется не только на морских побережьях. К примеру, в планах их реализации со стороны администрации Ульяновского района Калужской области уверенно лидирует развитие экотуризма на базе государственного природного заповедника «Калужские засеки». Заповедник расположен на границе с Орловским и Тульским регионами. На его территории имеется богатая флора и фауна, среди редких животных – зубр и рысь. Это места, воспетые И.С. Тургеневым в знаменитых «Записках охотника». Именно здесь открываются широкие возможности для разработки востребованных туристских маршрутов [2].

Отметим, что динамика агротуризма способствует развитию сельских территорий, закреплению квалифицированных специалистов и улучшению уровня жизни местных жителей [3]. Несмотря на санкционные и транспортно-логистические проблемы, государством были разработаны проекты, направленные на укрепление и развитие аграрного бизнеса внутри страны ещё с 2021 года, что несомненно стимулирует процесс его поддержки и укрепления.

Новый грант для сельхозпроизводителей под названием «Агротуризм» реализуется в России с 2022 года. Средства гранта будут перечисляться из бюджета субъектов РФ заявителю для возмещения части его затрат, ориентированных на реализацию проекта по развитию аграрного туризма. Главным показателем определения субъектов РФ для предоставления гранта, станет наличие разработанного проекта развития данного варианта бизнеса.

Еще в 2021 году Президентом РФ был подписан закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». В этом документе правомерно вводится термин «сельский туризм», который стал приоритетным направлением государственной политики, включающим соответствующее улучшение инфраструктуры потенциально посещаемых территорий [4].

Одновременно, Министерством экономического развития Калужской области разрешен вопрос выплаты субсидий на

развитие аграрного туризма. Из государственного бюджета было выделено более 8 млн. рублей. Также выделены субсидии четырём организациям на сумму более 2 млн. рублей. Численность приезжающих туристов в Калужскую область в 2021 году составила около 2 млн. человек. По территории Калужского региона реализуются исторические туристические маршруты, среди которых: «Колыбель Космонавтики» в городе Калуга, «Обнинск – первый наукоград», «Императорский маршрут Калужской области», «Последняя встреча с ордой», «Кутузов vs Наполеон» в городе Малоярославец, «Родина Маршала Жукова», «Территория архитектуры» в городе Калуга, «Город параллельной реальности» в Боровском районе и другие [5].

Самой крупной туристической выставкой России в категории «Туризм и отдых» является МИТТ, как международная деловая площадка для стран, регионов и туристических компаний со всего мира, которые позиционируют свои продукты и услуги на российском рынке. Выставка проводилась с 15 по 17 марта 2022 году в Московском выставочном центре «Крокус Экспо». Так для Калужской области форум МИТТ стал не только пространством для презентации проекта, но и площадкой для подписания межрегиональных соглашений, в том числе между Агентствами по развитию туризма Калужской и Тульской областей. Между регионами активно обсуждается возможность запуска туристического маршрута Калуга-Поленово в рамках развития проекта «Лето на Оке».

Российские сельхозпроизводители с 2022 года смогут претендовать на гранты в сфере агротуризма с учетом действий по охране окружающей среды [6]. Максимальный размер – 10 млн. рублей. Рассчитывать на помощь государства смогут субъекты малого бизнеса – разработчики проектов по развитию сельского туризма. В перечне действий: строительство или ремонт помещений для приёма гостей, благоустройство территорий, создание комфортной инфраструктуры, закупка туристского оборудования. Срок окупаемости проекта не более 5 лет. При этом, часть средств в проект должен вложить

сам предприниматель: 10% от гранта в размере 3 млн. рублей, 15% – от 5 млн. рублей, 20% – от 8 млн. рублей, 25% – от суммы гранта в размере 10 млн. рублей.

В целом, на развитие аграрного сектора в 2022 году будет выделено более 285 млрд рублей. В 2023 году на осуществление государственной программы предусмотрено направить почти 305 млрд. руб., в 2024 году – около 327 млрд. рублей (оценка заместителя главы Министерства сельского хозяйства РФ М.И. Увайдова). Эти средства будут реализованы по программам «Росагролизинга», пойдут на компенсацию производителям зерновых культур, закупочные интервенции, субсидии и поддержку сельского туризма.

В свою очередь, на развитие аграрного туризма ориентированы меры государственной программы «Развитие туризма в Калужской области до 2024 года». К

настоящему времени субсидии на укрепление материально-технической базы уже получили 80 субъектов агротуризма. Общая сумма субсидий составила 15,7 млн. рублей и более 100 млн. рублей – собственные инвестиции. В Калужской области уже функционируют более 615 гостевых домов, деятельность в данной сфере ведут свыше 115 предпринимателей.

К 2025 году численность участников сельского туризма составит не менее 3,5 млн человек (оценка Министерства сельского хозяйства РФ). Отсюда, констатируем важность развития сельского туризма, как эффективного средства поддержки российского фермерства, сельскохозяйственного производства, стимулирования внимания к территориям страны, обладающим историческим, культурным и природным потенциалом.

Библиографический список

1. Дорожкина Т.В., Петрушина О.М., Кондрашова И.В. О потенциале туризма в развитии региона (на примере Калужской области) // Вестник Калужского университета. – 2019. – № 3 (44). – С. 31-34.
2. Круглов В.Н., Мигел А.А. Мультипликативный эффект инновационного туристического бизнеса // Калужский экономический вестник. – 2016. – №2. – С. 33-34.
3. Горбатов А., Мигел А.А. Закрепляемость специалистов на селе // АПК: Экономика, управление. – 2002. – №11. – С. 21-25.
4. Круглов В.Н., Тютин Д.В. Инновационный аспект развития агропромышленного производства в регионах Российской Федерации // Управленческий учет. – 2021. – № 8-3. – С. 492-498.
5. Чаусов Н.Ю., Балакирева Е.С. Перспективы развития внутреннего туризма Калужской области // Modern Economy Success. – 2021. – №5. – С. 47-51.
6. Боровская Н.В., Лесина Т.В. Экономическая оценка состояния окружающей среды // В сборнике: Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского. Сер. "Гуманитарные науки" Калуга. – 2020. – С. 996-1005.

**AGRICULTURAL TOURISM: STATE AND DEVELOPMENT VECTORS
IN REGIONAL CONDITIONS**

Yu.S. Baranova, *Student*

V.A. Yapryntseva, *Student*

Supervisor: A.A. Miguel, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article outlines the significance and prospects of agricultural tourism in Russian conditions. Western sanctions and severe restrictions on the movement of Russian citizens have identified new vectors in stimulating domestic tourism. Given the presence of popular tourist routes in the territorial space of the Russian Federation, the emphasis on a relatively new agricultural format will attract the attention of not only residents of the country, but also foreign tourists. Agritourism can become a promising direction for the development of the agricultural sector of regional economies. Hence the interest on the part of investors in the creation of popular agro-tourist sites. In this direction, Russia has significant competitive advantages.*

***Keywords:** agricultural (rural) tourism, types of agricultural tourism, development of rural areas, grants for agricultural producers, demand for tourist routes, state support.*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЦЕССА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.М. Батьковский,¹ д-р экон. наук, гл. науч. сотр.

М.А. Батьковский,² канд. экон. наук, вед. науч. сотр.

П.В. Кравчук,² д-р экон. наук, коммерческий директор

¹Центральный экономико-математический институт РАН

²Научно-испытательный центр «Интелэлектрон»

(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-15-19

Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ, проект № 21-78-20001.

Аннотация. Объектом исследования, результаты которого представлены в данной статье, является процесс диверсификация производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, а предметом-оценка его устойчивости в условиях неопределенности внешней среды в период развязанной против России гибридной войны. Актуальность данного исследования вызвана потребностью повышения эффективности процесса диверсификации на предприятиях оборонно-промышленного комплекса и обеспечения устойчивости их развития. С использованием системного подхода разработан инструментарий оптимизации процесса оценки устойчивости предприятий при проведении ими диверсификационных мероприятий. При его разработке использованы экспертные и экономико-математические методы. Использование данного инструментария на практике будет способствовать оптимизации управленческих решений, регламентирующих процесс диверсификации производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: предприятия, оборонно-промышленный комплекс, диверсификация, инструментарий, устойчивость, оценка.

Одной из основных задач развития предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в современных условиях является диверсификация производства [1]. Она позволяет им одновременно развивать многие, не связанные друг с другом виды производства, расширять ассортимент производимых товаров и организовывать производство высокотехнологичной продукции. Расширение диапазона экономической деятельности предприятий, связанное с их диверсификацией, обеспечивает положительную динамику их инновационного развития [2; 3]. Разработка системного подхода к управлению диверсификационной деятельностью предприятий ОПК требует проведения анализа их устойчивости при реализации диверсификационных мероприятий, на которую оказывают влияние экономические, военные, политические и другие факторы [4]. Неко-

торые из них могут оцениваться качественно и количественно с применением экономико-математических методов. Для анализа других факторов могут использоваться только методы эвристического анализа. Поэтому при системной оценке устойчивости предприятий ОПК в ходе реализации диверсификационных мероприятий, необходимо использовать разные методы и модели [5].

Результаты исследования. В силу объективных причин, вызванных спецификой процесса диверсификации производства на предприятиях ОПК на практике при оценке процесса диверсификации производства на данных предприятиях приходится использовать метод экспертных оценок и относительные показатели, которые отражают изменения анализируемых параметров указанного процесса с целью сведения рассматриваемых показате-

лей к их единой совокупности [6]. В этом случае с нашей точки зрения целесообразно ввести в качестве относительного показателя изменений параметра μ_i^Y характеристику χ_i^Y . Данный показатель принадлежит системе показателей Y , i - порядковый номер выбранного параметра, $i \in P_Y \in N$, $Y \in N$, P_Y - совокупность рассматриваемых параметров; N - единая совокупность показателей. Следует выделить такие относительные показатели в соответствии с рассматриваемыми совокупностями параметров, характеризующих диверсификацию производства на пред-

приятии ОПК [7; 8]. Данные показатели предоставляют информацию об удаленности выбранных параметров от установленных допустимых границ их изменений I_2^i . В зависимости от удаленности каждого параметра от установленных границ их изменений, меняется показатель устойчивости диверсификационного мероприятия. Все параметры рассматриваемой системы показателей должны находиться в пределах I_1^i совокупности [9]. Сочетания определенных условий в отношении каждого параметра можно выразить следующим образом:

$$Y_\omega(t_1) = \{\mu^{Y_1}(t_1), \mu^{Y_2}(t_1) \dots \mu^{Y_i}(t_1) \dots \mu^{Y_{P_Y}}(t_1)\}, \quad (1)$$

где $Y_\omega(t_1)$ - показатель устойчивости системы показателей Y в момент времени t_1 ; $\mu^{Y_1}(t_1), \mu^{Y_2}(t_1), \mu^{Y_i}(t_1), \mu^{Y_{P_Y}}(t_1)$ - относительные показатели параметров системы показателей Y в момент времени t_1 ; P_Y - количество параметров, которые относятся к системе показателей Y .

Экономический смысл выражения (1) заключается в том, что показатель устойчивости в отношении каждого диверсификационного мероприятия, является отражением равновесия каждого параметра сово-

купности показателей. Следовательно, при условии достижения устойчивости состояний всех параметров совокупности показателей достигается устойчивость предприятия ОПК в процессе диверсификации производства [10]. При анализе всех диверсификационных мероприятий, осуществляемых предприятием ОПК, количество которых определим показателем Z , агрегированный показатель его устойчивости будет иметь следующий вид:

$$\omega Z(t_1) = \{Y_\omega^1(t_1) \dots Y_\omega^z(t_1) \dots Y_\omega^Z(t_1)\}, \quad (2)$$

где $\omega Z(t_1)$ - агрегированный показатель устойчивости функционирования предприятия ОПК в момент времени t_1 ; $Y_\omega^1(t_1), Y_\omega^z(t_1), Y_\omega^Z(t_1)$ - показатели устойчивости в разрезе каждого диверсификационного мероприятия в момент времени t_1 ; z - порядковый номер диверсификационного мероприятия, $z \in Z \in N$

В соответствии с выражением (2), уровень агрегированного показателя устойчивости предприятия ОПК при проведении диверсификации производства зависит от уровня показателей устойчивости каждого диверсификационного мероприятия [11; 12]. Для анализа их устойчивости они

должны оцениваться в соответствии с каждым параметром, состояние которого находится в рамках допустимых значений соответствующего показателя. Далее следует определить периодичность оценки, т.к. каждому конкретному моменту времени будет соответствовать результат, который отражает состояние основных параметров, характеризующих устойчивость предприятия ОПК, осуществляющего диверсификацию производства [13]. Для развития инструментария оценки устойчивости процесса диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК при использовании метода экспертных оценок с целью определения наиболее устойчивых

диверсификационных мероприятий ЛПП должен определять функции предпочтений PF , которые отражают соответствие аль-

тернатив множеству $[0,1]$. Определение PF можно представить как совокупность следующих правил:

$$\begin{aligned} P_1: & \text{если } x \text{ есть } A_1, \text{ то } y \text{ есть } b_1, \\ P_2: & \text{если } x \text{ есть } A_2 \text{ то } y \text{ есть } b_2 \\ P_n: & \text{если } x \text{ есть } A_n \text{ то } y \text{ есть } b_n, \end{aligned} \quad (3)$$

где A_1, A_2, \dots, A_n – нечеткие альтернативы; b_1, b_2, \dots, b_n – функции предпочтений ЛПП.

Представив функцию предпочтений в виде (3) можно для сравнения альтернатив использовать механизм нечеткого логического вывода:

$$R = A \rightarrow B, \quad (4)$$

где « \rightarrow » – обозначение нечеткой импликации; R – это нечеткое множество, которое задано на декартовом произведении $X \times Y$ множеств предпосылок и следствий.

Предположим, что имеется совокупность альтернатив A' . Для того, чтобы получить их оценку необходимо использовать функции предпочтений:

$$B' = A' \bullet R = A' \bullet (A \rightarrow B), \quad (5)$$

где « \bullet » – операция нечеткой композиции.

Допустим, что задано множество критериев X_1, X_2, \dots, X_p оценки устойчивости предприятия ОПК и каждый из них – это

лингвистическая переменная, которая задана на базовом множестве U_1, U_2, \dots, U_p . Тогда нечеткую функцию предпочтений можно представить в следующем виде:

$$d_i: \text{«Если } X_1 = A_{1i} \text{ и } X_2 = A_{2i} \text{ и } \dots \text{ } X_p = A_{pi}, \text{ то } PF = b_i\text{»}, \quad (6)$$

где A_{ji} – значение критерия X_i ; PF – нечеткая функция предпочтений, $b_i \in [0,1]$.

Если имеется совокупность альтернатив $v = (u_1, u_2, \dots, u_n)$, то следует их проранжи-

ровать, учитывая предпочтения ЛПП и используя следующие процедуры:

1) Правило d_i приводится к виду:

$$d_i: \text{«Если } X = A_i, \text{ то } PF = b_i\text{»} \quad (7)$$

С этой целью определяется функция принадлежности A_i :

$$\mu_{A_i}(v) = \min_{v \in V} (\mu_{A_{i1}}(u_1), \mu_{A_{i2}}(u_2), \dots, \mu_{A_{ip}}(u_p)), \quad (8)$$

где $V = U_1 \times U_2 \times \dots \times U_p$; $v = (u_1, u_2, \dots, u_p)$; $\mu_{A_{ij}}(u_j)$ – значение принадлежности элемента u_j нечеткому множеству A_{ij} .

2) Определяется функция принадлежности отношения R :

$$R = R_1 \cap R_2 \cap \dots \cap R_q, \quad (9)$$

где R_i – функция принадлежности, которую можно определить следующим способом:

$$\mu_R(v, i) = \min_{v \in V} (1, (1 - \mu_{A_i}(v) + b_i)) \quad (10)$$

$$\mu_R(v, i) = \min_{v \in V}(\mu_{R_j}(v, i)), j = 1, \dots, q \quad (11)$$

3) Определяются лингвистические оценки рассматриваемых альтернатив:

$$\mu_G(i) = \max_{v \in V}(\min(\mu_C(v), \mu_D(v, i))), \quad (12)$$

4) Проводится ранжирование альтернатив на базе точечных оценок, которые получены с использованием деагрегации лингвистических оценок.

Заключение

Реализация разработанных методических основ и моделей оценки устойчивости предприятий ОПК, осуществляющих диверсификационные мероприятия, позволит повысить эффективность их диверси-

фикационной деятельности. Решение данной задачи особенно актуально в настоящее время, т.к. в условиях гибридной войны против России, развязанной США и их союзниками, диверсификационная деятельность предприятий ОПК стала важнейшим фактором обеспечения экономической и национальной безопасности нашей страны.

Библиографический список

1. Цомаева И.В., Бажанов В.А., Киселева А.А. Диверсификация производства на предприятии оборонно-промышленного комплекса // Экономика. Профессия. Бизнес. 2020. № 3. С. 98-103.
2. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Совершенствование управления оборонно-промышленным комплексом. – М.: Онтотип. 2016. 472 с.
3. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Калачанов В.Д. Оптимизация процессов концентрации и специализации производства продукции в оборонно-промышленном комплексе // Радиопромышленность. 2014. №3. С. 171-181.
4. Коряков А.Г., Трифонов И.В., Куликов М.В. Диверсификация предприятий ОПК: задачи, проблемы, решения // Самоуправление. 2020. Т. 2. №1 (118). С. 207-210.
5. Мишин Ю.В., Костерев Н.Б., Сухарев В.Б. и др. Методы, процедуры и инструменты диверсификации предприятий и организаций ОПК России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10. № 1. С. 38-53.
6. Гудкова О.Е. Организационно-экономические технологии обеспечения диверсификации предприятий оборонно-промышленного комплекса // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2020. Т. 10. № 4. С. 152-162.
7. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. Влияние отраслевой структуры на эффективность производства в оборонно-промышленном комплексе // Радиопромышленность. 2015. № 2. С. 186-201.
8. Осипенкова О.Ю. Современные проблемы диверсификации оборонно-промышленного комплекса России // Вестник Екатеринбургского института. 2019. № 2 (46). С. 48-54.
9. Буренок В.М., Дурнев Р.А., Крюков К.Ю. Диверсификация оборонно-промышленного комплекса: подход к моделированию процесса // Вооружение и экономика. 2018. № 1 (43). С. 41-47.
10. Рукин Б.П., Булавина Е.В. Эффективность диверсификации корпораций оборонно-промышленного комплекса и оценка ее влияния на экономическую устойчивость и безопасность // Экономика и предпринимательство. 2019. № 2 (103). С. 1305-1309.
11. Иванова Л.Н., Брылева В.Ю. Оценка эффективности диверсификации деятельности предприятия // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. 2021. Т. 2. № 1. С. 171-179.
12. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования // Вопросы

радиоэлектроники. 2015. № 4. С. 204-222.

13. Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Tools to minimize risk under development of high-tech products // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 3. С. 116-120.

**DEVELOPMENT OF TOOLS FOR ASSESSING THE PROCESS
OF IMPLEMENTATION OF PRODUCTION DIVERSIFICATION PROGRAMS AT
ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX**

A.M. Batkovsky¹, *Doctor of Economic Sciences, Chief Researcher*

M.A. Batkovsky², *Candidate of Economic Sciences, Leading Researcher*

P.V. Kravchuk², *Doctor of Economic Sciences, Commercial Director*

¹**Central Economic and Mathematical Institute of the RAS**

²**Scientific Testing Center «Intelektron»**

(Russia, Moscow)

***Abstract.** The object of the research, the results of which are presented in this article, is the process of diversification of production at the enterprises of the military-industrial complex, and the subject is the assessment of its stability in the conditions of uncertainty of the external environment during the hybrid war unleashed against Russia. The relevance of this study is caused by the need to increase the efficiency of the diversification process at the enterprises of the military-industrial complex and ensure the sustainability of their development. Using a systematic approach, a toolkit for optimizing the process of assessing the sustainability of enterprises during their diversification activities has been developed. Expert and economic-mathematical methods were used in its development. The use of the developed tools in practice will contribute to the optimization of management decisions regulating the process of diversification of production at enterprises of the military-industrial complex.*

***Keywords:** enterprises, military-industrial complex, diversification, tools, sustainability, evaluation.*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУП^о «ВОДОКАНАЛ» В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

А.Д. Берговина, студент

В.А. Оглоблин, старший преподаватель

Иркутский государственный университет путей сообщения
(Россия, г. Иркутск)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-20-22

Аннотация. В статье рассматривается связь между уровнем качества жизни городского населения и методикой расчета показателя «Цифровая зрелость» для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов Российской Федерации. Приводятся данные деятельности МУП «Водоканал», на основании которых предлагается внедрение автоматизированных систем обнаружения протечек и технологии бестраншейного ремонта трубопроводов с применением эпоксидных композиций. Однако на данный момент повышение эффективности деятельности МУП «Водоканал» за счет цифровой трансформации законодательно не стимулируется. Однако учитывая тенденцию изменений Постановления Правительства РФ от 4 июня 2022 года можно предложить соответствующие индикаторы цифровой трансформации городских служб в следующую редакцию данного нормативно-правового акта.

Ключевые слова: цифровая трансформация, уровень качества жизни населения, эффективность деятельности предприятия, улучшение условий труда, удовлетворенность трудом.

Современное городское хозяйство один из главных факторов, определяющих уровень качества жизни населения. Гражданам обеспечивают тепло, горячую и холодную воду, электричество, транспортную инфраструктуру и много еще каких услуг, которые замечаешь только когда они становятся недоступны. В летний период времени традиционно отключают холодную или горячую воду для проведения ремонтных работ, что сразу же сказывается на настроении людей. Летом же проводятся земляные работы, часть из которых сужает транспортные возможности горожан. Особенно печально наблюдать, когда только что уложенный асфальт отремонтированной дороги улицы снимают ради устранения аварии на сетях водопровода, теплотрассы или канализации. В этой связи требуются новые формы координации городских служб и цифровая трансформация их деятельности.

Постановление от 4 июня 2022 года, утвержденное Председателем Правительства Российской Федерации М. Мишустинным, вносит изменения в методики расчета

показателей для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов Российской Федерации. Например, изменена методика расчета показателя «Цифровая зрелость» органов государственной власти субъектов Российской Федерации, учитываются индикаторы по здравоохранению, образованию, городское хозяйство и строительство, общественный транспорт и государственное управление. Из 34 индикаторов только один относится к координации городских служб: «доля диспетчерских служб муниципальных районов и городских округов, подключенных к системам мониторинга инцидентов и аварий на объектах жилищно-коммунального хозяйства», про цифровую трансформацию деятельности городских предприятий, например, обеспечивающих водоснабжение, не сказано ничего.

Приведем данные муниципального унитарного предприятия «Водоканал» одного из городов РФ. В таблице 1 рассмотрим более подробно показатели работы предприятия.

Таблица 1. Показатели работы МУП «Водоканал»

	Показатели работы
Протяженность сетей водопровода, км	774,09
Протяженность сетей канализации, км	745,08
Среднее количество аварий на сетях в год	540
Подано холодной воды за год, куб. м.	100603
Потерь воды от общего объёма, куб. м.	30180,9
Финансовые потери в год, руб.	405 933,1

Финансовые потери рассчитаны исходя из статистических данных, согласно которых реальные потери воды от станции очистки до крана составляют до 30% (при этом цена 1 куб. м холодной воды составляет 13,45 руб.).

Рассмотрим показатели движения персонала в таблице 2. Коэффициент текучести персонала достаточно универсальный показатель, по которому можно судить о деятельности организации.

Таблица 2. Показатели движения персонала МУП «Водоканал»

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год
Численность персонала на начало года	1046	1042	1045
Приняты в организацию	153	144	148
Выбыли всего	157	141	131
в т. ч.			
– по собственному желанию	74	85	92
– за нарушение дисциплины	4	3	1
Численность персонала на конец года	1042	1045	1062
Количество работников, проработавших весь год	887	902	922
Среднесписочная численность персонала	1044	1043	1053
Коэффициент текучести	0,7	0,8	0,9

Из данных таблицы 2 видно, что коэффициент текучести персонала стабильно растет в год на одну десятую. Одна из основных проблем МУП «Водоканал» – это высокая степень износа сетей и их аварийность. Сотрудников не устраивает перспектива работы в данных условиях, из-за чего растет текучесть кадров на предприятии.

Решение проблемы повышения эффективности работы может быть в автоматизации поиска протечек, например, внедрение системы «PCORR+» – точно опреде-

ляющей места скрытых утечек по принципу анализа акустических шумов. В таблице 3 приведены данные работы предприятия до внедрения нового оборудования и после внедрения современного оборудования «PCORR+». Финансовые потери предприятия могут сократиться в год на 243 560 тыс. руб. Учитывая, что стоимость внедрения примерно составляет около миллиона рублей можно утверждать, что существенный экономический эффект от такой цифровой трансформации есть.

Таблица 3. Показатели деятельности МУП «Водоканал» до внедрения и после внедрения нового оборудования

	Показатели работы до внедрения нового оборудования	Показатели работы после внедрения нового оборудования
Протяженность сетей водопровода, км	774,09	774,09
Протяженность сетей канализации, км	745,08	745,08
Среднее количество аварий на сетях в год	540	540
Подано холодной воды за год, куб. м.	100603	100603
Потерь воды от общего объёма, куб. м.	30180,9	12 072,4
Финансовые потери в год, руб.	405 933,1	162 373,2

А применение технология «Санлайн» [1] с использованием полимерного чулка с эпоксидным покрытием для реконструкции сетей позволит сократить время ремонта, не перекрывать улицы города во время ремонтных работ, т.к. они проводятся без вскрытия земельного полотна, вести работы круглогодично, продлить срок эксплуатации труб до 50 лет.

Дополнительно из-за отсутствия необходимости вскрытия земляного полотна сократится потребность выезда ремонтных бригад с тяжелой техникой, что позволит сократить расходы на заработную плату. В среднем работник ремонтной бригады получает заработную плату в размере 30 тыс. руб., количество человек ремонтной бригады составляет 7 человек, в общей сумме 210 тыс. руб. в месяц. Всего в организации действует 10 ремонтных бригад, специализирующихся на земельных работах, применение современных технологий позволяет сократить их количество до 5. Таким

образом экономия заработной платы может составить 12 600 тыс. руб. в год.

Такое изменение деятельности предприятия должно сопровождаться обучением персонала, физический труд будет замещаться интеллектуальным, обслуживанием новых цифровых технологий, что будет улучшать условия труда на рабочем месте сотрудников МУП «Водоканал», повышать их удовлетворенность трудом, снизит значение коэффициента текучести персонала и позволит повысить эффективность работы предприятия. Очень важно привлечение для выяснения проблем и внесение предложений для внедрения инноваций в деятельность предприятия [2]. Вместе с тем надо отметить, что такие изменения пока никак не стимулированы на уровне глав субъектов Российской Федерации, поскольку соответствующих индикаторов в методике расчета показателей для оценки эффективности деятельности губернаторов не предусмотрено.

Библиографический список

1. Бобылев В.А. Бестраншейный ремонт трубопроводов с применением эпоксидных композиций / В.А. Бобылев, В.И. Корольков, А.Д. Еселев // Ремонт. Восстановление. Модернизация. – 2010. – № 9. – С. 24-29. – EDN MUHQNV.
2. Оглоблин В.А. Способы повышения степени инновационности экономики / В.А. Оглоблин, В.Г. Вихорев, М.В. Вихорева // Baikal Research Journal. – 2016. – Т. 7. – № 2. – С. 14. – DOI: 10.17150/2411-6262.2016.7(2).14. – EDN VREKVL.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF VODOKANAL MUP IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

A.D. Bergovina, *Student*

V.A. Ogloblin, *Senior Lecturer*

Irkutsk State Transport University
(Russia, Irkutsk)

Abstract. *The article considers the relationship between the level of quality of life of the urban population and the methodology for calculating the Digital Maturity indicator to assess the effectiveness of the activities of senior officials of the constituent entities of the Russian Federation. Data on the activities of Vodokanal Municipal Unitary Enterprise are presented, on the basis of which the introduction of automated leak detection systems and technology for trenchless repair of pipelines using epoxy compositions is proposed. However, at the moment, the increase in the efficiency of MUP Vodokanal due to digital transformation is not legally stimulated. However, taking into account the trend of changes in the Decree of the Government of the Russian Federation of June 4, 2022, it is possible to propose appropriate indicators of the digital transformation of city services in the next edition of this regulatory act.*

Keywords: *digital transformation, quality of life of the population, efficiency of the enterprise, improvement of working conditions, satisfaction with labor.*

РОЛЬ ПОВЫШЕНИЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОВАЙДЕРА ЦИФРОВЫХ УСЛУГ И РЕШЕНИЙ

Т.А. Блатова, старший преподаватель

В.В. Макаров, д-р экон. наук, профессор

М.Г. Слуцкий, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф.

М.А. Бонч-Бруевича

(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-23-26

Аннотация. В статье рассмотрены пути повышения удовлетворенности потребителей на примере крупнейшего в России интегрированного провайдера цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы организаций и домохозяйств. Даны предложения по разработке мероприятий по совершенствованию системы менеджмента качества, которая является важным условием для поддержания высокой конкурентоспособности предприятия. Внедряемые мероприятия могут эффективно помочь устранить негативные отзывы по сервису и качеству услуг, что позволит предприятию увеличить поток клиентов и прибыль от реализации этих услуг.

Ключевые слова: управление качеством, удовлетворенность потребителей, эффективность, претензии, аутсорсинг.

В число стратегических приоритетов ПАО «Ростелеком» входят постоянное развитие цифровых услуг для населения, государства и бизнеса при постоянном повышении уровня клиентского сервиса. Поэтому для повышения эффективности системы управления качеством услуг ПАО «Ростелеком» необходимо ставить новые цели и стремиться к их выполнению. Для этого следует разработать и провести ряд мероприятий, которые значительно улучшат показатели прибыли, а также положительно скажутся на системе управления качеством.

Несмотря на то, что сайт компании ПАО «Ростелеком» предоставляет информацию о том, что система качества является высокоэффективной, при анализе отзывов в сети интернет иногда можно встретить негативные отзывы о качестве услуг [1]. Поэтому еще раз подчеркивается сложная природа происхождения качества услуги, которое базируется на индивидуальных потребностях личности, прошлом опыте, вербальных коммуникациях, ожиданиях потребителя, новых технологиях [2].

В связи с изучением этих негативных отзывов была выделена основная проблема

– это качество клиентского сервиса. Многие пишут, что решение проблем является очень долгим процессом. Также есть жалобы на длительное ожидание ответа службы поддержки.

При решении задачи повышения качества могут быть разработаны следующие мероприятия по улучшению качества работы:

- автоматизация оценки удовлетворенности потребителя;
- использование подхода CBM (Component Business Model);
- аутсорсинг как инструмент повышения качества услуг.

Рассмотрим автоматизацию оценки удовлетворенности потребителя. Одной из главных метрик провайдера является удовлетворенность клиентов, которая оценивается в диапазоне от 0 до 5 в момент закрытия либо для каждой заявки, либо для некоторой выборки заявок [3]. С другой стороны, ГОСТ ISO 9000-2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» в п. 3.1.4 содержит понятие «удовлетворенность потребителей» (customer satisfaction), которое означает восприятие потребителями степени выполнения их требований, где требования –

«потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным» [4]. Дальнейшая информатизация общества и связанная с ней конвергенция телекоммуникационных и информационных структур приведет к возникновению новых потребностей, а значит и к их удовлетворению [5].

Под удовлетворенностью потребителя подразумевается удовлетворенность конечных пользователей оказываемыми провайдером услугами. Правила достижения удовлетворенности потребителя в соответствии с ГОСТ Р ИСО 10002-2020 также могут являться частью результативного подхода к управлению претензиями, предусматривающего [6]:

- предупреждение возникновения претензий посредством применения соответствующих правил достижения удовлетворенности потребителя;
- внутреннюю работу с претензиями, например, в случае недовольства или неудовлетворенности потребителя;
- внешнее урегулирование спорных вопросов в ситуации, когда организации не удаётся урегулировать претензии своими силами.

Таким образом, организация должна классифицировать и анализировать все поступившие претензии для установления характера проблем (систематический, периодический, единичный), определения основных тенденций и мер по устранению причин претензий.

Обычно методы измерения удовлетворенности потребителя построены на проведении опроса: анкетирование, телефонный опрос, Интернет-опрос и т.д. Для измерения удовлетворенности клиентов Трушавиным В.А. была предложена следующая процедура: «В момент закрытия обращения в адрес клиента автоматически формируется электронное письмо, которое содержит ссылку на страницу пользователя на корпоративном портале. Данная страница содержит перечень всех обращений клиента за последние полгода и имеется возможность выставить оценку выполненного обращения в диапазоне от 1 до 5» [3].

Обоснование практической применимости предложенной Трушавиным В.А. методики подтверждено расчетами. Предполагается, что из 3000 обращений в ПАО «Ростелеком» клиент неудовлетворен в 15 случаев, что составляет 0,5 процентов. Размер выборки составляет 1050 обращений (35 процентов), что является достаточным для надежного определения неудовлетворенности клиента.

Далее рассмотрим подход СВМ (Component Business Model) к управлению качеством информационных услуг, разработанный и практикуемый компанией IBM. Этот метод довольно интересен, но был мало распространен в России.

В рамках данной модели для построения системы процессов нужно определить: ключевые компетенции компании; компоненты для каждой компетенции и для каждого уровня управления; процессную декомпозицию каждой компоненты на два-четыре уровня вниз. Результат разработки по методу СВМ – это иерархический справочник процессов, который основан на уровнях управления и компетенциях.

Одной из основных идей подхода СВМ является структурирование ключевых процессов компании. Метод СВМ предлагает определять не все процессы, а только ключевые по компонентам, необходимым для поддержания и развития основных компетенций бизнеса [7].

После того как определены компоненты в методе IBM, следует провести идентификацию атрибутов компонентов, определяющие ценность или критичность для бизнеса, а также операционные расходы или операционную производительность. Команда бизнес-аналитиков для нахождения слабых мест может добавить атрибуты специфичные для управления качеством, такие как удовлетворенность потребителя, затраты на переделку, соответствие заранее определённым правилам и процессам. После того, как определены атрибуты для каждого из компонентов, следует построить «тепловую карту», где более «горячие компоненты» – это самое большое значение температуры с точки зрения улучшения управления качеством.

Основным фактором данного подхода является согласованное участие в проектах всех сотрудников на всех уровнях организации. Использование подхода СВМ ведет к взаимосвязи проектов к стратегии предприятия, к тщательному планированию и ориентированию на конкретный результат.

Исходя из этого, данный подход к управлению качеством услуг находится в соответствии с подходами к менеджменту качеству услуг в ведущих мировых ИТ-корпорациях, к чему стремится и ПАО «Ростелеком». В частности, эти рекомендации могут быть использованы для интеграции процессов управления инновациями и качеством в бизнес-процессы организации [8].

Рассмотрим внедрение в ПАО «Ростелеком» аутсорсинга как инструмента повышения качества услуг.

Аутсорсинг – это передача по договору бизнес-процесса организации третьей стороне [9]. Аутсорсинг включает в себя классический подход со следующими основными элементами:

- плату за услуги. Классический аутсорсинг представляет собой договор оказания услуг в обмен на согласованную структуру ценообразования с внешним контрагентом. Внешний контрагент, либо провайдер услуг, контролирует их предоставление, в то время у заказчика в рамках договора есть определенные права: взаимоотношения по управлению услугами; порядок действий в чрезвычайных обстоятельствах, подбор сотрудников поставщика и управления изменениями;

- контроль за услугами. Заказчик осуществляет мониторинг и контроль услуг, чтобы соблюдались согласованные в договоре качества и объема оказываемых услуг, а сам процесс оказания услуг ведет провайдер услуг. При этом заказчик получает преимущества и возможности от использования технологий поставщика услуги, его экспертные знания, базы знаний и т.п.;

- процесс непрерывного совершенствования. Совершенствование операций для улучшения качества услуг через структуру ценообразования;

- стратегию выхода, либо завершение контракта.

Аутсорсинг также предлагает такие варианты, как: создание совместного предприятия с провайдером услуг; дочернее или зависимое общество в качестве провайдера услуг; приобретение лицензий на отдельные виды деятельности с самостоятельной реализацией услуг.

Аутсорсинг – это один из инструментов достижения сбалансированности и оптимальности системы управления организацией, он способствует инновационному ее развитию. При использовании системы аутсорсинга целесообразно выделить следующие преимущества:

- позитивный административный или технический опыт в компании нужных услуг;

- гибкая реакция на изменение рынка и высокая конкурентоспособность по отношению к бывшим поставщикам;

- возможность сосредоточиться на основных видах деятельности;

- высокий потенциал повышения качества обслуживания;

- снижение затрат.

Для понимания и осуществления стратегических изменений в ПАО «Ростелеком» целесообразно определить последовательность действий, предназначенных для создания эффективной системы сотрудничества с компаниями-аутсорсерами.

Есть особые требования для выбора компании, которая занимается качественным аутсорсингом, такие как: определить требования к аутсорсеру, составить запрос на предоставление услуг, изучить коммерческие предложения, полученных от компаний-аутсорсеров, определить соответствия аутсорсера выдвинутым требованиям, принять окончательное решение о выборе аутсорсера.

Таким образом, достижение конкурентного преимущества предприятия во многом зависит от непрерывной оптимизации систем управления и реструктуризации всей его деятельности. Одним из эффективных инструментов реформирования организации может выступить аутсорсинг, внедрение которого предполагает прове-

дение тщательного анализа условий, факторов, причин, преимуществ, противоречий и возникающих рисков.

Умение правильно анализировать конкурентную среду и укреплять свои слабые

стороны, позволит компании быть более конкурентной по сравнению с другими, тем самым увеличивая свою прибыль.

Библиографический список

1. Отзывы о провайдере Ростелеком (Rostelecom) в Москве. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moskvaonline.ru/rating/rostelecom> (дата обращения: 26.06.2022).

2. Мальцева У.В. Информационные технологии в практике управления качеством / У.В. Мальцева, В.В. Макаров // *Инновации*. – 2011. – №12 (158). – С. 116-119.

3. Тушавин В.А. Инженерная методика количественной оценки удовлетворенности потребителей // *Информационно-управляющие системы*. – 2011. – № 5. – С. 91-93.

4. ГОСТ ISO 9000-2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (Переиздание). – М.: Стандартинформ, 2020

5. Макаров В.В. Классификация инфокоммуникационных предприятий на основе их инновационного потенциала / В.В. Макаров, Н.О. Иванова // *Проблемы современной экономики*. – 2016. – №1 (57). – С. 76-79

6. ГОСТ Р ИСО 10002-2020 Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководящие указания по управлению претензиями в организациях. Официальное издание. – М.: Стандартинформ, 2020.

7. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 177 с.

8. Макаров В.В. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи / В.В. Макаров, А.В. Горбатько. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, 2014.

9. Тушавин В.А. Методы оценки комплексного показателя качества в сфере услуг // *Экономика и менеджмент систем управления*. – 2014. – № 4.1 – С. 202-208.

THE ROLE OF INCREASING CUSTOMER SATISFACTION IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF A PROVIDER OF DIGITAL SERVICES AND SOLUTIONS

T.A. Blatova, *Senior Lecturer*

V.V. Makarov, *Doctor of Economic Sciences, Professor*

M.G. Slutsky, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

**The Bonch-Bruевич St. Petersburg State University of Telecommunications
(Russia, St. Petersburg)**

Abstract. *The article discusses ways to increase customer satisfaction using the example of Russia's largest integrated provider of digital services and solutions, which is present in all market segments and covers millions of organizations and households. Proposals are given for the development of measures to improve the quality management system, which is an important condition for maintaining the high competitiveness of the enterprise. The implemented measures can effectively help eliminate negative feedback on the service and the quality of services, which will allow the company to increase the flow of customers and profit from the sale of these services.*

Keywords: *quality management, customer satisfaction, efficiency, claims, outsourcing.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ

В.М. Богатырь, аспирант

**Ростовский государственный университет путей сообщения
(Россия, г. Ростов-на-Дону)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-27-30

Аннотация. В статье описываются четыре этапа современного формирования логистики в мире и в России, предлагается консолидированное понятие дефиниции «логистика», основанное на обобщении выводов ведущих российских школ, что позволило констатировать системно-эволюционные подвижки в конъюнктуре логистики на российском потребительском рынке товаров.

Ключевые слова: логистика, потребительский рынок, цифровизация, FMCG, B2B, B2C.

Большинство аналитиков сходятся во мнении, что первым логистом является великий полководец Александр Македонский, который уделял большое значение снабжению и транспорту во время длительного перехода из Египта в Индию, чтобы воины его многочисленной армии могли передвигаться налегке. Поэтому исторически принято считать истоком логистики – военное дело от древнегреческого слова «logismos» – расчет, раздумье, план.

Основоположителем логистики в современном понимании был военный теоретик Антуан Анри Жомини (1779-1869 гг.), который определил логистику как искусство мобилизации войск. Термин «логистика» укрупнился, и стал включать в себя не только организацию перевозок грузов и провизии, но и планирование размещения войск, а также строительство дорог и мостов для передвижения и сокращения длины пути. Также, в логистику включается информационная военная логистика, т.е. передача информации от одного полка другому с целью координации движения и плана защиты или наступления.

Принципы логистики получили широкое распространение в период Второй мировой войны, с целью оптимизации снабжения воинов продовольствием, оружием и личным составом подразделений, нуждающихся в солдатах. Со второй половины 20-го века, военная логистика стала эффективно использовать американскими военными во Вьетнамской войне контейнерные перевозки. Впоследствии, главный

военный логист ВВС США после завершения операции «Буря в пустыне» был приглашен в юридическую фирму для организации логистических цепей в мирной экономике. Первоначально логистика в экономике занималась движением товарно-материальных ресурсов, далее это направление преобразовалось в снабженческо-производственно-распределительные системы, управляющие не только ресурсами, но и производственными процессами.

Далее, формирование современной логистики прошло 4 этапа развития:

1-й этап – 1960-1970 гг. – формирование теории и практики логистики с целью снижения затрат в производстве и перераспределении товара конечному потребителю. Одним из ключевых факторов первого этапа развития логистики является создание концепции общих затрат, которая позволяет группировать виды затрат так, чтобы общий уровень затрат при расширении дистрибуции снижался. Основной тенденцией развития логистики в экономике послужило усиление внимания к конечному покупателю со стороны производителя. На первом этапе появляются первые логистические предприятия по управлению закупками и снабженческие агенты.

2-й этап – 1970-1980 гг. – оптимизация затрат, связанная с экспансией Японии в сфере производства и торговли, развитие информационных каналов и банков данных в процессе автоматизации части процессов производства, что привело к удо-

рожению конечного продукта и снижению прибыли. Акцент в данный период развития логистики в Европе переместился на производственные предприятия, чему способствовала автоматизация предприятий и компьютеризация систем контроля. В конце 1970-х годов на Западе практически завершилась тарно-упаковочная революция, которая внесла также свои коррективы в логистику и технологическое обеспечение. К концу второго этапа развития логистика в экономике стала включать упаковку и контейнерные перевозки. Основной тенденцией развития на данном этапе послужило применение в распределительных логистических системах стандартизации тары и упаковки. К 1990-му году, концепция логистики была признана большинством участников рынка производства и снабжения.

3-й этап – 1990-2000 гг. – глобализация экономики, выход предприятий за рамки собственного региона и страны. Именно в это время логистика становится важнейшим стратегическим инструментом для многих транснациональных компаний. Именно на данном этапе логистика получила серьезное развитие и в России. Основной тенденцией развития здесь послужило развитие интернет-технологий, что привело к развитию электронной коммерции между компаниями (B2B – Business to Business), и между компаниями и конечными потребителями (B2C – Business to Customer). Электронные технологии позволили не только кодировать товар, но и совершать электронные денежные переводы по завершению той или иной операции. Здесь основной концепцией стало движение продукции «точно и в срок» (JIT – just-in-time).

4-й этап – 2000-2020 гг. – идет процесс углубления логистической теории одновременно с расширением сферы практического применения логистических услуг путем глобализации логистических серверов через 3PL- и 4PL-провайдеров. Основной тенденцией развития является комплексный подход, охватывающий цикл производства, снабжения, сбыта и потребления. Внедряются новые подходы в маркетинге и дистрибуции, развитие интер-

нет-коммерции. Основой развития данного этапа становится сокращение размера логистической цепи.

Текущий этап развития логистики предусматривает расширение сферы применения от экономики к политике. Как говорил В.И. Ленин: «Политика – есть концентрированное выражение экономики». «Политика не может не иметь первенства над экономикой», сейчас наметилась тенденция трансформации логистики экономической в политическую – муниципальная логистика, демографическая логистика и т.п. В современной России из-за существенного снижения производства преобладает развитие бизнес-идея производственно-логистического обслуживания под названием «кейтеринг», а также «социальный кейтеринг» - организация питания в бюджетных предприятиях.

Логистика – бурно развивающаяся экономическая наука, методический и понятийный аппараты которой постоянно расширяются и дополняются в ходе цифровизации. В научном сообществе отсутствует единое определение дефиниции «логистика». Так, д.э.н., профессор Щербаков В.В. определяет логистику, как «науку об управлении материальными и связанными с ними информационными, финансовыми, сервисными и другими потоками с целью оптимизации функционирования хозяйственных систем на основе эффективного использования всех видов ресурсов» [2].

Сергеев В.И. уточняет, что логистика – это «наука об управлении материальными потоками, связанной с ними информацией, финансами и сервисом в определенной микро-, мезо- или макроэкономической системе для достижения поставленных перед нею целей с оптимальными затратами ресурсов» [3].

Степанов В.И. агрегирует понятие логистика и говорит, что это «система управления потоковыми процессами, в том числе процессом товародвижения в различных сферах деятельности субъектов хозяйствования» [4].

Альбеков А.У. эмпирически расширяет понятие логистики до науки «о планировании, контроле и управлении транспортом, складированием и другими

материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации» [5].

Мы видим общее понимание сущности определения «логистики» у ведущих российских ученых, и готовы предложить собственное универсальное определение, основанное на аддитивных исследованиях методов управления процессами (от материалов до финансов) и передачи, хранения и обработки сопутствующей информации с целью оптимизации затрат и эффективного использования различных ресурсов в компании.

Базовая концепция логистики – это «не просто система взглядов, а совокупность теорий из различных областей знаний, работающих на решение экономической задачи, которая состоит в организации движения потоков» [1]. Логистика, на сегодня, это основной инструмент повышения конкурентоспособности компаний на мировом рынке. Уровень логистики в России крайне низкий, что позволяет эмпирически констатировать системно-эволюционные подвижки в конъюнктуре национальной логистики. При этом, одной из проблем для российской логистики является отсутствие объективной оценки уровня логистических издержек [6]. В результате, затраты по стратегически важным объектам для национальной экономики не могут конкурировать с предложениями мировых корпораций. Однако, высокая волатильность логистической отрасли порождает новые потребности клиентов, его покупательские привычки, которые заставляют совершенствовать логистические цепочки и предоставлять более качественные услуги для удовлетворения оных.

Основой логистической системы является закупочная подсистема, которая включает в себя свободный выбор постав-

щиков с установлением свободного ценообразования и экономическая и юридическая ответственность сторон. Согласно данной подсистеме, формируется стратегический подход к организации рыночных отношений между компаниями (B2B – business-to-business), и компаниями, и конечными потребителями (B2C – business-to-customer). Согласно научной мысли К. Лайсонс и М. Джиллингем «изменения в закупках характеризуются переходом от реактивного к активному варианту и от тактических закупок к стратегическим» [7]. Стратегическое видение закупочной деятельности предопределяется, во-первых, влиянием на результативность и эффективность деятельности компании, во-вторых, на уровень ее конкурентоспособности. Становится понятным, что эмпирическое определение понятия «логистика» начинается с закупочной функции, связанной с не только с закупкой, но и с процессом перемещения от производителя к дистрибутору и далее между структурными подразделениями дистрибутора к покупателю. Следовательно, закупочная логистика является стратегической функцией экономической логистики.

Развитие новых технологий в логистике указывает на приоритет информационных инструментов и поэтому требуют тщательного изучения в контексте эволюции инструментария логистики от автоматизации до цифровизации с последующим интуитивным управлением логистическими процессами. Цифровизация в логистике означает усиленную интеграцию «киберфизических систем» во все производственные, финансовые и сервисные процессы, которые должны оптимизировать функционирование хозяйственных систем. В этих условиях нам необходимо формализовать предиктивные методы и аналитические модели данных, с целью составления прогнозов на основании данных о прошлом и текущем состоянии рынка товаров с целью оптимизации затрат и обеспечения конкурентоспособности национальных предприятий на мировом рынке.

Библиографический список

1. Логистика: Учебник / В.В. Щербаков, Э.М. Букринская, Н.А. Гвилия [и др.]. – 1-е изд. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 1 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00912-5.
2. Основы логистики: учебник / под ред. В.В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – С. 23.
3. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 921 с.
4. Степанов В.И. Логистика: учебник. – М.: Велби; Проспект, 2006. – С. 24.
5. Альбеков А.У., Федько В. П., Митько О. А. Логистика коммерции. Ростов н/Д: Феникс, 2001. – С. 9.
6. Долгов А.П. Проблема оценки совокупных логистических издержек в национальной экономике // Логистика: современные тенденции развития: Материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. – СПб.: ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, 2015. – С. 153-156.
7. Стратегическое управление цепочками поставок: теория, организационные принципы и практика эффективного снабжения // П. Кузинс, Р. Ламминг, Б. Лоусон, Б. Сквир. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 302 с.
8. Богатырь В.М. FMCG-ритейл: особенности категорийного менеджмента в условиях обновления поведенческих паттернов потребления, роста онлайн-продаж, усложнения товарной дифференциации и цифрового изменения бизнес-моделей торгового бизнеса / В.М. Богатырь, М.В. Михайлюк // Экономические науки. – 2021. – № 205. – С. 22-28. – DOI 10.14451/1.205.22.
9. Михайлюк М.В. Интернет-торговля и логистика российского e-commerce в современной фазе развития рынка: экономика роста цифровых платформ в 2020-2025 гг. // Экономические науки. – 2021. – № 205. – С. 69-74. – DOI: 10.14451/1.205.69.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF LOGISTICS IN THE RUSSIAN CONSUMER GOODS MARKET

V.M. Bogatyr, Postgraduate Student
Rostov State University of Railway Transport
(Russia, Rostov-on-Don)

***Abstract.** The article describes four stages of modern formation of logistics in the world and in Russia, offers a consolidated concept of the definition of "logistics" based on the generalization of the findings of leading Russian schools, which allowed to state the system-evolutionary shifts in the conjuncture of logistics on the Russian consumer goods market.*

***Keywords:** logistics, consumer market, digitalization, FMCG, B2B, B2C.*

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ И БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ: НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ПРИ РАБОТЕ С BIG DATA

Г.С. Васёва, канд. экон. наук, доцент

М.Ю. Балдина, магистрант

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-31-34

Аннотация. В статье проанализированы основные преимущества визуализации данных (на примере дополненной аналитики, обработки естественного языка, диалоговой и графовой аналитик) в процессе принятия управленческих решений. Представлен обзор современных методов и инструментов визуализации данных, произведена оценка их эффективности и выявлены возможные направления их дальнейшего развития, а также описаны наиболее распространённые сложности, возникающие при визуализации больших данных.

Ключевые слова: большие данные, компьютерная визуализация, анализ данных, контекстно-обогащённый анализ, графовая аналитика.

В современном мире визуализация при работе с большими данными является весьма популярной темой для исследований: использование больших данных даёт возможность одновременно определять тенденции развития исследуемого объекта и ставить для него стратегические цели, рассчитанные с заданным уровнем точности. Применение визуализации позволяет быстрее, относительно многих классических методов, видеть структуру исходных данных, неочевидные в них связи и, как следствие, быстрее выходить на анализ данных и на интерпретацию полученных результатов. Основное преимущество визуализации состоит в том, что в наглядном виде информация воспринимается, обрабатывается и усваивается человеком в разы быстрее, чем в ином другом виде.

Под визуализацией предполагается зримое представление данных или результатов анализа этих данных. Исследуемый объект может быть визуализирован различными способами, все зависит как от самого объекта, так и от целей его визуализации. Сегодня, чаще всего говорят о компьютерной визуализации, примерами которой являются различные формы таблиц, рисунков, графов и дашбордов, созданных с помощью программных продуктов.

Одним из главных преимуществ компьютерной визуализации, несомненно, является её «тактильность». Современные программные средства позволяют исследователю динамически работать с визуализацией. Масштабировать конечный результат, уменьшать или увеличивать количество отображаемых данных, обрезать данные или добавлять новые, смотреть на данные в разрезе или повернуть их на 180° – всё это не составит труда реализовать, единственное ограничение заключается в мощности применяемого программного обеспечения и объёме визуализированных данных.

Индустрия 4.0, пришедшая вместе с цифровизацией, большими данными и их аналитикой, перенесла центр внимания управленцев со скорости сбора данных на результат их обработки.

Сегодня огромное количество компаний ищут оптимальный для них метод анализа собранных множественных данных. Чаще, их цель заключается в отборе наиболее влияющих на организацию факторов и принятием управленческих решений на базе полученных результатов. На корректность выбора подходящего метода обработки данных и визуализации влияют тип исходных данных и их смысловое значение. Также нельзя пренебрегать качеством исходных данных и их достоверностью,

поскольку они напрямую влияют на конечный результат проводимого анализа. Поиск оптимального метода анализа усугубляется тем, что существует более 30 технологий анализа с различной степенью готовности к внедрению на предприятии.

Сегодня наиболее перспективным методом визуализации является контекстно – обогащённый анализ. В 2019 году компания Gartner представила прогноз развития технологий обработки данных и их анализа. Эксперты представили следующие ведущие тенденции на ближайшие 3-5 лет с использованием методов визуализации:

1. Дополненная аналитика – использование современных технологий для автоматического сбора, обработки данных и нахождения важных структурных связей в них. Методы дополненной аналитики позволяют разгрузить работу аналитиков и мобилизуют использование аналитических платформ;

2. Обработка естественного языка и диалоговая аналитика – применение методов, обеспечивающих обращение пользователя к данным и получение интересующего ответа в устном виде на естественном для него языке;

3. Графовая аналитика – практика методов, которые строят связи между исходными данными. Ключевым достоинством данной технологии является возможность применения графов для первичного анализа исходных неструктурированных данных большого объема. Эксперты Gartner прогнозируют рост использования графовых БД и графовых СУБД в 2 раза ежегодно с 2019 года.

Графы – это математические структуры, используемые для анализа отношений между объектами. У любого графа есть два основных элемента: узлы, которые содержат данные и дуги, их соединяющие. Визуализация графов позволяет наглядно оценить однородность анализируемых данных, или найти кластеры или мосты.

Спустя год, в 2020 году, Gartner приводит новый перечень из 10 тенденций в области данных и аналитики [3]. На данный рейтинг сильно повлияла пандемия коронавируса, но стабильно, как и в прошлом году аналитики выделяют тренд развития

технологии графовой аналитики. В частности, в срезе пандемии графы используются для связи пространственных данных с устройств жителей, где результат связи – люди, состоявшие в контакте с уже известными больными. Если обобщить, то средства графовой аналитики данных могут строить связи, которые трудно- и времязатратно выявлять с помощью традиционных аналитических инструментов.

И наконец, спустя 2 года, в 2022 году, Gartner приводит очередной перечень из 12 тенденций в области данных и аналитики. Самая важная из них, в рамках данной статьи, это контекстно-обогащённый анализ.

По словам Лоуренса Гоасдаффа, автора статьи «12 тенденций в области данных и аналитики, которые нужно держать на своем радаре» [4]: «К 2025 году контекстно-ориентированная аналитика и модели искусственного интеллекта заменят 60% существующих моделей, построенных на традиционных данных».

На практике, контекстно-обогащённый анализ базируется на графовых технологиях. Информация о данных представлена в виде графика, с помощью которого можно проводить наиболее детальный анализ, используя не только точки данных, но и построенные между ними связи. Этот анализ помогает увидеть дополнительную информацию, основанную на сходствах, ограничениях, путях и сообществах.

Особенностью контекстно-обогащённого анализа являются исходные данные. Контекстные данные – это все данные, прямо или косвенно касающиеся исследуемого объекта, собранные из всех имеющихся источников данных. И естественно, что работа с такими данными, а именно их сбор, хранение и обработка, требует развития навыков в построении конвейеров данных и развития облачных сервисов ИИ, которые могут обрабатывать всевозможные типы данных.

Таким образом, в актуальности исследования визуализации, и особенно графов, как метода анализа и обработки больших данных, в 2022 году нет сомнений. Визуализируя большие графы, аналитик сталкивается с рядом проблем, часть из них мож-

но отнести к технической группе, такие проблемы решаются развитием программных средств визуализации, а другая часть появляется из-за специфичности самих больших данных.

При построении больших графов часто возникает проблема их интерпретации: множество узлов, соединенных множеством ребер, могут практически не читаться человеческим глазом. Помимо этого, многие методы построения графов считаются одними из самых сложных, и как следствие медленных алгоритмов. И при построении графа, аналитик не может гарантировать получение оптимального результата.

А перед построением графа стоит задача еще и обработки исходных данных. Так эксперты выделяют следующие проблемы, возникающие при визуализации больших данных:

- Визуальный шум – чаще всего исходный набор данных содержит множество выбросов, которые отражаются в конечной визуализации. Но сложность также в том, что нельзя их просто исключить, необходимо выяснить природу выбросов, убедиться, что они не относятся к кризисному моменту или не искажены в процессе сбора;

- Восприятие большого изображения – физиология человеческого глаза не позволяет анализировать слишком большие визуализации, как и технические устройства не позволяют бесконечно масштабировать

большую визуализацию без потери ее качества;

- Потеря информации – с целью сделать большую визуализацию доступной аналитику приходится уменьшать объем данных, применяя различные методы объединения или замещения, иногда приходится ставить фильтры, основываясь на сходстве анализируемых данных, но это может привести к сокрытию важных связей внутри них. Помимо этого, получение точных, неискаженных и необходимых данных весьма трудоемкий процесс, сопровождающийся большими затратами времени и ресурсов;

- Высокие требования производительности – визуализация бывает, как статическая, так и динамическая. Чем больше данных визуализируется динамически, тем больше ресурсов процессора требуется для их обработки;

- Строгость применения методов визуализации – как было сказано ранее, для больших данных подходит не каждый метод визуализации, так как неверно выбранный метод теряет свою эффективность.

Таким образом, визуализация больших данных методом построения графов будет являться рабочим способом в течении следующих 5 лет, но для их построения необходимо развивать существующие компьютерные технологии и компетенции специалистов в области обработки больших данных.

Библиографический список

1. Шукалов А.В. От Индустрии 3.0 к Индустрии 4.0: обзор инноваций // Вопросы оборонной техники. Серия 16: Технические средства противодействия терроризму. – 2018. – №11-12 (125-126). – С. 153-159.
2. Amazon.com Определение графовой базы данных. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aws.amazon.com/ru/nosql/graph/> (дата обращения: 22.06.2022).
3. CNews.ru Gartner: 10 главных тенденций в обработке данных и аналитике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cnews.ru/link/a16529> (дата обращения: 25.06.2022).
4. Gartner.com 12 Data and Analytics Trends for Times of Uncertainty. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gartner.com/en/articles/12-data-and-analytics-trends-to-keep-on-your-radar> (дата обращения: 25.06.2022).
5. Агабейли А.Ф. Проблемы визуализации больших данных // Новые технологии и проблемы технических наук: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции, Красноярск, 10 ноября 2015 года. – Красноярск: инновационный центр развития образования и науки, 2015. – С. 138-140.

**VISUALIZATION AND BIG DATA:
THE RECENT TRENDS IN VISUALIZATION WITH BIG DATA**

G.S. Vasyova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.Y. Baldina, *Graduate Student*

Perm State University

(Russia, Perm)

***Abstract.** The article analyzes the main advantages of data visualization (on the example of augmented analytics, natural language processing, dialog and graph analytics) in the process of making managerial decisions. An overview of modern methods and tools for data visualization is presented, their effectiveness is assessed and possible directions for their further development are identified, as well as the most common difficulties that arise when visualizing big data are described.*

***Keywords:** big data, computer visualization, data analysis, context-enriched analysis, graph analytics.*

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Г.С. Васёва, канд. экон. наук, доцент

М.М. Жуланов, студент

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-35-38

Аннотация. В статье приводятся результаты проведённого экономико-математического моделирования уровня цифровизации общества в РФ с целью его дальнейшего развития. Авторами проведен кластерный анализ, в результате которого выявлены регионы – цифровые лидеры, развивающиеся регионы и регионы аутсайдеры. Сформулированы общие выводы о факторах, оказывающих существенное влияние на уровень цифровизации общества в регионах РФ, выводы о выбранной модели, наилучшим образом описывающей влияние этих факторов.

Ключевые слова: анализ данных, экономико-математическое моделирование, эконометрическое моделирование, кластерный анализ, численные методы, цифровизация общества, индекс «Цифровая Россия».

Высокий уровень цифровизации общества является необходимым критерием современного государства. Цифровизация пронизывает все сферы деятельности человека: полнота информации для домохозяйств, автоматизация для бизнеса, эффективная система управления для государства.

Значимость такого критерия для экономики подтверждается множеством исследований как в отечественной, так и в мировой науке. Зарубежный научный деятель Б.Р. Моултон [1] отмечает сильную связь цифровизации общества с экономическим ростом. По мнению С.А. Дятлова и Т.А. Селищева [2], увеличение информационно-коммуникационных технологий в регионах России в свою очередь повысит уровень качества жизни людей, а также эффективность экономики и управления.

Объектом исследования является уровень цифровизации общества в РФ, в рамках данной работы, объясняющей переменной в будущей эконометрической модели был выбран показатель – число абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения. В научных статистических исследованиях на тему цифровизации общества можно часто встретить в виде объясняемой переменной критерий «использование

фиксированного широкополосного интернета». Но уже в 2018 году вопрос фиксированного доступа в Интернет не стоял так остро. Значения этого критерия цифровизации были схожи в большинстве регионов РФ, в то время как использование мобильного интернета в 2018 еще не было повсеместным. К тому же использование мобильного интернета, в отличие от широкополосного, представляет исследователям в новом ключе цифровые потребности общества: общество продолжает пользоваться доступом в интернет вне своего рабочего и домашнего времени.

Информационной базой исследования служат официальные данные Росстата, Министерства экономического развития РФ и цифрового развития, связи и массовых коммуникаций, исследования научно-технологического комплекса по разработке новых технологий SKOLKOVO, данные статистического сборника «Цифровая экономика» [3] и сборника «Индикаторы цифровой экономики» и ряд других официальных источников. Для проведения эконометрического моделирования использовалась среда разработки R-Studio, предназначенная для анализа и обработки статистической информации.

Для построения ряда экономико-математических моделей были использо-

ваны официальные данные по 85 регионам Российской Федерации. В результате первичного статистического анализа было установлено, что среднее количество абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек составляет 78,61 человек со средним квадратичным отклонением 17,29 человек. Совокупность имеет левостороннюю асимметрию с острой вершиной распределения. Среднее значение индекса «Цифровая Россия» составляет 58,87 процентов со средним квадратичным отклонением 11,58 процентных пунктов. Совокупность однородна, с левосторонней асимметрией и пологой вершиной распределения.

В результате проведенного эконометрического исследования, финальной версией модели, позволяющей описать большую часть вариации числа абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения (*mobile*), стала модель линейной множественной регрессии, построенная на панельных данных по всем субъектам Российской Федерации:

$$\widehat{mobile}_i = 37,55 + 0,33 * communication_i - 0,48 * product_i, \text{ где}$$

- \widehat{mobile}_i – модельное значение числа абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения в *i*-ом субъекте РФ, единиц (абонентов);

- $communication_i$ – проникновение подвижной радиотелефонной (сотовой) связи на 100 человек населения в *i*-ом субъекте РФ, единиц (штук);

- $product_i$ – доля расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств в *i*-ом субъекте РФ, процент.

Значения скорректированного коэффициента детерминации (0,7548) и F-статистики (116), информационные крите-

рии Акайке (618,6007) и Шварца (628,3713) говорят о приемлемом статистическом качестве модели. Построенная модель является статистически значимой в целом в соответствии со значениями F-статистики, при этом все параметры модели так же статистически значимы при 5%-ом уровне значимости в соответствии со значениями t-статистики. С помощью тестов Дарбина-Уотсона и Льюнга-Бокса на 5% уровне значимости была проверена и подтверждена гипотеза об отсутствии автокорреляции в построенной модели.

На основе проведенного эконометрического анализа, можно сделать выводы о значимости модели в целом и статистической значимости оценок параметров построенной модели. При сравнении моделей различной спецификации, предпочтение отдавалось статистически значимым моделям, значение скорректированного коэффициента детерминации в которых выше, а все факторы статистически значимы и включены в модель с правильным знаком (знак влияния не противоречит экономическому смыслу).

Однако, в приведенной модели нельзя не отметить наличие проблемы гетероскедастичности у переменной $product_i$, вызванной неравномерным социально-экономическим развитием регионов РФ.

Проведение кластерного анализа позволит нам сгруппировать регионы и составить список регионов лидеров по уровню цифровизации общества и регионов аутсайдеров. Благодаря небольшому количеству регрессов в выбранной эконометрической модели, её можно будет применить и к небольшой выборке определённого кластера, проанализировать новые оценки параметров модели и её значимость. Методом кластерного анализа был выбран метод k-средних. С помощью метода локтя было определено количество кластеров - 4.

Таблица. Центроиды найденных кластеров

Кластер	mobile	index
1	69,88621	47,86897
2	97,20769	72,02923
3	78,26552	67,25724
4	91,95556	51,88556

Желаемым результатом проведения кластерного анализа является возможность составления списка аргументированных предложений по методам увеличения уровня цифровизации в регионах путём анализа полученных кластеров.

Для более наглядного представления результатов проведённого кластерного анализа, после исключения ярко-выраженных выбросов, методами R-studio был построен Cluster Plot для оставшихся 80 субъектов РФ (рис.).

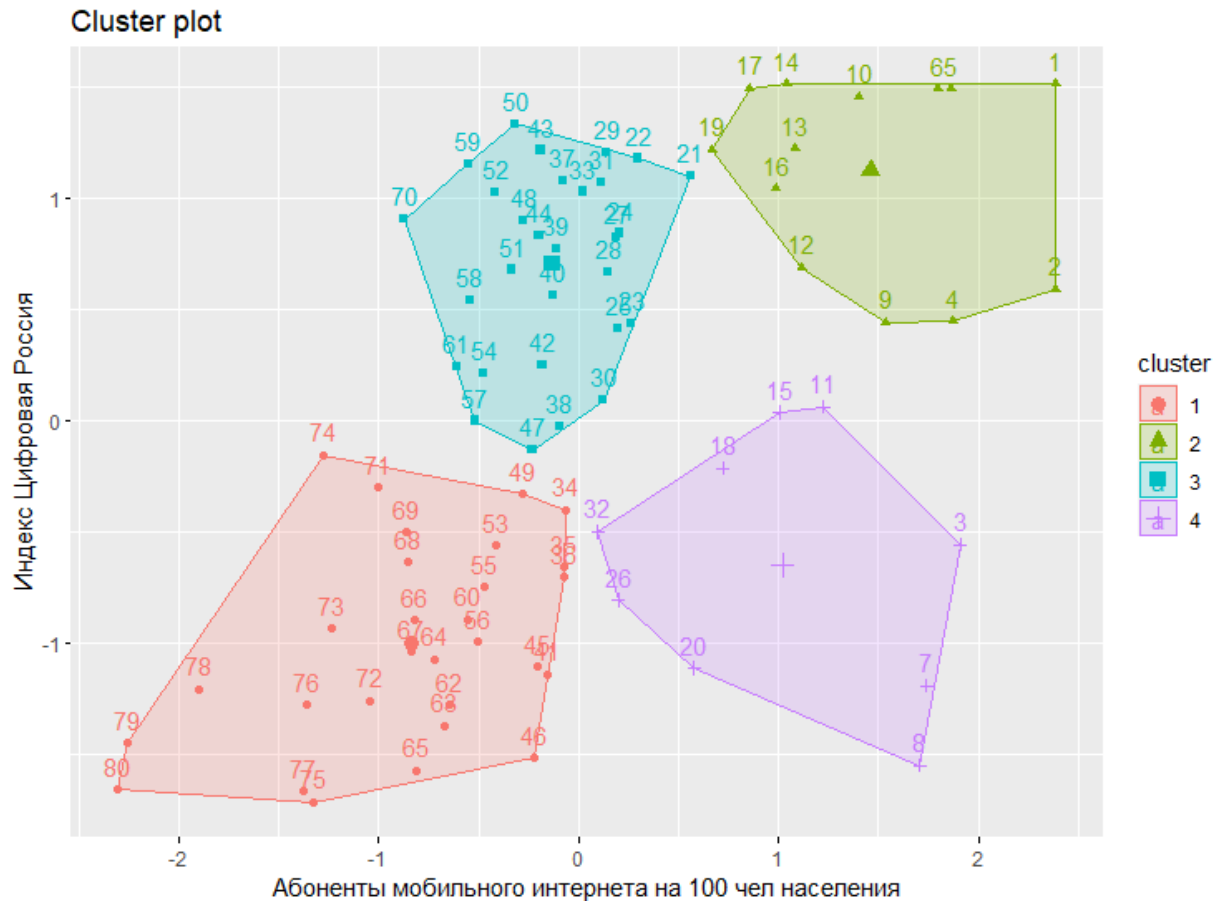


Рис. Кластерный анализ по двум переменным

В результате кластерного анализа нам удалось получить список 29 регионов аутсайдеров с наименьшим уровнем цифровизации общества по регионам РФ. На основе полученной выборки была построена и переоценена модель линейной множественной регрессии, описывающей поведение показателя – числа абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения в i -ом субъекте РФ.

Значимость построенной модели на основе данных регионов аутсайдеров оказалась ниже: значение статистики (критерия) Фишера снизилось почти в 4 раза, при этом скорректированный коэффициент детерминации снизился на 0,2 пункта. Регрессор проникновение подвижной радио-

телефонной (сотовой) связи на 100 человек населения значительно уменьшил своё влияние на объясняемую переменную.

В то же время следует обратить внимание на регрессор доля расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств. Регрессор увеличил свою значимость до уровня 0,1%. Значение t -value выросло на 0,3 пункта.

Результаты проведения кластерного анализа и построения моделей для регионов аутсайдеров можно интерпретировать следующим образом: для отстающих по уровню цифровизации общества регионов на увеличение данного уровня в меньшей степени начинают влиять регрессоры, отвечающие за внедрение, распространение

и использование современных ИКТ. Высокая доля расходов на покупку продуктов питания говорит о достаточно сложной экономической ситуации в регионе. Для

регионов-аутсайдеров важным аспектом развития цифровизации послужит, в первую очередь, минимизация негативных социально-экономических факторов.

Библиографический список

1. Moulton B. R. GDP and the Digital Economy, in *Understanding the Digital Economy*. – Cambridge: MIT Press, 2000. – P. 34-48.

2. Дятлов С.А., Селищева Т.А. Регионально-пространственные характеристики и пути преодоления цифрового неравенства в России // *Экономика образования*. – 2014. – №2. – С. 48-52.

3. Научно-технологический инновационный комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий SKOLKOVO. Индекс “Цифровая Россия”. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.skolkovo.ru/researches/indexs-cifrovaya-rossiya/>

ECONOMETRIC MODELING OF THE LEVEL OF DIGITALIZATION OF SOCIETY IN THE RUSSIAN FEDERATION

G.S. Vasyova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.M. Zhulanov, *Student*

Perm State University

(Russia, Perm)

Abstract. *The article presents the results of the conducted economic and mathematical modeling of the level of digitalization of society in the Russian Federation with the aim of its further development. The authors carried out a cluster analysis, as a result of which regions were identified - digital leaders, developing regions and outsider regions. General conclusions are formulated about the factors that have a significant impact on the level of digitalization of society in the regions of the Russian Federation, conclusions about the chosen model that best describes the impact of these factors.*

Keywords: *data analysis, economic and mathematical modeling, econometric modeling, cluster analysis, numerical methods, digitalization of society, Digital Russia index.*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТРУКТУРЫ ТОРГОВЛИ АФГАНИСТАНА С 2002 ПО 2020 ГОД

Вафай Зада Абдул Хамид, *магистрант*
 Научный руководитель: *Л.В. Прогунова*
 Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
 (Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-39-44

Аннотация. Афганистан является страной-потребителем, удовлетворяющей большую часть своих внутренних потребностей за счет импорта из других стран. Торговый баланс Афганистана показывает, что импорт имел тенденцию к росту с 2002 по 2020 год, а в 2013 году разница между импортом и экспортом резко увеличилась. В этом исследовании были изучены торговая статистика Афганистана, таможенная помощь, пакет финансовой поддержки и другие стимулы, предоставляемые афганским правительством внутренним инвесторам. И это показывает, что планы правительства по установлению баланса в торговом балансе не увенчались успехом, а высокая доля импорта в торговле бросила вызов афганской экономике.

Ключевые слова: экспорт, импорт, торговый баланс.

Афганистан обладает большим количеством природных ресурсов и является одной из стран с экономикой природных ресурсов, но до сих пор не смог использовать эти ресурсы для улучшения экономического положения страны; Поскольку безопасность и экономическое развитие в Афганистане имеют взаимосвязь, а сложная ситуация с безопасностью отрицательно сказывается на доверии, инвестициях и экономике, экономика Афганистана пострадала от проблем безопасности за последние 40 лет, а экономическое развитие в Афганистане замедлилось. После 2001 года в Афганистане появилась новая перспектива, но афганцы не смогли оптимально использовать эту возможность, а проблемы безопасности оказали существенное влияние на структуру афганской экономики. Экономический рост в период с 2002 по 2020 год имел много взлетов и падений. Экономика Афганистана зависит от условий безопасности и иностранных инвестиций, сфера услуг и сельское хозяйство имеют наибольшую роль в валовом внутреннем продукте, с другой стороны, роль промышленности в торговом балансе очень низка, и наиболее экспортируемые товары Афганистана сельскохозяйственные предметы и полезные ископаемые.

Присутствие международного сообщества и организаций по оказанию помощи, непосредственно укрепивших экономику страны, при отсутствии регулярной государственной политики по укреплению внутреннего производства и инвестиций в природный горнодобывающий сектор, считающийся основой экономического роста Афганистана, внесло значительный вклад в улучшение экономики страны.

Слабость внутреннего производства укрепила отрицательный торговый баланс Афганистана и бросила вызов экономике страны. В этом исследовании оценивается статистика торгового баланса Афганистана с важными торговыми партнерами и оценивается сумма торгового баланса с этими странами.

Понятие импорта и экспорта

Импорт и экспорт – это покупка и продажа товаров и услуг между двумя или более странами в том смысле, что излишки товаров и услуг, произведенных в стране, экспортируются за границу, а необходимые товары и услуги, которые используются для внутренних целей и общественного благосостояния, импортируются из другой страны.

Импорт и экспорт являются двумя составляющими торговли, оказывающими непосредственное влияние на экономику

страны, поскольку, если импорт страны превышает ее экспорт в стоимостном выражении, то преобладает отрицательное торговое сальдо. И это заставляет больше валюты переводиться за границу и ставит экономику перед более сложными задачами. С другой стороны, если экспорт страны превышает ее импорт, это будет иметь положительный результат. И это имеет прямое влияние на увеличение производства и услуг, что обеспечивает основу для экономического роста и развития [1].

Импорт и экспорт не может ограничиваться товарами, например, рабочая сила имеет особое значение для развитых стран, и рабочие визы ежегодно выдаются квалифицированным и специализированным людям, чтобы удовлетворить потребности в рабочей силе внутри своей страны и продолжить производственный процесс товаров и услуг в обычном режиме.

С другой стороны, технические знания являются одной из основных потребностей развивающихся стран, что считается важным для экономического прогресса и развития, технические знания могут повысить скорость и качество, требуемые в производстве, и лучше удовлетворяют внутренние потребности и имеют положительный эффект и способствовать выравниванию торгового баланса [2].

С другой стороны, критики и аналитики в области экономики считают, что высокий и непрерывный импорт может бросить вызов отечественному производству, поскольку способность отечественных компаний в развивающихся странах конкурировать с продукцией, произведенной в современных странах, слаба, и это вызывает стагнацию отечественных компаний. Но, сторонники импорта и экспорта считают, что импорт может дать право выбора оборудования для развития производства и лучшей жизни для афганцев, а с другой стороны, импортируя технические знания и наоборот, труд может обеспечить основу для роста отечественной промышленности [3].

Литературный обзор

Доктор Хасан Данаи и др. (2010) исследовали факторы, влияющие на экспорт иранских товаров в Афганистан, и показа-

ли, что иранские товары находятся в лучшем положении, чем другие торговые партнеры Афганистана. В этом исследовании были рассмотрены два основных компонента. Во-первых, хорошие политические отношения, во-вторых, культурная общность, а с другой стороны, общий язык оказали особое влияние на эти отношения.

Аджемал Какар, профессор Кабульского университета (2017), оценил перспективы Афганистана во Всемирной торговой организации на примере опыта Пакистана и пришел к выводу, что импорт увеличился больше, чем экспорт, и развивающиеся страны не могут конкурировать с продукцией других стран.

Мортеза Немати и др. (2016), исследуя влияние неравенства доходов на импорт, товары и услуги в развивающихся странах, пришел к выводу о возможном увеличении внутреннего производства за счет перераспределения доходов и богатства в пользу бедных людей в обществе, и это может привести к экономическому развитию.

В данной статье торговый баланс Афганистана оценен с 2002 по 2020 годы в виде графика и численного сравнения с использованием вторичных статистических данных.

Афганская экономика

Афганистан считается одной из наименее развитых стран. Он находится в ловушке гражданских войн уже более сорока лет, и это серьезно сказалось на экономике и внутренних доходах. Гражданские войны ограничили поле для иностранных инвестиций, а экономические проблемы продолжают оказывать двойное давление на народ Афганистана [4]. Валовой внутренний продукт Афганистана составляет 20 миллиардов долларов, уровень дохода на душу населения в Афганистане в период с 2001 по 2021 год был эквивалентен от 700 до 900 долларов США [5]. Внутреннее производство Афганистана основано на трех секторах: промышленность, услуги и сельское хозяйство. Кроме того, в стране много природных ресурсов, которые, исходя из валютной оценки, достигают трех триллионов долларов США и могут привести к «сломанной» экономике Афганистана в динамичное состояние. Но, пока Прави-

тельству Афганистана не удастся с пользой использовать эти ресурсы и возродить экономику страны.

Экспорт Афганистана

Афганистан с отрицательным торговым балансом относится к числу стран, экономика которых сильно зависит от производства других стран, а доля экспорта в ВВП Афганистана очень мала (3,03%). Поэтому правительство приложило усилия, чтобы увеличить долю экспорта в составе ВВП и способствовать восстановлению экономики [6].

В 2016 году правительство Афганистана получило членство во Всемирной торговой организации с целью обеспечения доступа афганских бизнесменов на рынки России и Европы [7]. Афганское правительство

предприняло много усилий, чтобы присутствовать на рынках внерегиональных стран, таких как Россия, Соединенные Штаты Америки, Турция и Германия, и, подписав соглашение о сотрудничестве в области двусторонней торговли, заложило основу для экспорт афганской продукции на эти рынки в некоторой степени.

Хотя он имеет значительную долю во внутреннем производстве промышленности и сельского хозяйства, но экспортные товары Афганистана в основном представляют собой сельскохозяйственные товары и полезные ископаемые, экспорт страны с 2002 по 2011 год рос лучше, а с 2014 по 2020 год экспорт колебался. На приведенном ниже графике показан экспорт Афганистана с 2002 по 2020 год.

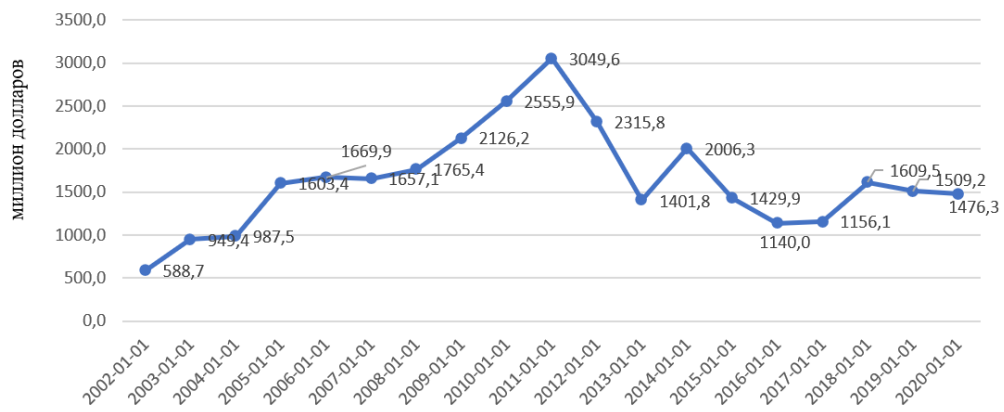


Рис. 1. Экспорт Афганистана с 2002 по 2020 годы, млн долл. США [8]

Импорт Афганистана

Афганистан зависит от импорта товаров из других стран для удовлетворения своих внутренних потребностей, что привело к серьезному ослаблению внутреннего производства. С 2001 по 2013 год дефицит торгового баланса Афганистана достиг своего пика. Правительство Афганистана приложило много усилий для сокращения дефицита торгового баланса и поддержки отечественного производства, и с этой целью, была разработана среднесрочная программа импортозамещения. В этой

программе были анонсированы пакеты поддержки отечественного производства, в которых рассматривалась финансовая поддержка экспортеров и производителей, согласно целям этой стратегии, которая была заявлена в 2019 году, к 2025 году восьмипроцентное сокращение дефицита баланса [9].

Статистика импорта за период с 2002 по 2020 год представлена на диаграмме ниже, что показывает, что импорт достиг своего пика в 2013 году.

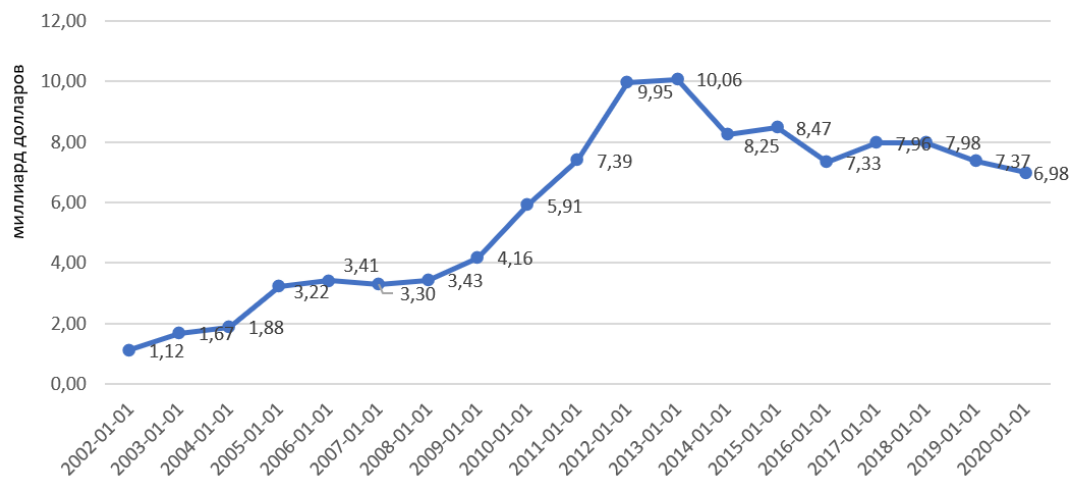


Рис. 2. Импорт Афганистана с 2002 по 2020 годы, млн долл. США [10]

Анализ доли импорта и экспорта в торговле

Торговый баланс Афганистана претерпел отрицательную повышательную динамику после прихода к власти нового правительства с 2001 по 2012 годы, поскольку внутреннее производство Афганистана до 2001 года было основано на сельском хозяйстве, а роль промышленности и услуг в национальном доходе была незначительной. Таким образом, промышленность и сфера услуг в Афганистане не имели достаточных мощностей для покрытия внутреннего спроса, что способствовало росту импорта иностранных товаров. С другой стороны, отсутствовали регулярные государственные программы поддержки производителей и экспорта афганской продукции, что привело к значительному дефициту торгового баланса Афганистана и

замедлению экономического роста, несмотря на многомиллиардную иностранную помощь.

На приведенном ниже графике показан торговый баланс Афганистана, из которого видно, что дефицит торгового баланса увеличивался до 2013 года, а доля импорта в общем объеме торговли страны составляет 87%, а экспорта всего 13%.

После 2013 года дефицит торгового баланса сокращается. В своем экономическом отчете Всемирный банк заявил, что причиной улучшения дефицита торгового баланса является увеличение внутреннего производства и экономический рост Афганистана, в котором упоминается экономический рост с 1,3% до 3,6% [11]. С другой стороны, промышленность и сельское хозяйство значительно выросли в удовлетворении внутренних потребностей.

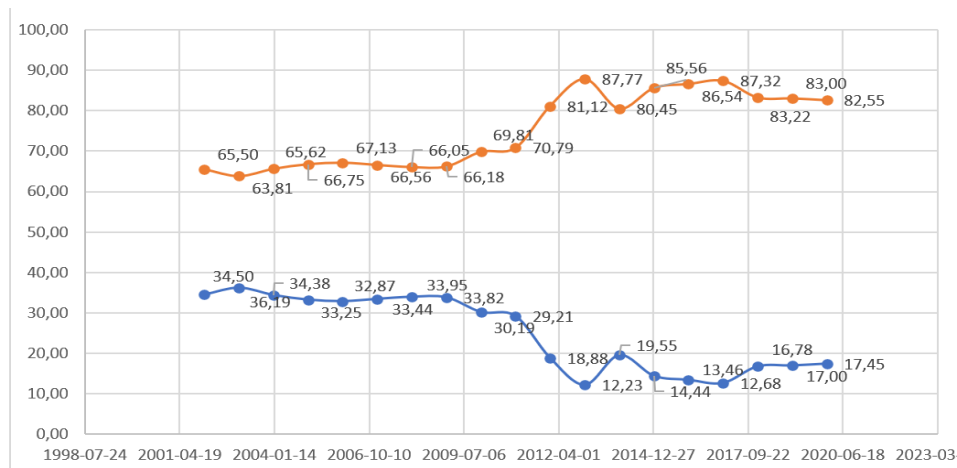


Рис. 3. Доля импорта и экспорта в торговле Афганистана

Выводы

Формирование правительства и становление экономики на рыночной основе после 2001 года, позволило экономике Афганистана выйти на новый этап из традиционного государства, опиравшегося на аграрную экономику. Это привело к тому, что импорт товаров осуществлялся более быстрыми темпами.

Внутреннее производство Афганистана постепенно переходило от аграрной экономики к промышленной, но из-за отсутствия современного оборудования и технологий не могло конкурировать с производством региональных и нерегиональных стран. С другой стороны, афганское Правительство не имело достаточного опыта

управления экономикой и достижения баланса в торговле. И это вызвало существенную разницу в торговом балансе страны.

После 2013 года импортом уменьшилась, причиной этого стало увеличение внутреннего производства в трех отраслях - промышленности, услугах и сельском хозяйстве в ВВП и покрытие внутреннего спроса. Однако афганское правительство не смогло справиться с кризисом торгового дефицита, отток большего количества иностранной валюты и сокращение иностранной помощи оказали разрушительное воздействие на афганскую экономику и снизили скорость экономического роста и национального дохода.

Библиографический список

1. Dwi Kartikasari, The Effect of Export, Import and Investment to Economic Growth of Riau Islands Indonesia // International Journal of Economics and Financial Issues. 2017. №7 (4). P. 663-667.
2. Xiaoming Zhang, and Heng-fu Zou, Foreign technology imports and economic growth in developing countries Policy Research Department the World Bank, Washington, D.C. 20433, January 1995.
3. Mowahed Shah Mir and Rafat Mohammad Rafi. AN Econometric analysis of Afghanistan import demand function during the years (2018-2019). № 50. С. 439-450.
4. Антон К. Эксперты оценили перспективы торговых связей с Афганистаном при Талибах.
5. افغانستان اقتصاد وزارت (http://moec.gov.af/dr).
6. ومعلومات دیتابیس عمومی مدیریت و صادرات انکشاف ریاست، افغانستان اسلامی جمهوری و صنایع تجارت وزارت، 2018 سال، صادرات و توسعه تقویه پروژه.
7. Islamic Republic of Afghanistan, Ministry of Industry and Commerce, (http://moci.gov.af/en).
8. Fred, Export of goods and services for Afghanistan, (https://fred.stlouisfed.org/).
8. وزارت اقتصاد جمهوری اسلامی افغانستان، مسوده استراتژی افغانستان مولد، 2019 تا 2025.
10. Fred, Import of goods and services for Afghanistan, (https://fred.stlouisfed.org/)
11. 15 صفحه، گزارش اقتصادی افغانستان، اکتوبر 2016، بانک جهانی، (https://documents1.worldbank.org/curated/en/133091478581753334/pdf/Afghanistan-Development-Update.pdf)

**STATISTICAL OVERVIEW OF AFGHANISTAN'S TRADE STRUCTURE FROM 2002
TO 2020**

Wafaye Zada Abdul Hamid, *Graduate Student*

Supervisor: *L.V. Progunova*

Plekhanov Russian University of Economics

(Russia, Moscow)

***Abstract.** Afghanistan is a consumer country that meets most of its domestic needs through imports from other countries. Afghanistan's trade balance shows that imports tended to increase from 2002 to 2020, and in 2013 the difference between imports and exports increased sharply. This study examined Afghanistan's trade statistics, customs assistance, financial support package and other incentives provided by the Afghan Government to domestic investors. This study shows that the Government's plans to establish a positive trade balance have not been successful. Trade deficit continues to provide a significant challenge to economic growth in Afghanistan.*

***Keywords:** export, import, trade balance.*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ АКТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ

С.Н. Гагарина, канд. экон. наук

Я.В. Волохова, студент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-45-48

Аннотация. В статье проведен анализ динамики ожидаемой продолжительности жизни россиян, как индикатора качества жизни, результаты которого свидетельствуют о понижательной тенденции данного показателя на фоне пандемии новой коронавирусной инфекции. Обоснована необходимость ведущей роли государства в решении проблем населения старших возрастных групп в условиях демографического старения. Актуализировано применение органами государственной власти бенчмаркинг-исследований в области активного долголетия. Сделан вывод о необходимости применения комплексного и системного подхода в процессе разработки и реализации государственных решений, при непосредственном участии бизнес-сообщества и населения.

Ключевые слова: проблемы; управленческие решения; государственное управление; активное долголетие.

Одним из индикаторов, обеспечивающих достойное качество жизни населения страны является продолжительность его жизни. В этой связи целевым показателем, характеризующим достижение одной из пяти национальных целей на период до 2030 года («Сохранение населения, здоровье и благополучие людей»), определенных Указом Президента РФ, является повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет [1].

Анализ динамики ожидаемой продолжительности жизни в Российской Федерации и Калужской области свидетельствует о повышательной тенденции анализируемого показателя в период 2000-2019 гг. (рис.). За исследуемый период ожидаемая продолжительность жизни в РФ увеличилась на 8,04 лет или на 12,3% (в Калужской области увеличение составило 8,05 лет или 12,5%).

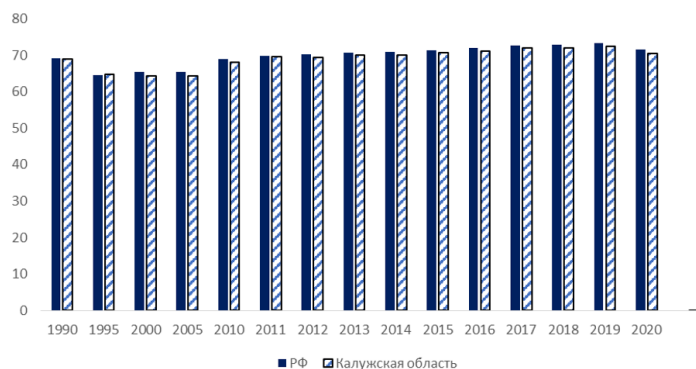


Рис. Динамика ожидаемой продолжительности жизни в Российской Федерации и Калужской области за период 1990-2020 гг. [2, 3]

В 2020 г., на фоне пандемии новой коронавирусной инфекции, впервые с 2003 года, наблюдается отрицательная динамика ожидаемой продолжительности жизни

как в РФ в целом, так и в Калужской области. Среднероссийский уровень данного показателя снизился на 2,45% или на 1,8 лет и составил 71,54 лет. Значение ожида-

емой продолжительности жизни населения Калужской области в 2020 г. составило 70,38 лет и снизилось по сравнению с уровнем 2019 г. на 2,72% или на 1,97 лет.

Результаты проведенного на международном уровне, совместно с российскими учеными, исследования влияния covid-19 на ожидаемую продолжительность жизни свидетельствуют о том, что Россия заняла первое место в пятерке стран с наибольшим снижением ожидаемой продолжительности жизни, опередив Соединенные Штаты, Болгарию, Литву и Польшу [4]. По прогнозным оценкам плана правительства РФ по достижению национальных целей на период до 2024 года и плановый период до 2030 г. значение анализируемого показателя в среднем по России может достигнуть уровня 2019 г. в 2024 году.

При этом, следует отметить, что увеличение продолжительности жизни, наряду со снижением суммарного коэффициента рождаемости, являются факторами старения населения, являющегося глобальным демографическим вызовом современности. На 1 января 2022 г. в РФ 23351 тыс. чел. (16% населения страны) находится в возрасте 65 лет и более (каждый седьмой россиянин), что в 2,3 раза превышает пороговое значение удельного веса населения данной возрастной группы в общей численности населения, в соответствии с которым население признается старым (по шкале демографического старения ООН) [5].

Наступление старости сопряжено с рядом проблем, в том числе и социально-психологических, основные причины которых связаны с возрастными ограничениями (физическая активность, состояние здоровья) и выходом на пенсию: прекращение трудовой деятельности, экономическая незащищенность, сокращение коммуникаций и др.

Аналитический центр НАФИ совместно с Российским геронтологическим научно-клиническим центром в ноябре 2018 г. провели исследование, результаты которого свидетельствуют о том, что по мнению россиян, помогать пожилым людям должны родственники, а также государственные службы [6].

Не вызывает сомнения, что в решении социально-психологических и других проблем людей старших возрастных групп ведущая роль принадлежит государству, как интеллектуально-информационного центра регулирования; центра прогнознo-стратегического ориентирования; центра социального оздоровления. В этой связи следует отметить, что эффективное государственное управление предполагает [7]: понимание тенденций, возможностей и вызовов, и на его основе принятие решений, с выделением ресурсов в поддержку их исполнения; своевременное реагирование на изменение внешних и внутренних факторов; способность разрабатывать стратегические варианты развития для принятия упреждающих мер и адаптации системы к современным вызовам.

В России реализуется комплекс мер по системной поддержке и повышению качества жизни граждан старшего поколения, мероприятия по активному долголетию, в рамках принятых стратегий, программ, проектов [8]. Вместе с тем представляется важным отметить необходимость реализации социальной политики, нацеленной не только на повышение качества жизни, но и на поддержание тенденций его роста в перспективе и более полного использования потенциала для активного долголетия. Это предопределяет важность эффективного взаимодействия между субъектами стратегического планирования на основе механизмов общественно-государственно-частного партнерства, что предполагает участие бизнеса и населения, в том числе людей предпенсионного, пенсионного возраста в принятии государственных решений по повышению качества жизни граждан старшего поколения.

С целью создания условий, обеспечивающих снижение социально-психологической напряженности населения старших возрастных групп, сохранения полноты, разнообразия и достойного качества жизни особую актуальность приобретает применение современных маркетинговых технологий на основе использования бенчмаркинговых исследований – изучения и адаптации лучших региональных практик активного долголетия. Так, в

рамках реализации федерального проекта «Старшее поколение» и второго этапа Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения до 2025 года прошел второй Всероссийский отбор лучших практик активного долголетия, нацеленный на обеспечение сохранения полноты жизни людей старших возрастных групп. Изучение представленных проектов позволяет сделать вывод об изменении вектора общественного восприятия старшего возраста – «от возраста снижения возможностей к возрасту, когда все возможно, возможны новые эксперименты, новые образы жизни и социальные роли» [9].

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что разработка и реализация мероприятий по решению проблем социально-психологического благополучия граждан старшего поколения должна основываться на комплексном и системном подходе, включая мероприятия и по экономическому и физическому благополучию. Вместе с тем следует отметить важность своевременности, обоснованности и эффективности принятия управленческих решений органами государственной власти [10], что напрямую оказывает влияние на доступ-

ность и качество предоставляемых услуг населению, и, как следствие, способствует повышению качества жизни населения старших возрастных групп.

В качестве основных приоритетов государственной политики в области активного долголетия можно выделить: сохранение и укрепление здоровья населения на основе формирования здорового образа жизни, развития сферы физической культуры и спорта, повышения эффективности функционирования системы здравоохранения и социального обслуживания; развитие института гражданского общества; развитие института семьи. Вместе с тем следует отметить, что активная старость является продолжением активной молодости. Это позволяет утверждать, что политика активного долголетия должна охватывать все возрастные категории населения, а не только старшее поколение. Вполне очевидно, с экономической точки зрения, что инвестиции в человека с рождения, создание благоприятных социально-психологических, экономических и экологических условий для его развития способствуют большему эффекту для общества, по сравнению с инвестициями только в старшее поколение.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 21.07.2020 N 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>.
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://kalugastat.gks.ru/storage/mediabank/Основные%20демографические%20показатели\(6\).pdf](https://kalugastat.gks.ru/storage/mediabank/Основные%20демографические%20показатели(6).pdf)
4. Влияние пандемии covid-19 на ожидаемую продолжительность жизни. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bmj.com/content/375/bmj-2021-066768>
5. Чаусов Н.Ю. Оценка демографического старения для определения стратегических ориентиров и содержания программ активного долголетия / Н.Ю. Чаусов, С.Н. Гагарина, Т.А. Бурцева // Российский экономический интернет-журнал. – 2019. – №2. – С. 95. – EDN BSJHFE.
6. Аналитический центр НАФИ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/>
7. Чаусов Н.Ю. Введение в стратегическое управление активным долголетием: теория, методология, практика / Н.Ю. Чаусов, С.Н. Гагарина, Н.Н. Чаусов. – Калуга: ФБГОУ ВПО "Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского", 2020. – 178 с. – ISBN 978-5-88725-558-3. – EDN ХТРХNY.

8. Концептуальные аспекты развития экономики России: вызовы и приоритеты / В.Е. Дементьев, Е.В. Устюжанина, О.Д. Кузнецова [и др.]. – М.: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2021. – 234 с. – ISBN 978-5-4365-6841-6. – EDN KQUPWR.

9. Лучшие практики активного долголетия 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://национальныепроекты.рф/upload/iblock/активное%20долголетие-lite.pdf>

10. Дмитриев Р.Е. Повышение доступности услуг для людей пожилого возраста / Р.Е. Дмитриев, С.Н. Гагарина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2022. – №1-2 (64). – С. 19-22. – DOI 10.24412/2500-1000-2022-1-2-19-22. – EDN FYXERF.

MANAGERIAL SOLUTIONS TO SOCIO-PSYCHOLOGICAL PROBLEMS OF ACTIVE LONGEVITY

S.N. Gagarina, *Candidate of Economic Sciences*

Ya.V. Volokhova, *Student*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)

Abstract. *The article analyzes the dynamics of life expectancy of Russians as an indicator of quality of life, the results of which indicate a downward trend of this indicator against the background of a pandemic of a new coronavirus infection. The necessity of the leading role of the state in solving the problems of the population of older age groups in the conditions of demographic aging is substantiated. The use of benchmarking research in the field of active longevity by public authorities has been updated. It is concluded that it is necessary to apply an integrated and systematic approach in the process of developing and implementing government decisions, with the direct participation of the business community and the population.*

Keywords: *problems; management solutions; public administration; active longevity.*

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Ю.Н. Галицкая, канд. экон. наук, доцент

А.В. Аверина, студент

**Кубанский государственный технологический университет
(Россия, г. Краснодар)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-49-51

***Аннотация.** В статье рассмотрены особенности проведения аудиторской проверки бухгалтерского баланса в современных условиях. Бухгалтерский баланс является основной формой бухгалтерской отчетности, опираясь на данные которой, можно проанализировать результаты деятельности предприятия. Статья отражает теоретические и прикладные аспекты проведения аудиторской проверки бухгалтерской отчетности в целом, и бухгалтерского баланса, в частности. Модернизация аудиторской профессии, обоснованная применением международных стандартов, стандартизацией и развитием рынка аудиторских услуг, требует от аудиторской фирмы повышения разнообразия и качества предоставляемых услуг. Выявлены направления совершенствования применения инструментов аудиторской проверки, повышения качества формирования показателей бухгалтерского баланса. В частности, предложено использовать прогнозирование и корректировку показателей бухгалтерского баланса, и составление бюджета доходов, расходов и целевых показателей.*

***Ключевые слова:** аудиторская проверка, финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, анализ, система внутреннего контроля, прогноз.*

В соответствии с международными стандартами аудита целью аудиторской проверки выступает повышение уверенности пользователей в достоверности финансовой отчетности через формирование и выражение мнения аудитора.

Степень заинтересованности внешнего пользователя отчетной информации зависит от уровня качества формирования информации об активах, пассивах, доходах и расходах, прозрачности отражения фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерской финансовой отчетности [1].

В соответствии с законодательством, и, в частности, международными стандартами аудита, целью аудиторской проверки выступает повышение уверенности пользователей в достоверности финансовой отчетности через формирование и выражение мнения аудитора. Мнение аудитора должно состоять в том, действительно ли финансовая отчетность подготовлена в соответствии с концепцией достоверности и концепцией соответствия.

Аудитор должен оценить, является ли достаточно надежной информация, раскрытая в финансовой отчетности, то есть

его основная цель: подтвердить достоверность бухгалтерской отчетности и доверие пользователей к информации в ней отраженной [2].

Опыт аудиторских проверок показывает, что недостаточное внимание к бухгалтерскому учету очень серьезно влияет на финансовое благополучие компании. Необходимо проверить правильно ли определены обязательства, имеется ли документальное подтверждение расходов, реализуется ли комплекс мер, который, по мнению аудитора, достаточен для выбора надежных партнеров и принятия адекватных управленческих решений.

Ошибки не всегда связаны с небрежностью, а чаще всего с отсутствием времени для проведения независимого и своевременного аудита, который не позволяет компании выявить проблемные зоны.

В 2022 году организации, обязанные представлять финансовые отчеты, которые формируют ГИР БО (онлайн-публичный ресурс), получили право ограничить доступ к информации, содержащейся в этих отчетах. Доступ к информации может быть ограничен полностью или частично

по усмотрению организации. Выбор системы ограничений основывается на конкретных обстоятельствах бизнеса, рисках раскрытия информации, в частности, риска ограничительных мер со стороны иностранных государств. Ограничение является временным (до 31 декабря 2022 года).

Планирование аудиторской проверки предполагает разработку общей стратегии и составление плана аудита. В обязательном порядке при этом делаются следующие допущения: а именно, непрерывность деятельности предприятия, стабильность внешней среды, положительный вектор развития, ориентация на производство новых видов продукции, стабильность отношений с основными поставщиками и заказчиками, наращивание объёмов производства и рост числа покупателей заказчиков.

По нашему мнению, целесообразно использовать инструменты прогнозирования бухгалтерского баланса и бюджетирования. Услуги по составлению и анализу прогнозной финансовой отчетности входят в практику общего аудита. В прогнозную отчетность может входить лишь некоторые ее составные компоненты. При составлении прогнозного бухгалтерского баланса и проведении аудита прогнозной финансовой отчетности собирается разного рода информация, которая характеризует специфику предприятия, компетенцию сотрудников и другие важные факторы, составляющие системы внутреннего контроля. Отдельные элементы прогнозной информации могут быть представлены в форме отдельных показателей или в виде стандартных форм финансовой отчетности [4].

Бюджет организации составляется на основе показателей предыдущего периода. По оценкам специалистов в области практики аудита, если отклонение фактических показателей от плановых составляет более 40%, то в отчетности в прогнозе имеют место искажения в виде существенных ошибок [5]. Они могут быть связаны с не-

корректно сформированной или предоставленной информацией, а также с какими-то чрезвычайными обстоятельствами. Главное, чтобы эти искажения не были вразрез с основным допущением о непрерывности деятельности предприятия.

Для составления более точных прогнозов необходимо корректировать показатели бюджета раз в месяц, раз в квартал или в полгода, что позволит более точно произвести расчёты и обнаружить слабые места в системе внутреннего контроля.

Если скорректировать плановые показатели своевременно, то можно более точно запланировать показатели по статьям бюджета, подверженным изменениям. По экспертным оценкам несущественные отклонения (менее 15 процентов) можно проигнорировать, а более значительные отклонения в сторону невыполнения или перевыполнения бюджета (свыше 15 процентов) следует выделить [5].

Когда аудиторы проверяют прогнозируемую финансовую информацию, им следует собрать достаточную информацию. Аудиторское заключение должно отражать необходимость корректировки оценочной информации для отражения фактических отклонений. При подготовке оценочной финансовой информации для будущих отчетных периодов следует учитывать корректировки, сделанные в оценках за предыдущие периоды. В будущих отчетных периодах такие предположения также должны быть учтены.

Благодаря бюджетированию на предприятии совершенствуется система контроля за выполнением плановых показателей и устраняются весомые колебания фактических показателей от плановых. Очевидно, что прогнозирование дальнейших результатов деятельности предприятия является важным компонентом системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля предприятия [6]. Поэтому можно обозначить прогнозирование финансовой отчетности одним из важных составляющих инструментов аудиторской практики.

Библиографический список

1. Мартынова Т.А., Дейнега В.Н., Толмачева О.И., Тхагапсо М.Б., Черминская Л.Г., Сапрунова Е.В., Галицкая Ю.Н., Вайкок М.А., Гукасян З.О., Гриценко А.Н., Халяпина О.Г., Ли О.М., Соломаха Е.П. Учетно-аналитическое обеспечение управ-

ления бизнес-структурами в условиях неопределенности внешних факторов / Отчет о НИР // Кубанский государственный технологический университет. – Краснодар, 2015. – 39 с.

2. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ («Об аудиторской деятельности») (последняя редакция). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3. Финансовый учет и отчетность: учеб. пособие / З.О. Гукасян [и др.]. – Краснодар: Изд-во ФГБОУ ВО «КубГТУ», 2021. – 224 с.

4. Галицкая Ю.Н., Войнова В.В. Методические подходы к анализу финансовых результатов предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 5-1. – С. 50-53.

5. Сафонова М.Ф., Петух А.В. Организационно-методические аспекты аудита прогнозной финансовой информации с учетом требований международных стандартов аудита // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – №2. – С. 143-167.

6. Рыбьянцева М.С., Галицкая Ю.Н. Информационное обеспечение прогнозирования финансовой несостоятельности вероятности банкротства малых предприятий // Естественно-гуманитарные исследования. – 2019. – №25 (3). – С. 232-238.

PECULIARITIES OF THE BALANCE SHEET AUDIT

Y.N. Galitskaya, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.V. Averina, *Student*

Kuban State Technological University

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article is devoted to the peculiarities of auditing of the balance sheet in modern conditions. The balance sheet is the main form of accounting statements based on the data of which it is possible to analyze the results of the enterprise. The article reflects the theoretical and applied aspects of auditing financial statements. Modernization of audit profession substantiated by the use of international standards, standardization and development of audit services market requires from audit firm to increase the diversity and quality of services provided. The directions for improvement of application of audit tools, improvement of quality of balance sheet indicators have been revealed. In particular, it has been suggested to use forecasting of indicators of balance sheet and budgeting of income, expenses and target indicators.*

***Keywords:** audit, financial statements, balance sheet, analysis, internal control system, forecast.*

ИССЛЕДОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОДПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Б.Н. Герасимов, *д-р экон. наук, профессор*
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
(Россия, г. Самара)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-52-58

Аннотация. *Современные методологические инструменты обеспечивают реализацию изменений в процессах экономических систем типа «организация». Процесс управления инновациями организации остается основным весьма важным фактором поддержания и развития операционной и управленческой деятельности. Исследование подпроцесса управления эффективностью инноваций организации позволило определить его текущее состояние, выявить противоречия и проблемы, а затем разработать инновационные предложения по их устранению. Проектирование технологии развития подпроцесса управления эффективностью позволит повысить результативность наиболее важных атрибутов процессов управления организацией в будущем.*

Ключевые слова: *организация, инновации, подпроцесс, эффективность, исследование, управление, проектирование, предложения, технология.*

В условиях непредсказуемости социальной и экономической среды современные экономические системы типа «организация» должны ориентироваться на непрерывное развитие и введение изменений, которое обеспечиваются исследованием состояния их основных атрибутов, выбора альтернатив и направлений развития, привлечения методологических инструментов реализации функций управления и способов принятия управленческих решений, постоянное изменения потоков и структуры процессного управления.

Развитие и совершенствование организация базируется на тщательном и глубоком знании деятельности организации, а также постоянном улучшении её работы [3, 13, 16]. Необходимость развития этапе подпроцесса управления эффективностью инноваций определяется несколькими внешними факторами, в т.ч. ростом объема информации, непрерывными изме-

нениями ситуаций и уровень потребления на рынке.

Исследование сущности подпроцесса управления эффективностью инноваций было проведено на основе нескольких источников было выбрано несколько определений [1, 2, 15] в современной литературе.

Процесс управления эффективностью инноваций – деятельность по установлению контроля за результативностью внедрённых новшеств, обеспечивающая качественный рост реализации подпроцессов, спросом продукции или услуг в социальной и экономической среде.

На основе работ [4, 6] было выявлено содержание деятельности атрибутов нормативного (функционально-полного) состояния заданного подпроцесса управления. Основные атрибуты деятельности подпроцесса управления эффективностью инноваций представлены в таблице 1.

Таблица 1. Содержание параметров нормативного состояния атрибутов подпроцесса управления эффективностью инноваций организации

Наименование атрибута	Определение
Вход	Потребность в определении ключевых параметров выполнения инновационных процессов в организации установленному уровню требований
Основные этапы преобразований входа в выход	работа с персоналом, отвечающим за контроль эффективностью инноваций, подготовка к реализации подпроцесса управления эффективностью инноваций, выявление отклонений параметров эффективности от заданных, внесение корректировок для улучшения параметров эффективности инновационного процесса
Выход	Установление, обеспечение и поддержание необходимого уровня эффективностью инновационных процессов в организации, обеспечивающих высокий уровень эффективностью продукции и достижения поставленных целей и миссии в процессе дальнейшей деятельности
Материальные ресурсы	Расходные материалы и запчасти для оборудования, бумага, канцтовары
Информационные ресурсы	Протоколы, тесты, экспертные листы, результаты параметров измерения эффективности инноваций, регистрация уровня эффективности показателей, нормативная информация на носителях
Методические ресурсы	Инструкции и технологии внедрения качественных инноваций, перечень квалификаций и компетенций, база данных исследований, положения о внедрении инноваций, методика достижения стандартов эффективности введения инноваций
Грудовые ресурсы	Специалист по инновациям и контролю их эффективности, руководители подразделений, консультанты, наставники, эксперты, регистраторы, менеджеры и т.д.
Технические ресурсы	компьютер, ксерокс, средства связи и регистрации, видео- и фотоаппаратура
Правовые ресурсы	Положения о контроле эффективности инноваций, распоряжение о проведении инновационной деятельности, контракты, договора, регламенты, налоговый кодекс РФ, требования по качеству и т.д.
Критерии эффективностью	Полнота, достоверность, параметры соответствия нормативам, методикам, инструкциям, своевременность выполнения, аналитика эффективности инноваций
Критерии эффективностью	Параметры состояния эффективности параметров инноваций ожидаемому, рост производительности труда, скорость и адекватность принятия решений, минимизация затрат на качество

Рассмотрение ключевых нормативных атрибутов заданного подпроцесса позволило определить ориентиры для последующего исследования и реформирования основных подпроцессов и их частей в рамках подпроцесса управления эффективностью инновациями в экономической системе типа «организация» [7].

В качестве базовой организации была выбрана – ОАО «Регионгаз», которая яв-

ляется распределителем газа в ПФО. В настоящее время данная организация активно реализует масштабные проекты по обеспечению газовых ресурсов в Поволжском регионе. Содержание ключевых атрибутов ОАО «Регионгаз», включающих в себя виды услуг, цели и миссию приводятся в таблице 2.

Таблица 2. Ключевые атрибуты ОАО деятельности «Регионгаз»

Наименование	Характеристика
Продукт/услуга	Геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа и других углеводородов ПФО
Цель	Наращивание объемов добычи газа, доход, прибыль, рентабельность, производительность труда
Миссия	Предоставление потребителям энергоресурсы высокого эффективностью, забота о сотрудниках, обеспечение сбалансированного роста организации
Вход (назначение)	Удовлетворенность потребителей состоянием обеспеченности газом
Основные преобразования входа в выход	Бурение газовых скважин, хранение веществ, контроль за добычей и реализацией газа, заключение договоров о поставке газа, устранение возникающих неисправностей
Выход» (результаты)	Удовлетворение клиентской базы продукцией своей деятельности, экспорт газа в другие страны
Материальные ресурсы	Сорбенты, марганцовые руды, уголь, слабые щелочи, аммиак, диэтиленгликоль, реагенты обработки призабойных зон и забоя скважин, техническая вода, смазочные и прокладочные материалы, цемент, песок
Информационные ресурсы	Операционные программы, графики, планы, заявки, задания, отчеты, задания, информация по выполнению планов и заданий., выработке, проведению сепарации, абсорбционной сушки и т.д.
Трудовые ресурсы	Специалисты-разработчики, менеджеры по персоналу, финансам, качеству, сметчики, инженеры, экономисты, операторы, мастера и т.д.
Технические ресурсы	Вакуумные насосы, плунжеры, сосуды-абсорберы, газгольдеры, штоки, насосно-компрессорные и газовые трубы, средства автоматики и телемеханики промыслов, обсадные трубы, приборы, оборудование
Правовые ресурсы	Лицензии, сертификаты, система менеджмента эффективностью, ГОСТ Р 55415, ИТС 29, земельный кодекс ТК РФ, ГК РФ, положения, регламенты, протоколы, инструкции
Структура	Матричная структура, включает руководителя организации, руководители подразделений. руководители проектов А, Б и т.д.
Технологии операций	технологии операционных процессов и подпроцессов сервиса газодобычи и транспортировки, новых технологий и максимальное использование инноваций, технологии преобразования информации

Существующее состояние атрибутов подпроцесса управления эффективностью инноваций может значительно отличаться в ОАО «Регионгаз» от нормативного состояния. Это связано обычно с недооценкой важности данного подпроцесса в своей деятельности. Поэтому соответственно было установлено отсутствие некоторых документов, методичек, специалистов, не выполняются отдельные требования к состоянию атрибутов на нормативном уровне.

Для выявления проблем, существующих в подпроцессе управления эффектив-

ностью инновации в ОАО «Регионгаз», основное внимание было сконцентрировано на неудовлетворительном состоянии некоторых атрибутов данного подпроцесса, представленных выше. Было выполнено исследование причин возникновения проблем, а также определены ожидаемые последствия их существования [9, 10]. Фрагмент результатов исследования проблем подпроцесса управления эффективностью инноваций в ОАО «Регионгаз» представлены в таблице 3.

Таблица 3. Проблемы, выявленные в подпроцессе управления эффективностью инноваций ОАО «Регионгаз» (фрагмент)

Наименование атрибута подпроцесса	Наименование проблемы	Причина возникновения	Ожидаемые последствия
<i>Вход</i>	Потребность в инновациях на второй план и не следит за их эффективностью	ориентир организации на развитие нынешней структуры Задержка экспертизы инновационных проектов на потом Отсутствие контроля за эффективностью инновационных проектов	задержка внедрения инноваций Низкое качество внедренных инновационных проектов и отсутствие проверок при разработке проектов
<i>2. Преобразования</i>	Отсутствие системы отчетности по проведенным мероприятиям Несоответствие уровня разработки инновационных проектов требованиям	Неадекватность принятия решений, влияющая на качество проектов Слабая подготовка специалистов контроля эффективности инновационных проектов. Недостаточное количество времени на презентацию инновационных проектов	Потеря важной информации Неполнота данных и снижение эффективностью работы организации Сырая информация презентуемая на совещаниях и Низкий уровень контроля эффективности выпускаемых проектов
<i>Выход</i>	Выбор инновационных проектов по знакомствам и связям, а не по качеству работы	Высокий уровень коррупции в организации Новых специалистов притесняют опытные работники	Выбор инновационных проектов с низкой эффективностью Ухудшение отношений между специалистами и руководством влияющих на общий уровень работы
<i>Материальные ресурсы</i>	Несвоевременная закупка некоторых ресурсов для ведения отчетности и записей	Ответственные за закупку ресурсов лица загружены работой Закупка ресурсов второпях, без запасов	Коллектив недоволен нехваткой ресурсов в определенное время (пока не придет закупка) Нехватки методик тестирования инновационных проектов при экспертизе
<i>Информационные ресурсы</i>	Отсутствие планов и графиков проведения обсуждения инновационных проектов и проверки их эффективности	Отсутствие должного внимания к внедрению инновационных проектов и их качеству Недооценка полученной информации по предлагаемым инновационным проектам	Неполнота информации об инновационных проектах и их эффективности Отсутствие регулярности проведения мероприятий, влияющих на продуктивность работы организации и уровень ее эффективности

Наличие проблем, выявленных в существующем подпроцессе управления эффективностью инноваций в ОАО «Регионгаз», может нарушать многие атрибуты деятельности организации. Возникла необходимость улучшения отдельных атрибутов подпроцесса управления, в котором были выявлены проблемы, для устра-

нения которых следует использовать управленческие методологические инструменты (методы, модели, механизмы, технологии, ресурсы и т.д.) [5, 8]. Фрагмент предложений для развития подпроцесса управления эффективностью инноваций в ОАО «Регионгаз» представлены в таблице 4.

Таблица 4. Предложения по развитию подпроцесса управления эффективностью инноваций ОАО «Регионгаз» (фрагмент)

Наименование атрибута подпроцесса	Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
<i>Вход (назначение)</i>	Повышение важности инноваций в деятельности организации	Аналитика инновационных проектов по уровню критериев эффективности Обозначение важности эффективности проектов Составление технологических карт эффективности проектов	Улучшение эффективности инновационного процесса
Основные преобразования (основные этапы)	Составление графика внедрения инновационных проектов, а также назначение даты проведения	Назначение ответственных лиц за планы и графики внедрения инноваций и контроль их эффективности Разработка и согласование планов с руководителями подразделений Оповещение специалистов о предстоящем внедрении инноваций и контролю уровня эффективности	Полнота и достоверность информации по эффективности проектов Своевременная подготовка специалистов к сопровождению и внедрению проектов
<i>Выход (результаты)</i>	Уменьшение уровня коррупции в организации	Проведение аттестации работников каждые полгода Ведение протокола для архива во время конференций и мероприятий	Повышение эффективности принятия проектных решений по качеству продукции
<i>Информационные ресурсы</i>	Введение планов инновационной деятельности, технологии контроля эффективности	Создание комиссии по составлению планов инновационных работ Разработка планов подготовки специалистов к ведению отчетности Подготовка документации о инновационной деятельности и составление отчёта по контролю эффективностью	Определение времени подготовки инновационных проектов к экспертизе Обеспечение документов о инновационной деятельности
<i>Методические ресурсы</i>	Обновление технологических карт для нового оборудования	Фиксация поступления нового оборудования и обновление технологических карт Проведение обучения персонала пользованию новым оборудованием	Повышение производительности Улучшение эффективности проектной работы

Представленные предложения по улучшению существующего состояния атрибутов подпроцесса управления эффективностью инноваций ОАО «Регионгаз» помогут устранить проблемы. Была также

разработана технология развития подпроцесса управления эффективностью инноваций в ОАО «Регионгаз», фрагмент которой представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Технология развития подпроцесса управления эффективностью инноваций ОАО «Регионгаз» (фрагмент)

Выполнение технологии развития деятельности в рамках заданного подпроцесса очень важно для организации, для понимания процессного управления в её рамках [14, 17].

Формирование, поддержание и развитие атрибутов выбранного подпроцесса управления эффективностью инновации гарантирует структурированность дальнейшей работы, что делает этот важный подпроцесс ключевым подпроцессом управления инновациями в любой организации [11, 12].

Подробное рассмотрение каждой проблемы позволяет найти инновационные предложения их решения, а формулирование предложений дает возможность выявить средства реализации и спрогнозировать ожидаемые результаты.

Использование современных методологических инструментов для развития подпроцесса управления эффективностью инноваций в организации позволит повысить результативность не только процесса управления инновациями, но исследуемой организации в целом.

Библиографический список

1. Адизес И.К. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни / пер. с англ. М.: Манн, Иванов и Фербер. 2014. 368 с.
2. Алексеенко В.Б., Красавина В.А. Инновационный потенциал как фактор развития современной организация // Вестник РУДН, серия Инженерные исследования. 2012. №4. С. 141-149.
3. Бардаков А.А., Корнилов Д.А. Управление кросс-функциональными бизнес-процессами в целях обеспечения экономической безопасности организация // На страже экономики. 2019. №1 (8). С. 5-11.
4. Герасимов Б.Н. Методология управления: основания, предпосылки, содержание // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. №12. С. 18-23.
5. Герасимов Б.Н. Реформирование процесса управления инновациями организации // Развитие экономических систем: теория, методология, практика. Пенза: ПГАУ, 2020. С. 46-65.
6. Герасимов Б.Н. Подходы – главный инструмент науки управления в экономических

системах типа «организация» // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2022. №1. С. 4-15.

7. Герасимов Б.Н. Инструменты решения управленческих задач в экономических системах типа «организация» // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2021. №4. С. 82-96.

8. Герасимов К.Б. Формирование структуры процессов в системе управления организациями: дис. ... докт. экон. наук. СПб.: СПбГЭУ, 2019. 315 с.

9. Гуияр Ф.Ж., Келли Д.Н. Преобразование организации / пер. с англ. М.: Дело, 2000. – 376 с.

10. Кретов И.И., Садченко К.В. Качество инновационной деятельности. М.: Дело и сервис. 2016. 256 с.

11. Мансурова Ю.Т. Управление инновационным потенциалом организация // Экономические науки. 2009. №11 (60). С. 364-368.

12. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. Инновационная деятельность для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры. М.: ИНФРА-М, 2012. 252 с.

13. Салтыков Н.А. Моделирование процесса управления инновационным потенциалом промышленного организация // Вестник удмуртского университета. 2012. Вып. 2. С. 64-69.

14. Хэмэл Г., Брин Б. Будущее менеджмента / пер. с англ. СПб.: BestBusinessBooks, 2013. 280 с.

15. Ackoff R.L. A theory of practice in the social systems sciences // Systems Research. 1988. №5 (3). P. 241-246.

16. Aguinis H., Boyd B.K., Pierce C.A., Short J.C. Walking new avenues in management research methods and theories: Bridging micro and macro domains // Journal of Management. 2011. №2. P. 395-403.

17. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: A Manifesto for business revolution. New York: HarperBusiness, 1993. 223 p.

RESEARCH AND DEVELOPMENT OF THE MANAGEMENT SUBPROCESS THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION'S INNOVATIONS

B.N. Gerasimov, *Doctor of Economic Sciences, Professor*
Samara University of Public Administration
«International Market Institute»
(Russia, Samara)

***Abstract.** Modern methodological tools ensure the implementation of changes in the processes of economic systems of the «organization» type. The innovation management process of the organization remains the main very important factor in the maintenance and development of operational and managerial activities in the study of the organization's innovation efficiency management subprocess allowed us to determine its current state, identify contradictions and problems, and then develop innovative proposals to eliminate them. Designing the technology for the development of the efficiency management subprocess will increase the effectiveness of the most important attributes of the organization's management processes in the future.*

***Keywords:** organization, innovation, subprocess, efficiency, research, management, design, proposals, technology.*

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОВЕСТКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

С.А. Грязнов, канд. пед. наук, доцент
Самарский юридический институт ФСИН России
(Россия, г. Самара)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-59-61

Аннотация. Автором рассмотрены условия развития российской экономики во время геополитического противостояния, жесткой санкционной политики и ограничений. На сегодняшний день ресурсы государства ограничены, существует зависимость от зарубежной высокотехнологичной продукции. Статья посвящена актуальным направлениям российской промышленной политики, направленным на обеспечение роста всей экономики, устойчивости отдельных регионов и появлению новых технологий. Определены потенциальные сектора экономики, развитие которых должно способствовать импортозамещению.

Ключевые слова: экономика, информатизация экономики, санкционное давление, промышленная повестка, проекты импортозамещения, человеческий капитал, взаимодействие науки и бизнеса.

Среди актуальных вопросов, стоящих перед российской промышленностью, можно выделить три ключевых направления. Во-первых, необходимость модернизации, сервисного обслуживания оборудования и цифровизации производств при отсутствии иностранных технологий. К примеру, сегодня доля импортных комплектующих в обрабатывающей промышленности достигает 46%, а в некоторых отраслях – превышает 50%. Во-вторых, интеграция с новой экономической системой, которая будет ориентирована на страны Азии и Ближнего Востока. В-третьих, создание образовательной экосистемы, которые позволят в сжатые сроки подготовить профессионалов для требуемых областей.

Ресурсы государства ограничены, а задач, которые должны быть решены в среднесрочной перспективе, образовалось очень много – практически в каждой отрасли необходима реализация проектов импортозамещения. Организовывать производство абсолютно всех комплектующих на территории РФ не целесообразно с экономической точки зрения, поэтому в основу промышленной политики на ближайшие три года должны быть заложены следующие принципы – обеспечение безопасности (в самом широком смысле слова) и технологический суверенитет.

В связи с этим особого внимания заслуживают отрасли станкостроения, автомобилестроения, авиационная промышленность, судостроение и микроэлектроника – это та база, которая, с одной стороны, обеспечивает технологический суверенитет и безопасность, с другой стороны – развивает данные отрасли [1]. Их бесперебойная работа будет обеспечивать рост всей экономики, устойчивость отдельных регионов и появление новых технологий. Из вышеперечисленного следует выделить авиостроение и микроэлектронику – эти отрасли требуют масштабной поддержки со стороны государства на каждом из этапов, начиная с НИОКР и заканчивая поддержкой спроса.

Определенным потенциалом для создания уникальных технологических решений обладают еще несколько секторов. В первую очередь – IT-сектор. Информационные технологии – одна из наиболее быстро развивающихся сфер экономики. Происходящие в ней изменения открывают новые и, на первый взгляд, невероятные возможности и в других областях – например, в проектировании, транспортировке, управлении людьми и ресурсами, маркетинге и образовании. На фоне санкций Россию покинули многочисленные иностранные IT-компании (поставщики

техники и разработчики ПО), продуктами которых россияне пользовались годами. Теперь перед страной стоит непростая задача по выстраиванию своего цифрового мира, не зависящего от иностранных IT-компаний.

Также потенциал для развития имеется у секторов электроники и схемотехники (конструирование разных устройств с использованием микросхем). В этих секторах наблюдается высокий уровень конкуренции и довольно много решений, обладающих глобальной конкурентоспособностью.

Неплохие позиции по определенным направлениям и у российской фармацевтики. Несмотря на то, что в большей степени она направлена на выпуск дженериков, появляются новые отечественные препараты. Остальные отрасли потребуют гораздо большего времени для перестройки.

Предполагается, что системно у каждой отрасли должна быть стратегия, ее развитие следует осуществлять согласно выработанному плану. Проблема отсутствия «длинных денег» и доступных инвестиционных ресурсов не нова, однако существует широкий спектр механизмов, институты развития, которые уже сегодня оказывают поддержку предприятиям при реализации инвестиционных проектов. Одним из наиболее эффективных инструментов на является Фонд развития промышленности. Однако реальность требует небольшой корректировки его работы, усиление участия в НИОКР и поддержке текущей деятельности предприятий. В связи с этим, фонд будет докапитализирован на 20 миллиардов рублей, средства пойдут на расширение программы льготного кредитования импортозамещающих производств [2].

Российские регионы также предпринимают серьезные усилия, чтобы оказать максимальную поддержку предприятиям. В частности, в Югре усилили работу по устойчивости системообразующих предприятий и локализации производств. Для этого создали Центр новой индустриализации, который будет оперативно решать задачи промышленности: импортозамещение, формирование экосистемы поддержки

производственных компаний, трансформация региональной промышленности.

С 2020 года Югра развивает венчурное финансирование. Округ в лице регионального института Фонда развития Югры стал участником инвестиционного товарищества Terra VC. Основное условие: инвестирование на стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в инновационные компании, зарегистрированные и осуществляющие деятельность на территории автономного округа. Благодаря венчурному капиталу уже три компании локализовали производство в регионе. Направления – беспилотная доставка грузов, цифровые месторождения, инновационное оборудование, водородная энергетика, технологии декарбонизации.

Для эффективного импортозамещения важно развивать сети субподряда, чтобы компании имели возможность выбирать того или иного поставщика в зависимости от его успехов, связанных с импортозамещением. Развитие таких сетей субподряда во многом зависит от того, насколько развит средний бизнес в экономике, насколько он мотивирован к активной модернизации своего технологического потенциала. Здесь снова встает вопрос об инструментах, которые могут способствовать включению малых и средних фирм в цепочки субподряда более крупных компаний.

Отдельно следует упомянуть о взаимодействии науки и бизнеса. Вузы, институты РАН, как правило, мало ориентированы на индустриальных партнеров. В качестве примера инструмента для стимулирования научно-производственной кооперации, научно-технологического взаимодействия между бизнесом, образовательными и научными организациями можно назвать Уральский межрегиональный научно-образовательный центр (УМНОЦ). В портфеле УМНОЦ 51 проект, большинство которых связаны с импортозамещением [3]. Общий объем заявленных инвестиций составляет порядка 8 млрд рублей для основных проектов и 4,5 млрд рублей для технологических. Для того, чтобы научные разработки быстрее попадали в производство центром запускаются нестандартные меры поддержки. Например,

создаются и финансируются молодежные научные лаборатории под конкретные задачи.

Важный тренд нового времени – усиление конкуренции за лучший человеческий капитал. Простым увеличением числа бюджетных мест в вузах эту проблему решить невозможно, необходимо создавать дополнительные условия для ускоренного развития системы подготовки кадров, в которую помимо вузов будет включен и бизнес. Так, совместным образовательным проектом, объединяющим фундаментальное вузовское образование с современными компетенциями ИТ-компаний является программа компаний СКБ Контур и

Уральского федерального университета имени Б.Н. Ельцина, с помощью которой планируется ежегодно готовить до 5 тысяч специалистов в Акселераторе ИТ-компетенций [4].

Таким образом, активная промышленная политика, построенная на основе модернизации производственного аппарата структурообразующих предприятий и малого промышленного бизнеса, позволит стабилизировать российскую промышленность и обеспечить ее устойчивое развитие в целях усиления безопасности государства и повышения качества жизни населения.

Библиографический список

1. Перечнева И. Фокус на развитии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert-ural.com/archive/nomer-27-29-867/fokus-na-razvitii.html>
2. Господдержка Фонд развития промышленности получит дополнительно 20 млрд рублей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nangs.org/news/economics/support/fond-razvitiya-promyshlennosti-poluchit-dopolnitelno-20-mlrd-rublej> (дата обращения: 22.07.2022)
3. Уральский федеральный университет Совместная программа вуза и «СКБ Контур» стала лидером российского рейтинга. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urfu.ru/ru/news/33640/> (дата обращения: 22.07.2022)

RUSSIA'S NEW ECONOMIC AGENDA UNDER GLOBAL CONSTRAINTS

S.A. Gryaznov, *Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*
Samara Law Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia
(Russia, Samara)

Abstract. *The author considers the conditions for the development of the Russian economy during the geopolitical confrontation, tough sanctions policy and restrictions. To date, the resources of the state are limited, there is a dependence on foreign high-tech products. The article is devoted to the current directions of Russian industrial policy aimed at ensuring the growth of the entire economy, the sustainability of individual regions and the emergence of new technologies. Potential sectors of the economy have been identified, the development of which should contribute to import substitution.*

Keywords: *economics, informatization of the economy, sanctions pressure, industrial agenda, import substitution projects, human capital, interaction of science and business.*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ, ПОСТАВЛЕННЫЕ РАБОТОДАТЕЛЯМИ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

С.А. Грязнов, канд. пед. наук, доцент
Самарский юридический институт ФСИН России
(Россия, г. Самара)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-62-64

Аннотация. С учетом высоких темпов развития цифровых технологий и методов их использования трансформация модели образования становится первостепенной задачей и требует системного подхода к ее решению. В данной статье рассмотрены задачи, которые ставятся современными российскими предприятиями перед системой образования. Вопросы организации способов приобретения новых знаний и навыков, содержания образовательных программ, персонализации и технологии доставки знаний обучаемым становятся наиболее актуальными. Автором делается вывод о важности формирования конкурентоспособной среды для получения образования, соответствующего потребностям работодателя и обучаемого.

Ключевые слова: экономика, компания, предприятие, образовательная система, задачи, Российская Федерация, вузы, менеджмент.

Эффективная экономика может существовать только в том случае, если используются наиболее удачные методы осуществления менеджмента, с учетом особенностей рынка товаров и услуг. Постепенно направление экономики стало смещаться и потребность в более современном и эффективном штате сотрудников показало необходимость изменить образовательную систему. Для любого предприятия важно, чтобы сотрудники были подготовлены к выполнению всех поставленных руководством задач, и одной из важных составляющих является образовательная система.

Российские вузы предоставляют широкий спектр направлений обучения, позволяя молодым студентам изучить то направление деятельности, которое им более привлекательно. Сейчас студенты могут применять свои индивидуальные особенности в профессиональной деятельности эффективнее, чем это было в прошлые годы обучения. Университеты и институты предоставляют своим ученикам возможность показать себя и проявить те личностные качества, о которых они не подозревали ранее.

Компании российского сектора экономики постоянно привлекают молодых сотрудников в свою деятельность, понимая

важность молодого поколения в деятельности своей компании. Студенты и выпускники имеют самые свежие знания и наиболее подготовлены к осуществлению эффективной и креативной системы применения своих знаний. Как показывает практика, ежегодно количество молодых сотрудников в российских компаниях постепенно увеличивается, поэтому руководители компаний постоянно предлагают образовательной системе новые направления деятельности и совершенствуют таким образом образовательную систему в Российской Федерации.

Следует отметить, что российские предприятия постоянно участвуют в современной образовательной системе, так как именно они после обучения будут брать этих молодых сотрудников в свой штат сотрудников. Они выдвигают ряд задач и требований, которыми должны соответствовать будущие работники компании:

1. Высокий уровень профессиональных знаний. Молодые сотрудники должны обладать необходимыми знаниями в профессии, которую они выбрали, так как для руководителя необходимо иметь в своем штате тех сотрудников, которые будут качественно и своевременно выполнять свои рабочие обязанности;

2. Умение находить важную информацию в короткие сроки. Вузское образование обучает студентов распределять свое время и подготавливаться к проверочным работам и практическим занятиям в короткие сроки, вычлняя нужную информацию из большого количества лекционной информации. Для студента важно изучать главные тезисы своей профессии, так как от этого зависит их будущее в рабочей деятельности;

3. Хорошая психологическая подготовка. Многие профессии требуют от сотрудников высокого уровня психологической подготовки, так как постоянная ответственность и стрессы в ходе работы могут негативно отразиться как на здоровье сотрудника, так и на рабочем процессе. Для медицинских работников и представителей муниципальной образовательной системы высокий уровень психологического здоровья необходим, так как от этого зависит жизнь и здоровье других людей;

4. Креативность мышления. Для современной экономики и системы менеджмента любое проявление креативности мышления и рассуждений, которые могут привести к созданию более эффективной модели организации производственных процессов;

5. Умение собирать и анализировать информацию. Для любого студента, а также будущего сотрудника компании необходимо уметь искать информацию о своей профессиональной деятельности в российских и зарубежных информационных источниках для того, чтобы лучше разбираться во всех нововведениях и инновациях, которые появляются на рынке;

6. Изучение и следование законодательной базы. Для любого руководителя очень важно, чтобы сотрудники ориентировались в нормативно – правовой базы своей профессии и знали, как применять эти знания на практике. От того, насколько точно и ясно они понимают законодательную базу по своему профильному предмету, зависит, смогут ли они выполнять свою профессиональную деятельность эффективно и в рамках закона;

7. Наличие практических знаний в профессии. Руководитель, набирая штат со-

трудников, выбирают тех работников, которые обладают не только теоретические знания, но и практические. Современная образовательная система предоставляет своим студентам возможность прохождения студенческой, учебной и рабочей практики в своей специальности. Для этого российские институты и университеты заключают соглашения и договоренности о прохождении летних учебных практик, где студенты учатся применять свои теоретические знания на практике. Особо отличившихся и результативных студентов руководители компаний берут на полставки или полный рабочий день, что является плюсом в трудоустройстве.

В последние годы в системе высшего профессионального образования России утвердилась образовательная парадигма, в рамках которой качество современного образования как результат оказания образовательной услуги определяется тем, насколько у выпускников вузов сформированы компетенции – способности выявлять связи между знаниями и ситуациями и применять усвоенные знания адекватно решаемым профессиональным проблемам. К числу значимых задач, стоящих перед вузами и работодателями, по формированию востребованных рынком труда профессиональных компетенций в условиях учебных и производственных практик, на наш взгляд, в первую очередь относится составление перечня профессиональных компетенций, которые будут приобретены или развиты студентами в процессе обучения и учебной практики. Компетенции эти должны быть рассмотрены при составлении учебных программ и программ практик. Нужны также измерители компетенций, формируемых на производственной практике.

В дальнейшем это привело бы к формированию такого рынка труда, где могли бы пересекаться интересы бизнес-сообщества, работодателей и системы образования, а также эффективные рыночные механизмы регулирования занятости, при которых проблема трудоустройства выпускников сама по себе могла бы стать фактором социально-экономического развития страны. Дефицит стратегических

инициатив в этой сфере связан с ограниченностью представлений о возможностях его развития: стороны действуют изолированно, что препятствует постановке масштабных системно ориентированных задач. Компетенции разработаны и в стандарте прописаны. Все правильно, есть, где развернуться, и в теоретическом, и в методическом отношениях, а работодатели говорят: не тому учите. А чему учить – не говорят. нужно, чтобы ассоциации, корпорации, различные отраслевые объединения, в том числе и профсоюзные, собрали бы «недовольных» подготовкой специалистов работодателей и сформировали перечень компетенций. Тогда те, кто оказывает образовательные услуги по подготовке высококвалифицированных кадров, будут учить более целенаправленно. Преподавателям вузов необходимо проводить обмен опытом работы по методическим направлениям формирования компетенций, выработанных работодателями, а учебно-методическое объединение (УМО) обоб-

щало бы опыт и рекомендовало для внедрения в других вузах (опыт конкретного преподавателя, опыт взаимодействия с работодателями и т.д.).

Предприятия и образовательная система в современной России имеет тесную связь друг с другом. В существовании рыночной экономики невозможно производить обучение в вузе без участия самих предприятий, так как они формируют задачи, необходимые для решения производственных задач. Постоянное развитие экономического рынка формирует новые профессии, которые должны быть изучены на государственном уровне. Образовательная система должна постоянно модифицировать все учебные процессы для того, чтобы соответствовать запросам компаниям, которые нуждаются в новых молодых сотрудников. Создание постоянного диалога между образовательной системой и предприятиями способно создать более эффективную модель развития различных производственных сфер современного общества.

Библиографический список

1. Никулина Ю.Н. Формирование региональной политики социального партнерства в области подготовки конкурентоспособных специалистов // КЭ. – 2015. – №9. – С. 74-87.
2. Ольховая Т.А., Зинюхина Н.А., Никулина Ю.Н. Сотрудничество университета и бизнес-сообщества: опыт и приоритеты развития // Высшее образование в России. – 2019. – №7. – 236 с.
3. Сабирова Д.К. Работодатели и вузы: взаимодействие и перспективы // Управление. – 2014. – №2 (4). – С. 165-174.

ORGANIZATIONAL TASKS SET BY EMPLOYERS TO THE MODERN EDUCATION SYSTEM

S.A. Gryaznov, *Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*
Samara Law Institute of the Federal Penitentiary Service of Russia
(Russia, Samara)

Abstract. *Taking into account the high rates of development of digital technologies and methods of their use, the transformation of the education model becomes a primary task and requires a systematic approach to its solution. This article discusses the tasks that are set by modern Russian enterprises in front of the education system. The issues of organizing ways to acquire new knowledge and skills, the content of educational programs, personalization and technology of knowledge delivery to students are becoming the most relevant. The author concludes that it is important to form a competitive environment for education that meets the needs of the employer and the student.*

Keywords: *economy, company, enterprise, educational system, tasks, Russian Federation, universities, management.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА ТНК ИНДУСТРИИ МОДЫ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

О.И. Долженко, заместитель генерального директора
ООО «ДЕЛЬТА КОНСАЛТИНГ»
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-65-69

Аннотация. В данной статье исследованы применение слияний и поглощений ТНК индустрии моды для достижения роста после пандемии. Проанализированы причины использования ТНК индустрии моды приобретений в современных условиях. Выделены факторы успеха слияний и поглощений ТНК индустрии моды для достижения стратегических целей. Рассмотрены черты крупнейших сделок, реализованных ТНК индустрии моды после пандемии. Проведено исследование тенденций сделок слияний и поглощений.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, потребительский сектор, глобализация, стратегические цели, стратегическое развитие, слияния и поглощения, корпоративные стратегии.

В сформировавшейся под влиянием глобализации мировой экономике, для которой характерны сложность, глубина, скорость и значительные масштабы, особое место занимают крупнейшие международные компании-ТНК [1]. В условиях глобализации и развертывания очередного этапа цифровой революции в начале 21 –го века сложилась глобальная индустрия моды, основные параметры конкуренции в которой определяют крупнейшие ТНК этого сектора экономики [5]. Рынок моды поляризовался и сложилась значительная группа ТНК быстрой моды, такие как шведская сеть H&M (Hennes & Mauritz), голландская сеть C & A (Clemens and August), испанские сети Mango и Zara или американская сеть Gap [13].

Эволюция ТНК индустрии моды отражает превращение моды в рыночную категорию, отражающую развитие глобальной массовой культуры потребления и формирования глобальных стилевых установок, как образа для подражания, индивидуальности, образа жизни, способа одеваться и выражения массового потребительского поведения [4]. Бизнес-модель быстрой моды реализуют такие ТНК как Inditex, H&M и Mango, Gap, UNIQLO, Topshop.

Результаты исследования. В целом глобальная индустрия моды, как и все мировое хозяйство восстанавливается после пандемии Covid-19. При этом рыночный

пейзаж глобальной индустрии моды остается сложным. Штамм Омикрон стал доминирующим вариантом в первой половине 2022 года и в июле 2022г ученые стали говорить уже о седьмой волне коронавирусной инфекции, вероятно не столь тяжелой с точки зрения протекания заболевания. Предполагалось, что цепочки поставок нормализуются после двух лет пандемии, но это не сбылось. Весной и летом 2022г все глобальные цепочки создания стоимости, которые больше чем на 90% завязаны на Китай, оказались в тяжелом состоянии. COVID-19 вновь стал большой проблемой в Китае, при том, что в конце 2021 года Китай выглядел победителем пандемии. При этом внешняя макроэкономическая среда испытала большой шок от всплеска инфляции, которая стала очень серьезной проблемой. Новым важным фактором, определяющим тенденции развития многих рынков стал энергетический кризис. В целом индустрия моды продемонстрировала в ходе пандемии большую устойчивость и способность справляться с трудностями быстрее, чем ожидалось [3]. Восстановление индустрии моды также сильно различалось по регионам. Азия с очень сильным лидерством Китая была двигателем восстановления с самого начала. У них был очень короткий провал, а затем рынок восстановился довольно хорошо. У Европы была самая сложная про-

блема, потому что парализован туризм и учитывая фрагментацию рынков, восстановление не было таким быстрым или сильным. Индустрия моды Северной Америки восстановилась быстро, было отмечено V-образное восстановление, которое наблюдалось ранее после некоторых финансовых кризисов.

Сегодняшний рынок модной одежды быстро меняется и после глобальной рецессии все больше ориентируется на ценность [15]. Рынок одежды характеризуется высоким уровнем риска и отличается высокой волатильностью и непредсказуемостью [14]. Активность по слияниям и поглощениям в секторе одежды ускорилась после пандемии, поскольку бренды, которые не успевали за меняющимися потребительскими тенденциями, стали еще более уязвимыми и нуждались в помощи, чтобы выжить. Слияния и поглощения активно используются компаниями как способ диверсификации своей клиентской базы и выхода на рынок для новых категорий продуктов, что создает возможности для роста [2].

По данным аналитической компании Global Data, в третьем финансовом квартале 2021 года стоимость глобальных сделок по слияниям и поглощениям упала немного ниже отметки в долларах США, которая ранее была достигнута во втором квартале 2021 года, при этом крупнейшие сделки по слияниям и поглощениям были зарегистрированы в секторе одежды. В целом отчет GlobalData показывает, что глобальная стоимость сделок по слиянию и поглощению и объем сделок снизились на 1% и 7% соответственно, по сравнению с предыдущим кварталом. На мировом рынке слияний и поглощений в третьем квартале 2021 года было зарегистрировано 223 сделки слияний и поглощений на сумму более 223 миллиардов долларов по сравнению со 194 сделками того же размера в предыдущем квартале.

Согласно обзора Global Fashion & Luxury Private Equity and Investors Survey 2019, опубликованного консалтинговой компанией Deloitte, в секторе люксовых товаров направление «Одежда & Аксессуары» остается очень важным для инвести-

ционных фондов. Из 145 сделок заключенных в сегменте люксовых товаров в 2018 году, сделок по направлению «Одежда & Аксессуары» было 73. При этом инвестировать в сектор «Одежду & Аксессуары» хотят 70% инвестиционных компаний.

В третьем квартале 2020 года в секторе одежды был зарегистрирован самый высокий рост в третьем квартале 2021 года как по стоимости, так и по объему сделок. Среди крупнейших сделок по слияниям и поглощениям в секторе модной одежды за девять месяцев с 1 по 3 квартал 2021 года было совершено три сделки слияний и поглощений на сумму более миллиарда долларов, что в три раза больше по сравнению с тем же периодом 2020 года. Сделки по слияниям и поглощениям в сфере одежды динамично проходили во всех регионах.

Несмотря на то, что внутренние сделки по-прежнему доминируют с точки зрения объема сделок, стоимость и объем трансграничных сделок слияний и поглощений зафиксировали рост в третьем квартале 2021 года по сравнению с предыдущим кварталом. Оптимизация портфелей, консолидация, диверсификация и цифровая трансформация продолжили оставаться важнейшими стимулами большинства сделок по слияниям и поглощениям [8].

Слияния M&A не только помогают компаниям добиться роста и развить каналы сбыта, но и укрепляет стратегическое лидерство в своей категории, а также предоставляет множество возможностей быстро и эффективно реагировать на динамичные потребительские тенденции, которые могут нарушить их существующий портфель продуктов [12].

По мере конвергенции физических и цифровых технологий все большее значение для успеха фирм будут продолжать играть ключевые цифровые возможности [6]. В 2020 году 40% операций по приобретению компаний моды и розничной торговли включали приобретение фирм, обладающих цифровыми компетенциями, которых им не хватает, особенно больших данных и бизнес-аналитики, электронной коммерции и управления цепочками поставок. Интерес ТНК индустрии моды к

технологическим активам связан с задачей обеспечить улучшенный доступ и превосходное взаимодействие с пользователями для получения доступа к цифровым платформам по мере роста популярности каналов DTC (прямой доступ к потребителю).

Успешные компании также повышают ориентацию на потребителя, приобретая целевые компании, которые позволяют им стать более вертикально интегрированными (таким образом, сокращая затраты и оптимизируя производство) и расширяя свое географическое присутствие [9]. Слияния и поглощения помогают не только улучшить сбыт и маркетинг, но и способствуют более широкому и эффективному распределению [10].

В августе 2021 г. американская обувная группа Wolverine приобрела Sweaty Betty за 410 миллионов долларов, расширив свой портфель брендов, включив в него спортивную одежду, категорию, которая активно развивается благодаря тенденции к спорту и отдыху. ТНК JD Sports купила долю в Hairburst, чтобы позволить ей выйти на рынок здоровья и красоты. В сентябре 2021 г. британская ТНК Next создала совместное предприятие с американской ТНК Gap для управления своим британским бизнесом, что позволило Gap извлечь выгоду из опыта Next в области цифровых технологий и позволило Next завоевать новые позиции у существующих клиентов Gap в Великобритании.

Движущей силой трендов в одежде также была тема стратегического партнерства, о чем свидетельствует приобретение ABG Group компании Reebok у Adidas в августе 2020 г. за 2,5 млрд долларов.

В рамках диверсификации и поиска новых способов выстраивания отношений с клиентами испанская ТНК Mango купила производителя посуды ручной работы The Platera. Ожидается, что стартап будет включен в структуру Mango в июне 2021 г.

Lanvin Group приобрела в 2020 г. известный бренд Sergio Rossi и планирует дальнейшие приобретения, опираясь на «уникальные возможности трансформации исторических брендов». Сделку о слиянии с PCAS, филиалом инвестиционной фир-

мы Primavera Capital Group, Lanvin Group закрыла позднее в 2021 году.

В 2020 г. французский конгломерат люксовых товаров LVMH завершила сделку по приобретению американского производителя ювелирных изделий Tiffany, купленную за 16,2 млрд. долл.

В 2021 г. Британский интернет-ритейлер Asos выкупил бренды Topshop, Topman, Miss Selfridge и H&M у материнской компании Arcadia Group за 265 млн фунтов Levi Strauss купил в 2021 г. бренд спортивной одежды Beyond Yoga.

Программа устойчивого развития также оказывает значительное влияние на сектора моды и роскоши. Устойчивое развитие стало важным фактором долгосрочного процветания международных компаний и рассматривается как ключевой элемент роста бизнеса [7]. Информированные потребители все чаще оценивают экологические и этические ценности брендов, которые они выбирают [11]. ТНК индустрии моды реагируют на это активным поиском для приобретений брендов, связанных с устойчивым развитием. Например, в 2019 году LVMH приобрела долю в этическом модном бренде Stella McCartney. Тем временем Macy's и JCPenney заключили партнерское соглашение с ThredUp, чтобы извлечь выгоду из тенденции подержанной моды.

Меняющийся характер покупок, когда клиенты переходят в онлайн-магазины для своих покупок, привел к повышению важности партнерских отношений и развитию цифровых компетенций.

Выводы. По мере усложнения конкурентной ситуации на рынке, более динамичного применения электронной торговли при продажах одежды, под влиянием пандемии конкуренция среди компаний быстрой моды резко выросла. ТНК индустрии моды используя слияния и поглощения оптимизируют свою деятельность и, выстраивая гибкие и недорогие бизнес-операции, которые позволяют им предлагать более высокую ценность для клиентов и идти в ногу с динамичными потребностями потребителей.

Библиографический список

1. Владимирова И.Г., Кони́на Н.Ю., Ефремов В.С. Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции // *Управленец*. – 2020. – Т. 11. №4. – С. 70-81.
2. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 1999. – №1. – С. 27-48.
3. Долженко И.Б. Пандемия как фактор существенных перемен на мировом рынке модной одежды // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. – 2020. – № 12-4 (51). – С. 98-103.
4. Долженко И.Б. Факторы, влияющие на развитие международной торговли текстилем и одеждой // *Индустриальная экономика*. – 2021. – №1. – С. 16-22.
5. Долженко И.Б. Управление рисками цепочек создания стоимости ТНК потребительского сектора // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. – 2020. – №3-2 (42). – С. 34-38.
6. Кони́на Н.Ю. Информационные технологии и конкурентные преимущества международных фирм // *Экономика и предпринимательство*. – 2018. – № 11 (100). – С. 764-767.
7. Кони́на Н.Ю., Ратушняк Е.С., Чернина М.М. Изучение и анализ деятельности международных компаний. – Москва, 2021.
8. Международные экономические отношения: плюрализм мнений в эпоху перемен / Абдурахманова З.А., Адамчук Н.Г., Алексеев П.В., Алёшин Д.А., Афанасьев Д.Ю., Босич С., Волгина Н.А., Высоцкая А.А., Вязовская В.В., Галищева Н.В., Гончаров Ю.А., Гречков В.Ю., Григорук Н.Е., Гурова И.П., Дегтярева О.И., Джагитян Э.П., Долгова М.В., Захаров А.Н., Зубкова Я.Н., Исаченко Т.М. и др. – Москва, 2017.
9. Менеджмент // Кони́на Н.Ю., Ефимова Н.В., Загребельная Н.С., Ноздрева Р.Б., Соколова М.И. – Москва, 2016.
10. Радыгин А., Энтов Р. Рынок слияний и поглощений: новые теоретические подходы // *Экономическая политика*. – 2010. – №5. – С. 67-91.
11. Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности // Исаченко Т.М., Медведкова И.А., Ревенко Л.С., Платонова И.Н., Абдурахман Т.К.А., Абрамова А.В., Гаранина О.Л., Адамчук Н.Г., Бостоганашвили Е.Р., Бренделева Е.А., Василенко Е.П., Винокурова О.С., Воинов А.И., Высоцкая А.Н., Костюшина М.С., Газинцева Н.В., Галкин С.А., Герасимов Е.Л., Григорук Н.Е., Гурова И.П., др. – Москва, 2020.
12. Стратегии развития международных компаний / Гречков В.Ю., Кони́на Н.Ю., Ноздрева Р.Б., Соколова М.И., Дементьева А.Г., Ефимова Н.В., Загребельная Н.С., Шевелева А.В. // Под редакцией Ноздревой Р.Б. – Москва, 2013.
13. Barnes, L., and Gaynor Lea Greenwood. “Fast Fashioning the Supply Chain: Shaping the Research Agenda // *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*. – 2006. – Vol. 10, №3. – Pp. 259-271. <http://dx.doi.org/10.1108/13612020610679259>
14. Hilmola O.-P., Tolli A. & Panova Yu. Global Corporations and Smaller Actors in Textile Business: European Perspective // *Ekonomika Regiona [Economy of Region]*. – 2019. – №15 (1). – P. 216-230. DOI: 10.17059/2019-1-17
15. Mihm B. Fast Fashion in a Flat World: Global Sourcing Strategies // *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. – 2010. – Vol. 9, №6. – Pp. 55-64. URL: <http://dx.doi.org/10.19030/iber.v9i6.585>

LEVERAGING MERGERS AND ACQUISITIONS TO POWER TNC FASHION INDUSTRY POST-PANDEMIC GROWTH

O.I. Dolzhenko, *Deputy General Director*
DELTA CONSULTING LLC
(Russia, Moscow)

Abstract. *This article explores the application of mergers and acquisitions by fashion industry MNCs to achieve post-pandemic growth. The reasons for the use of TNCs in the fashion industry acquisitions in modern conditions are analyzed. The success factors of mergers and acquisitions of fashion industry TNCs to achieve strategic goals are identified. The features of the largest transactions implemented by TNCs in the fashion industry after the pandemic are considered. A study of trends in mergers and acquisitions transactions was carried out.*

Keywords: *transnational corporations, consumer sector, globalization, strategic goals, strategic development, mergers and acquisitions, corporate strategies.*

ОСОБЕННОСТИ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А.А. Иванов, студент

Научный руководитель: Т.В. Дорожкина, канд. экон. наук, доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
Институт управления, бизнеса и технологий
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-70-72

Аннотация. Неотъемлемой составляющей государственного регулирования внешне-торговой деятельности является таможенно-тарифная политика, которая определяет основные тенденции торговых отношений и меняется, в зависимости от потребностей государства. В статье проанализированы основные изменения в таможенно-тарифном регулировании за последний год. Показаны основные тенденции и проблемные аспекты развития внешней торговли в условиях обострения санкционной политики, проводимой в отношении нашей страны. Последовательно обоснована мысль о необходимости поиска новых торговых партнеров и использования возможностей экономических союзов для поддержания национальной экономики.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, таможенно-тарифное регулирование, ставки пошлин, таможенные платежи, товарная номенклатура.

Таможенно-тарифное регулирование в РФ является одним из эффективных методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, заключающееся в применении таможенного тарифа для взимания ввозных и вывозных таможенных пошлин.

На различных этапах развития торговых отношений России в рамках международных соглашений применялись разные таможенные тарифы, что сказывалось на объеме поступлений в доходную часть федерального бюджета. Так, в истории развития торговых отношений РФ можно вспомнить значимые события, связанные с изменениями в таможенно-тарифном регулировании. Например, принятие товарной номенклатуры в рамках СНГ, целью которой была унификация правил внешней торговли и упрощение осуществления внешнеторговой деятельности.

Если рассматривать нынешнюю ситуацию применения таможенно-тарифного регулирования, то, конечно же, нельзя обойти стороной Евразийский экономический Союз (далее – ЕАЭС). Такое интеграционное объединение позволило убрать множество торговых барьеров, отягощающих осуществление внешнеторговой дея-

тельности. На территории союзных государств действует Единый Таможенный Тариф (далее – ЕТТ), предполагающий применение унифицированных ставок таможенных пошлин, закрепленных в Товарной Номенклатуре ЕАЭС [1].

На основе этого формируется единый бюджет ЕАЭС, наполняемый поступлениями от ввозных таможенных пошлин и распределяемый каждой стране-участнице Союза в строго установленном нормативе. Это ярко показывает особенность осуществления внешнеторговой деятельности на современном этапе развития мировой экономики, которая проявляется в торговле в рамках различных объединений. Так, на мировой арене рассматриваются уже интересы не отдельных стран, а их объединений.

Крупнейшим торговым объединением в мировой практике признаётся ВТО. Данное объединение насчитывает 164 страны-участницы. Вступление России ВТО знаменовало кардинальные изменения ставок таможенных пошлин. Приняв обязательства членства ВТО, России пришлось значительно снизить ставки ввозных таможенных пошлин по огромному числу товарных позиции, что привело к изменению

сумм поступлений от внешнеторговой деятельности. Однако, несмотря на это, для страны открылись новые рынки сбыта отечественной продукции в рамках особых условий осуществления торговли, установленными соглашениями ВТО.

Таможенно-тарифное регулирование в РФ напрямую связано с отношениями России с другими странами, причем политическая составляющая стала ключевых фактором, способным значительно повлиять на экономику, как отдельной страны, так и на мировую. Ярким примером послужило введение очередного пакета санкций в начале 2022 года в отношении России. Западные страны отменили для РФ режим благоприятствования в торговле. Теперь ввозимые в западные страны российские товары будут облагаться максимальной тарифной ставкой, что повысит стоимость товаров, а, следовательно, сделает их неконкурентными на иностранном рынке.

Также иностранные производители приостановили, либо же окончательно прекратили свою деятельность на территории РФ, что вызвало резкий дефицит товаров, в основном тяжёлой и химической промышленности.

Выходом из сложившейся ситуации станет одна из функций таможенно-тарифного регулирования - функция сбалансирования. Она заключается в регулировании потоков экспорта и импорта, путём повышения или понижения ставок таможенных пошлин. Так, Правительство РФ опубликовало новый список товаров критического импорта, предполагающий обнуление ставок таможенных пошлин. Похожий метод применялся в 2020 году в отношении медицинских товаров в целях борьбы с пандемией. Сейчас же обнуление применяется в отношении более чем 1300 товарных позиций, включая сложотехнические, строительных, медицинские и других товары, которые необходимы нашей стране в условиях внешних ограничений, что в денежном выражении составило с начала года более 14,6 млрд руб. [2].

Несмотря на внутренние цели, у РФ есть и внешние обязательства. В рамках торговых соглашений, участником которых является РФ, активно применяются

тарифные преференции. Так, по данным ФТС России, странам с которыми у РФ подписаны соглашения о свободной торговле, в 2021 году были предоставлены преференции на сумму 31,6 млрд. рублей.

Не стоит забывать о преференциях, применимым в отношении товаров происходящих из развивающихся и наименее развитых стран. Для развивающихся стран законодательно закреплена преференция в 75% от базовой ставки, а для наименее развитых стран – 100%.

Очевидно, что такие преференции дают огромную возможность для реализации преференциальных товаров на внутренних рынках развитых стран. Поэтому перед таможенными органами стоит важнейшая задача по контролю за правильностью определения страны происхождения товара.

В 2021 году по результатам деятельности таможенных органов в части контроля правильности определения происхождения товаров принято 13950 решений о корректировке сведений о происхождении товаров, что на 26,89% больше по сравнению с 2020 годом (10994 решения). Довзыскано таможенных платежей на общую сумму 2 237,21 млн. рублей, что на 93,6% больше по сравнению с аналогичным периодом 2020 года (1 155,45 млн. рублей).

В целях совершенствования механизма контроля за правильностью определения страны происхождения товара активно внедряется электронная система сертификации/верификации происхождения товаров, позволяющая в онлайн режиме проверять факт выдачи сертификата о происхождении товара и достоверности содержащейся в нём информации.

Для эффективного осуществления деятельности с таможенными органами других государств составлены проекты соглашений о взаимном применении электронной системы проверки происхождения товаров. Данную систему планируется применять совместно с Индией, Кореей, Афганистаном и другими странами.

Таким образом, таможенно-тарифное регулирование является ключевым инструментом воздействия на внешнюю торговлю. С помощью данного механизма

можно обезопасить внутреннего производителя от негативного воздействия внешних факторов. Поэтому перед таможенной службой России ставятся задачи по непрерывному совершенствованию данного направления, особенно в вопросах занижения таможенной стоимости товаров, минимизации рисков недобросовестного использования разрывов в таможенном

тарифе в ставках таможенных пошлин в пределах одной товарной позиции и т.д. [3]. Ключом к этому становятся международное сотрудничество и применение электронных систем, позволяющих эффективно регулировать внешнеторговую деятельность в сложившейся непростой ситуации во внешней политике.

Библиографический список

1. Андреева А.Р., Меркулова А.И., Петрушина О.М. К вопросу о предоставлении тарифных льгот // Вестник Калужского университета. – 2020. – №2 (47). – С. 30-32.
2. Руслан Давыдов: Правительством РФ и таможенными органами приняты беспрецедентные меры поддержки внешней торговли. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alt.ru/external_news/90286/
3. Риц Е.В., Черникова Т.В., Мигел А.А. Развитие таможенно-тарифного регулирования в целях обеспечения продовольственной безопасности стран ЕАЭС // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5. №3. – С. 214-219.

FEATURES OF CUSTOMS AND TARIFF REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL RELATIONS

A.A. Ivanov, Student

**Supervisor: T.V. Dorozhkina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
Institute of Management, Business and Technology
(Russia, Kaluga)**

***Abstract.** An integral component of the state regulation of foreign trade activity is the customs and tariff policy, which determines the main trends in trade relations and changes depending on the needs of the state. The article analyzes the main changes in customs and tariff regulation over the past year. The main trends and problematic aspects of the development of foreign trade in the context of the aggravation of the sanctions policy pursued against our country are shown. The idea of the need to find new trading partners and use the opportunities of economic unions to support the national economy is consistently substantiated.*

***Keywords:** foreign trade activity, customs tariff regulation, duty rates, customs payments, commodity nomenclature.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ХОДЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА

Н.Ю. Изварина, канд. экон. наук, доцент

П.А. Антонец, студент

Ю.Д. Солошенко, студент

Н.А. Чульфаев, студент

Донской государственный технический университет
(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-73-77

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности использования информационных систем в ходе аудита. Для обеспечения внедрения процессов автоматизации в работу аудитора необходимы технологические возможности, представленные в статье. На их основе составлен перечень аудиторских процедур, которые могут выполняться с использованием информационных систем. Преимущества автоматизированного подхода к выполнению аудиторского задания в первую очередь связаны с автоматизацией рутинных операций аудитора, снижая тем самым трудозатраты, позволяя избежать механические ошибки, уменьшая сроки аудита, при этом сохраняя качество выполняемых работ.

Ключевые слова: автоматизация аудиторских процедур, информационные системы в аудите, цифровизация аудита, информационные технологии в аудиторской деятельности.

В настоящее время функционирование компаний любых сфер деятельности напрямую сопряжено с информатизацией. Большая часть бизнес-процессов автоматизируется, повсеместно внедряются информационные системы, нейронные сети и роботы, технологические решения, содержащиеся в которых значительно снижают использование ручного труда и персонала компании в целом и приводят к экономии затрат.

В работу аудиторских компаний также внедряются информационные технологии, которые позволяют оптимизировать аудиторские процедуры. Несмотря на имеющиеся возможности цифровизации бизнес-среды, в настоящее время не представля-

ется рациональным полностью делегировать аудиторскую проверку искусственному интеллекту, так как процедуры аудита не сводятся к стандартизированному алгоритму, во многих вопросах требуются профессиональное суждение, аналитическое мышление и компиляция разных фактов. В таких обстоятельствах необходимо использовать частичную цифровизацию процесса оказания аудиторских услуг, связанную с переводом готовых к этому этапов работы в электронный вид.

Внедрению процессов автоматизации в работу аудитора способствуют технологические возможности, представленные по направлениям рисунка 1.



Рис. 1. Технологические возможности внедрения процессов автоматизации в работу аудитора

Технологические возможности внедрения процессов автоматизации в работу аудитора, представленные на рисунке 1, обеспечивают высокую скорость получения, обмена и использования информации, необходимой для проведения аудиторских процедур, в том числе за счет внедрение электронного документооборота, использование облачных хранилищ. Кроме того, использование информационных систем в работе приводит к уменьшению стоимости аудиторских услуг для клиента. Создание единой облачной информационной системы позволяет контролировать и адаптировать процедуры аудита для использования разными участниками бизнес-процессов [1], а актуальные инструменты извлечения и анализа данных посредством MS Excel дают возможность обработки больших массивов информационных данных, их ранжирование в соответствии с задачами аудиторского задания.

Особое значение информатизация имеет для коммуникации внутри аудиторской группы. Для этого используются как общие информационные экосистемы, так и специализированные, созданные внутри аудиторской организации. Внедрение компьютерных технологий в бизнес-процесс способствует ускорению общения внутри команды, тем самым повышая эффективность взаимодействия. Видеоконференции и групповые чаты нивелируют сложности дистанционного обмена информацией,

позволяют группе аудиторов на проекте практически полностью отказаться от физического взаимодействия на территории аудиторской организации в процессе подготовки к выходу на проект, при выполнении процедур планирования, при осуществлении выборки. В таких условиях скорость выполнения аудиторского задания может быть увеличена в несколько раз, снижаются транзакционные расходы компаний [5].

Основным технологическим решением для информационных технологий в аудиторской деятельности выступают специализированные программы, базирующиеся на риск-ориентированном подходе. Поскольку собранная информация выступает базисом аудиторских процедур, в таких информационных системах должны быть заложены соответствующие алгоритмы, позволяющие прикреплять ссылки, файлы, документы для дальнейшей работы. Реализация в таких полнофункциональных комплексах стандартизированных решений в части осуществления процедур планирования, составления выборки документов для запроса (в том числе случайных неконтролируемых операций), в целом обеспечивает качественный уровень документирования аудита. По сути, автоматизация работы аудитора при выполнении выборки позволяет снизить аудиторский риск, основываясь на заданных параметрах в части рисков, исходя из уровня существенности

и требуемого объема операций для проверки, в том числе с использованием статистических моделей за счет их стратификации [4]. При этом данные этапы работы, также как и формирование выводов по результатам аудиторского задания предполагают активное участие руководителя проекта (проверки), поскольку именно профессиональное суждение определяет уровень существенности применительно к показателям строк бухгалтерской (финансовой) отчетности или информации в пояснениях к ней, размер выборки исходя из оценки системы внутреннего контроля,

оценки компонентов аудиторского риска, временных ограничений на аудит.

Систематизация информации по разделам аудита, регламенты и вопросники позволяют сформировать автоматическое формирование выводов по заданию. Качественным наполнением такой работы могут стать единые справочники со ссылками на пункты международных стандартов аудита, шаблоны рабочей документации [3].

Аудиторские процедуры, которые могут выполняться с использованием информационных систем представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Аудиторские процедуры, которые могут выполняться с использованием информационных систем

При автоматизации аудиторских процедур, представленных на рисунке 2, функция аудитора смещается в сторону контроля правильности исходных данных, оценки рисков и аналитических процедур [2], а программные средства позволяют проводить аудит в рамках заданных пара-

метров. Унификация каждого аудиторского задания ограничена стандартизированным набором аудиторских процедур.

Преимущества автоматизированного подхода к выполнению аудиторского задания представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Преимущества автоматизированного подхода к выполнению аудиторского задания

Представленные на рисунке 3 преимущества автоматизированного подхода к выполнению аудиторского задания в первую очередь связаны с автоматизацией рутинных операций аудитора, снижая тем самым трудозатраты, позволяя избежать механические ошибки, уменьшая сроки аудита, при этом сохраняя качество выполняемых работ.

Автоматизация на рынке аудиторских услуг представляется закономерным и не-

обходимым процессом. Рост конкуренции за счет снижения объемов обязательного аудита, повышение требований к численности аудиторов заставляют бизнес-сообщество искать новые пути развития и взаимодействия на рынке. Именно поэтому актуальные информационные технологии и программные решения в сфере аудита, основанные на обновляемых модулях способствуют повышению эффективности работы в отрасли.

Библиографический список

1. Богинская, З.В. Дистанционный аудит в соответствии с международными стандартами аудита / З.В. Богинская, Т.Ю. Гладкова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – №9 (122). – С. 1155-1159.
2. Изварина, Н.Ю. Использование аджайл методики при проведении внутреннего аудита / Н.Ю. Изварина, Б.Р. Мурза, А.А. Макарова // Применение бухгалтерского учета, анализа и аудита в управлении предприятием. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2021. – С. 67-74.
3. Использование информационных технологий в аудите / Н.Ю. Изварина, А.А. Лермонтова, К.Э. Гутник, С.А. Никитин // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №5-2 (87). – С. 23-27.
4. Изварина, Н.Ю. Актуальные подходы к построению системы риск-менеджмента / Н.Ю. Изварина, П.В. Гиджиева, Е.А. Панчилова // Управление предприятиями и организациями: проблемы и решения: AUS PUBLISHERS, 2021. – С. 85-90. – EDN IТLПХ.
5. Кузнецова, Е.В. Автоматизация аудита как инструмент контроля дистанционной работы аудиторской организации / Е.В. Кузнецова, А.В. Спесивцева // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. – 2020. – Т. 1. – С. 264-271.

USE OF INFORMATION SYSTEMS DURING THE AUDIT

N.Yu. Izvarina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

P.A. Antonets, *Student*

Ju.D. Soloshenko, *Student*

N.A. Chulfaev, *Student*

Don State Technical University

(Russia, Rostov-on-Don)

***Abstract.** This article discusses the features of the use of information systems during the audit. To ensure the implementation of automation processes in the work of the auditor, the technological capabilities presented in the article are necessary. Based on them, a list of audit procedures has been compiled that can be performed using information systems. The advantages of an automated approach to the performance of an audit assignment are primarily related to the automation of routine operations of the auditor, thereby reducing labor costs, avoiding mechanical errors, reducing the audit time, while maintaining the quality of the work performed.*

***Keywords:** automation of audit procedures, information systems in audit, digitalization of audit, information technologies in auditing.*

ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Н.Ю. Изварина, канд. экон. наук, доцент

Е.А. Апполонова, студент

К.А. Козлова, студент

К.Д. Тупакова, студент

Донской государственный технический университет
(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-78-81

***Аннотация.** Обеспечению экономической безопасности компании способствует использование работы аудиторов, что обеспечивает способность бизнеса к адаптации, антиципации и своевременной реакции на возникающие во внутренней и внешней среде экономические риски, а основной задачей их работы становится повышение эффективности функционирования системы внутреннего контроля. В статье представлены подходы к использованию внешнего и внутреннего аудита в практике обеспечения экономической безопасности компании.*

***Ключевые слова:** внутренний аудит, внешний аудит, экономическая безопасность, система внутреннего контроля.*

В современных условиях стабильность деятельности компании и ее устойчивое поступательное развитие являются базовыми показателями жизнеспособности бизнес-единицы и ее финансовой устойчивости. Ключевым направлением для обеспечения стабильного функционирования является решение задач экономической безопасности, которое представляет собой умение компании противостоять попыткам нанести ущерб её законным интересам при этом поддерживая величину прибыли и сохраняя деловую репутацию для успешного продвижения на рынках.

При столкновении компании с угрозами экономической безопасности необходимо грамотное выстраивание комплекса защитных и превентивных мер, способствующих быстрому финансовому восстановлению. Использование внешнего и внутреннего аудита в практике обеспечения экономической безопасности компании как особого инструмента выявления предпринимательских и финансовых рисков на основе аудиторских процедур является одним из наиболее эффективных способов получения независимой и объективной оценки текущего уровня защищённости компании от угроз [2].

Эффективно работающая система безопасности компании, включающая службу внутреннего аудита, позволяет бизнесу своевременно реагировать на изменения во внутренней и внешней среде, избежать больших потерь и дестабилизации. Грамотно организованная система выявления основных уязвимых мест в системе экономической безопасности компании позволяет своевременно определять и ликвидировать существующие угрозы экономическим, материальным, репутационным или каким-либо другим охраняемым интересам организации от ненадлежащего или халатного отношения к выполнению своих функциональных обязанностей сотрудником или целым структурным подразделением, не дожидаясь наступления негативных последствий.

В то же время эффективность функционирования службы внутреннего аудита, отвечающей за отлаженную работу системы внутреннего контроля, на основе которой формируется достоверная бухгалтерская отчётность, подтверждается независимым аудитором. Проведение независимого аудита в отношении отчётности и работоспособности системы контроля заканчивается не только выражением мнения о ее достоверности, но и подготовкой ауди-

торского отчёта, содержащего выявленные нарушения. Следовательно, проведение внешнего аудита также позволяет менеджменту и собственникам самостоятельно предпринять корректирующие меры для обеспечения экономической безопасности компании, помогает исправить ошибки, недочеты и уязвимые места в построении системы контроля.

В ходе проведения процедур аудита как внешнего, так и внутреннего проверяется соблюдение установленного правопорядка при осуществлении транзакций с ресурсами компании, представляющими для нее интерес, соответствие указанных операций установленным законодательством требо-

ваниям с целью выявления отклонений и своевременного принятия соответствующих корректирующих управленческих решений.

Внутренний аудит следует понимать как организованную и действующую в интересах экономического субъекта систему контроля за соблюдением порядка ведения учёта и составлением бухгалтерской отчетности и призванную повысить надежность функционирования системы внутреннего контроля компании в целом [3]. На рисунке 1 представлены задачи, решаемые службой внутреннего аудита в компании.

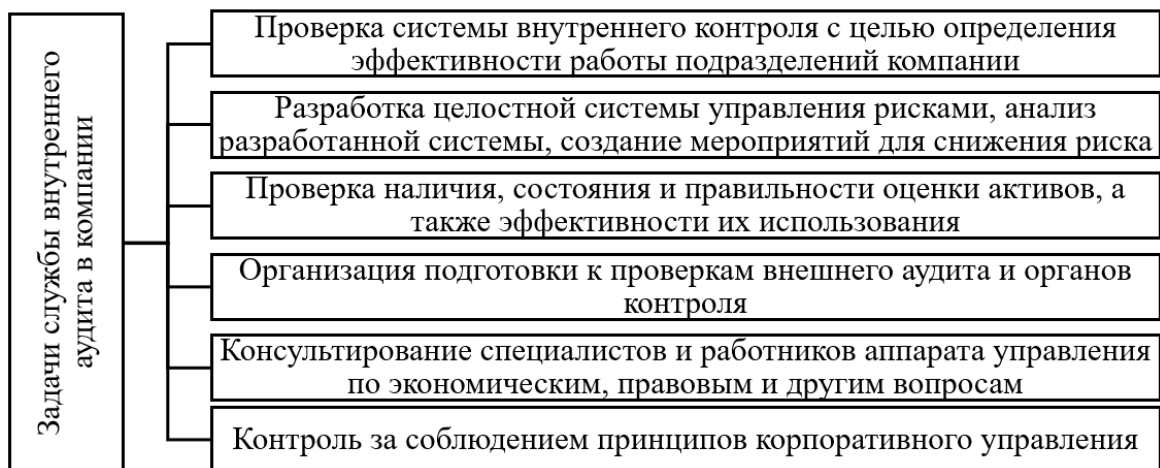


Рис. 1. Задачи, решаемые службой внутреннего аудита в компании

Представленные на рисунке 1 основные задачи внутреннего аудита могут меняться исходя из потребностей управления. Наибольший эффект дает предупреждение негативного влияния проведенных с нарушением законодательства хозяйственных операций.

Внутренний и внешний аудит дополняют друг друга и в то же время существенно отличаются. Важной особенностью взаимосвязи внутреннего и внешнего аудита является то, что внутренний аудит выступает в роли информационной базы для

внешнего аудита, а при проведении внешнего аудита, в свою очередь, немаловажным этапом выступает понимание роли внутреннего аудита в компании. Благодаря сотрудничеству внешних аудиторов с внутренними значительно повышается эффективность проверок.

Основные цели проведения внешнего аудита и внедрения службы внутреннего аудита в систему экономической безопасности бизнеса представлены данными рисунка 2.

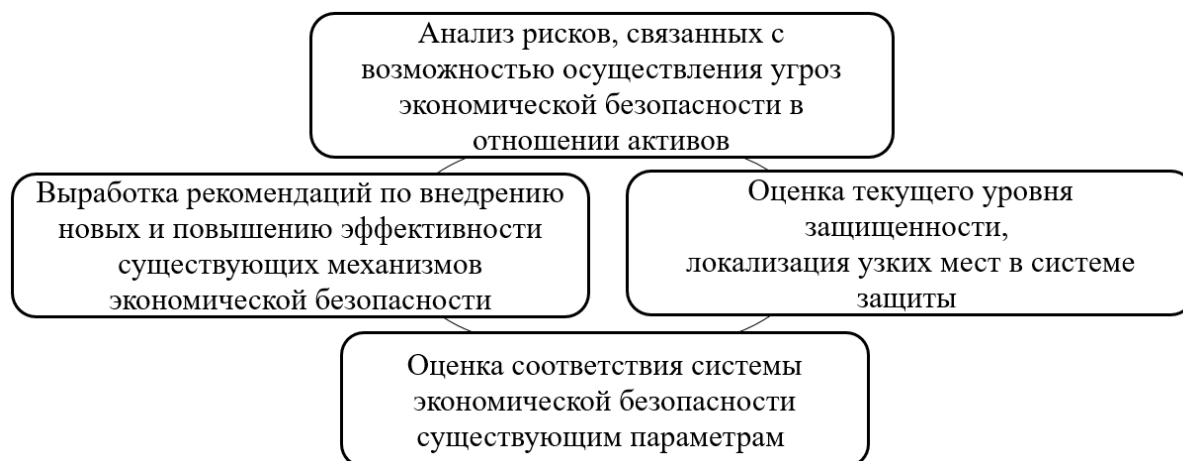


Рис. 2. Цели использования аудита в системе экономической безопасности

Аудит в системе экономической безопасности позволяет повысить функции полезности служб контроля компании, а также предотвратить реализацию угроз коммерческой деятельности. Для участников, акционеров, иных собственников и менеджмента использование аудита рассматривается как целевой ориентир по следующим направлениям:

- сохранение активов и собственности;
- эффективное расходование ресурсов компании;
- обеспечение достоверности бухгалтерской отчетности;
- снижение внутренних рисков, а также рисков, вызванных взаимодействием компании с внешней средой;
- поддержание корпоративной безопасности на актуальном уровне.

Не вызывает сомнений тот факт, что проявление случаев нарушения экономической безопасности происходит многофакторно в зависимости от формируемых обстоятельств, которые объективно сопутствуют деятельности компании в связи с такими аспектами как: вид деятельности предприятия и технология ведения бизнеса, размер и положение предприятия на рынке, состав его финансовых, товарных, производственных активов и системы контроля руководством над ними, методы конкуренции на соответствующих рынках, степень криминализации на рынке и в отрасли, система управления предприятием,

практика делегирования полномочий и распорядительных прав, отношения управленцев с сотрудниками предприятия, социальный состав персонала и управленцев и др. [4].

Аудиторская проверка независимым аудитором может использоваться собственниками бизнеса в качестве меры объективного контроля лояльности и профессионализма наемного управляющего. При этом совершенствование организационно-методических аспектов проведения внутреннего аудита, использование актуальных подходов проведения внешнего аудита на основе риск ориентированного подхода приводит к усилению экономической безопасности бизнеса [1].

Аудит позволяет не только получить достоверное представление о соответствии бухгалтерской отчетности требованиям законодательства по бухгалтерскому учету и правильности составления отчетности, но также позволяет получить информацию о выявленных фактах умышленного ее искажения, существенных рисках, последствиях сделок с другими субъектами рынка, о выявленных проблемах в системе безопасности бизнеса, ее наиболее уязвимых местах. Использование работы внутреннего и внешнего аудита помогает заранее выявить ошибки, недочеты и уязвимые места в работе системы экономической безопасности.

Библиографический список

1. Ахмедова Л.А., Дагларов М.А. Организационно-методические аспекты внутреннего аудита в системе обеспечения экономической безопасности // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 12 (113). – С. 588-590.
2. Изварина Н.Ю., Городинская И.Ю., Самуэлян А.Е., Мусифулин Д.Р. Значение аудиторского контроля в современных условиях ведения бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 6-1 (76). – С. 106-109.
3. Изварина Н.Ю., Руденко К.А., Падалка О.И. Использование внутреннего аудита в повышении безопасности бизнес-модели // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 5-3 (63). – С. 14-17.
4. Масюк Н.А. Роль и место внутреннего аудита в системе обеспечения экономической безопасности компаний // Инновационное развитие экономики. – 2019. – № 5-2 (53). – С. 197-199.

EXTERNAL AND INTERNAL AUDIT AS AN ACTUAL DIRECTION OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE COMPANY

N.Yu. Izvarina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
E.A. Appolonova, *Student*
K.A. Kozlova, *Student*
K.D. Stupakova, *Student*
Don State Technical University
(Russia, Rostov-on-Don)

***Abstract.** The use of auditors' work contributes to ensuring the economic security of the company, which ensures the ability of the business to adapt, anticipate and respond in a timely manner to economic risks arising in the internal and external environment, and the main task of their work is to increase the efficiency of the internal control system. The article presents approaches to the use of external and internal audit in the practice of ensuring the economic security of the company.*

***Keywords:** internal audit, external audit, economic security, internal control system.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ КОМПАНИИ

Н.Ю. Изварина, канд. экон. наук, доцент

А.Ю. Серикова, студент

А.А. Уварова, студент

А.Г. Голубова, студент

Донской государственный технический университет
(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-82-85

***Аннотация.** Трансформация факторов внешней среды обуславливает повышение уровня экономической нестабильности в функционировании бизнеса, что усложняет процедуру принятия эффективного управленческого решения и обуславливает повышение уровня риска реализации финансовых ориентиров его развития. В условиях неопределенности повышается необходимость интеграции комплексной системы экономической безопасности в деятельность компании. В статье представлены функциональные составляющие комплексной системы экономической безопасности и рекомендуемые этапы по ее созданию, а также представлена группа показателей для оценки эффективности ее функционирования.*

***Ключевые слова:** комплексная система экономической безопасности, функциональные составляющие комплексной системы экономической безопасности, эффективность.*

В современной деловой среде, стабильное и устойчивое развитие хозяйствующего субъекта представляет собой один из значимых критериев формирования сильной экономики страны, который напрямую связан с возможностями субъекта минимизировать возникающие негативные воздействия экономических угроз.

С практической точки зрения экономическая безопасность предприятия и ее характер ее обеспечения всегда носит индивидуальный характер для бизнеса. Для одних компаний первоочередной выступает защита собственного потенциала, стремление реализовывать и развивать его в будущем, для других – достаточно лишь обеспечение и сохранение механизмов финансовой устойчивости в текущем периоде. Поэтому подходы, связанные с исследованием и определением экономической безопасности компании, влекут за собой различия в трактовках и авторских позициях по этим вопросам, порождая разнообразие взглядов.

Система обеспечения экономической безопасности предприятия, не зависимо от его индивидуальных характеристик, обязана обеспечивать жизненно важные со-

ставляющие бизнеса комплексно, реализовывая цели компании в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды [4]. Результатом обеспечения комплексной экономической безопасности будет выступать стабильность, устойчивость и надежность компании.

Функциональные составляющие комплексной системы экономической безопасности имеют тесную взаимосвязь друг с другом, что в свою очередь, позволяет обеспечивать стабильное и эффективное осуществление деятельности компании. При этом каждая составляющая выступает самостоятельным звеном:

– финансовая составляющая: обеспечение максимального уровня платежеспособности компании за счет использования ее ресурсов [3];

– интеллектуальная и кадровая составляющие: обеспечение сохранности и развития интеллектуального потенциала сотрудников компании, а также наличие эффективной системы управления персоналом;

– технико-технологическая составляющая: наличие производственного процесса

и производственных систем, усиливающих конкурентоспособность бизнеса;

– политико-правовая составляющая: соблюдение действующего законодательства РФ и обеспечение всесторонне правовой защиты бизнеса;

– информационная составляющая: наличие эффективного информационно-аналитического обеспечения финансово-хозяйственной деятельности компании;

– экологическая составляющая: соблюдение действующего законодательства РФ в экологической сфере, обеспечение минимизации загрязнения окружающей среды от производственной деятельности компании.

Построение комплексной системы экономической безопасности направлено на выполнение таких функций, как:

– прогнозирование, выявление, предупреждение и ослабление угроз;

– защита бизнеса и его персонала;

– сохранение активов компании.

Обеспечение комплексной системы защиты позволяет последовательно выполнять перечисленные функции. Формирование комплексной системы экономической безопасности – необходимое условие стабильного функционирования бизнеса. Упреждающий характер работы такой системы выступает эффективным методом в достижении поставленной цели [1].

В таблице 1 представлены основные этапы создания комплексной системы экономической безопасности.

Таблица 1. Этапы создания комплексной системы экономической безопасности

Этап	Содержание этапа
Определение цели, задач и принципов системы экономической безопасности	Выделение приоритетных направлений в обеспечении экономической безопасности
Определение основных внутренних и внешних угроз	Создание схемы внутренних и внешних угроз
Подготовка организационно-правовых основ для построения системы экономической безопасности	Актуализация нормативно правовых актов в области обеспечения экономической безопасности компании, разработка локальных актов
Подбор кадров для обеспечения экономической безопасности	Подбор сотрудников, обладающих компетентностью в обеспечении экономической безопасности
Создание материально-технического и финансового обеспечения	Определение и выделение материально-технических и финансовых ресурсов необходимых для обеспечения экономической защищенности
Разработка механизмов обеспечения комплексной модели экономической безопасности	Создание организационной модели управления системой экономической безопасности с учетом функционирования механизмов
Разработка мероприятий по обеспечению экономической безопасности	Разработка практический действий в области обеспечения экономической безопасности
Организация контроля за системой экономической безопасности [2]	Осуществление постоянного контроля, мониторинга и анализа за системой экономической безопасности

Построение комплексной модели экономической безопасности на основе представленных в таблице 1 этапов позволяет получить устойчивую и жизнеспособную бизнес-модель защиты компании от угроз экономического характера. Комплексный характер системы экономической безопас-

ности хозяйствующего субъекта позволит обеспечить защиту основных функциональных составляющих бизнеса.

Принятие решений по результатам выявленных компанией угроз является важной частью управленческой деятельности и представляет собой сознательный выбор

менеджмента среди имеющихся вариантов или альтернатив тех направления действий, которые обеспечат достижение компанией ее желаемого будущего состояния в части экономической безопасности.

Для оценки эффективности функционирования комплексной системы экономиче-

ской безопасности можно использовать три группы показателей: производственные, финансово-экономические и социальные, представленные данными рисунка 1.



Рис. 1. Показатели эффективности комплексной экономической безопасности предприятия

Каждая группа представленных на рисунке 1 показателей сравнивается с индикаторными значениями, цель которых – своевременное реагирование на изменения внутренней и внешней среды предприятия. Оценка комплексной системы экономической безопасности позволяет проверить эффективность используемых мер противодействия и защиты компании от угроз экономического характера.

Субъекты хозяйствования в условиях риска и неопределённости обладают полной самостоятельностью в принятии решений в области определения стратегии развития, выбора сферы производства и иных управленческих решений. В связи с чем обеспечение их комплексной экономической безопасности становится первоочередной задачей менеджмента.

Библиографический список

1. Изварина Н.Ю., Климина К.В., Ли И.А. Построение системы корпоративной экономической безопасности // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 11-2 (69). – С. 26-28.
2. Изварина Н.Ю., Ложниченко Д.С., Мирошников М.М. Методические аспекты реализации контрольных мероприятий при построении системы корпоративной безопасности // Вестник евразийской науки. – 2018. – Т. 10. – № 1. – С. 11.
3. Никитина А.П. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия

// Форум молодых ученых. – 2021. – № 5 (57). – С. 286-289.

4. Татаровская Т.Е. Риск-ориентированная система экономической безопасности предприятия // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10. – № 3. – С. 575-586.

THE USE OF AN INTEGRATED ECONOMIC SECURITY SYSTEM IN THE PRACTICAL WORK OF THE COMPANY

N.Yu. Izvarina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.Yu. Serikova, *Student*

A.A. Uvarova, *Student*

A.G. Golubeva, *Student*

Don State Technical University

(Russia, Rostov-on-Don)

***Abstract.** The transformation of environmental factors causes an increase in the level of economic instability in the functioning of the business, which complicates the procedure for making an effective management decision and causes an increase in the level of risk of implementing financial guidelines for its development. In conditions of uncertainty, the need to integrate a comprehensive economic security system into the company's activities increases. The article presents the functional components of an integrated economic security system and the recommended stages for its creation, as well as a group of indicators for evaluating the effectiveness of its functioning.*

***Keywords:** complex system of economic security, functional components of a complex system of economic security, efficiency.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.И. Козырь, магистрант
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-86-88

Аннотация. В статье рассматривается важность системы управления финансовыми рисками в таможенных органах Российской Федерации. Поскольку таможенные органы являются главными администраторами доходов федерального бюджета, в данном случае в статье проведен анализ поступлений в бюджет РФ в процессе таможенного контроля. Актуальность темы подтверждается тем, что система управления рисками в таможенных органах является одним из перспективных направлений в процессе осуществления контроля таможенными службами.

Ключевые слова: риски, система управления рисками, таможенные органы, финансовые риски.

Развитие Российской Федерации в области экономики в настоящее время нельзя представить без инвестиций, без расширения внешнеторговых связей и активной внешнеэкономической деятельности. Безусловно, одним из приоритетных направлений внешнеэкономической политики является интеграция с мировой экономикой. При этом увеличение внешнеторгового оборота, ускоренный рост количества товаров, перемещаемых через таможенную границу и создание комфортных условий для законной торговли приводит к снижению таможенного контроля. Таким образом, возрастает риск пропуска недекларированных товаров или недостоверное декларирование товаров, что может привести к негативным последствиям в сфере экономической безопасности государства.

В данном случае первостепенной задачей таможенных органов является защита экономического суверенитета государства. Основная цель таможенной службы РФ - защита финансово-экономической безопасности страны путем внедрения автоматизированных систем с целью создания комфортных условий для усиленного таможенного контроля [1].

Материалы и методы исследования. СУР в деятельности таможенной службы играет одну из важнейших ролей для эффективного функционирования деятельности в данной сфере. Чаще всего риск опре-

деляется как вероятность наступления того или иного события в неопределенной ситуации. Причинами наступления таких событий могут выступать: неполнота информации, неверно определенные цели и проблемы и нестабильность экономики.

Система управления финансовыми рисками в таможенных органах - это одно из важнейших ключевых звеньев направлений развития таможенной службы. Для начала необходимо определить, что же такое финансовые риски и какую роль они играют в таможенных органах [2-3].

Финансовый риск - это риск, который связан с вероятностью наступления финансовых потерь. Так как деятельность таможенной службы, несомненно, занимает первое место в пополнение доходной части бюджета Российской Федерации, то необходимо уделить особое внимание финансовым рискам.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности участникам ВЭД необходимо исчислять некоторые платежи, такие как таможенные сборы и пошлины, акциз, сбор за таможенное оформление, а также НДС. Данные платежи зависят от вида оформления товара в соответствии с кодом товара. Вследствие чего, у участников ВЭД могут возникать риски, связанные с каждым видом обязательных таможенных платежей.

Результаты исследования и их обсуждение. В настоящее время, таможенные платежи, поступающие в бюджет Российской Федерации с каждым годом показывают динамику роста. Например, в 2021 году по процедуре экспорта в бюджет РФ поступило 2 526 млрд. рублей. В то время как в 2020 году этот показатель составил в 2,2 раза меньше, чем перечислено в 2021 году (1 148,1 млрд. рублей). Это связано со следующими факторами:

- расширение внешнеторговых связей;
- борьба со вспышкой коронавирусной инфекции;
- рост выявления не декларируемой продукции;
- усиленный таможенный контроль на постах фактического контроля;
- усовершенствование системы управления рисками.

В период с января 2021 года по декабрь 2021 года таможенные платежи, перечисленные в бюджет РФ, в целом составили 7156 млрд. рублей, в 2020 году – 4751,8 млрд. руб. В данном случае, меры по минимизации риска играют немалую роль. К примеру, если в ходе осуществления таможенного контроля была выявлена такая мера по минимизации риска, как экспертиза и по заключению эксперта код заявленного товара не подтвердился, это приводит к доначислению таможенных платежей. Вследствие, за таким участником внешнеэкономической деятельности будет вестись усиленный контроль.

СУР в таможенной службе основывается на следующих основных принципах:

- принцип целевой направленности заключается в объединении всех уровней таможенной службы РФ в целях соблюдения запретов и ограничений, связанных с пересечением товаров через таможенную границу Российской Федерации в соответствии с законодательством России;
- принцип законности направлен на контроль за принимаемыми мерами по минимизации рисков в ходе деятельности таможенных органов в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- принцип информационного единства заключается в формировании единого подхода к обработке информации и созда-

нии единой системы по применению мер по минимизации рисков на всех уровнях таможенного администрирования.

Исходя из вышесказанного, действующая система управления рисками в таможенных органах обеспечивает эффективный таможенный контроль, основываясь данными принципами [4-7].

Важно понимать, что таможенные органы в своей деятельности действуют на основе выборочности. Так как в каждом индивидуальном случае они используют такие формы таможенного контроля, которые несут минимальные затраты для соблюдения законодательства Российской Федерации и иных нормативно-правовых актов в сфере деятельности которых они действуют [8-10]. Действуя таким образом, принцип выборочности позволяет им:

- выбрать наиболее важное и приоритетное направление и акцентировать внимание на него, обеспечивая наиболее эффективное применение имеющихся ресурсов;
- ускорить процесс пересечения товаров через таможенную границу РФ, тем самым увеличивая оборот;
- создать комфортные и благоприятные условия участникам внешнеэкономической деятельности;
- увеличить возможности по выявлению и прогнозированию нарушений таможенного законодательства РФ.

Вывод. Система управления рисками является основным механизмом регулирования таможенного контроля, как для руководящего состава, так и для подчиненных, которые отвечают за деятельность функциональных отделов. С учетом действующей системы управления рисками, исполнители (подчиненные) ежедневно повышают уровень своих профессиональных навыков, а также развивают данное направление путем внедрения новых технологий, в то время как руководители – обобщают полученные результаты деятельности исполнителей и предлагают меры по минимизации рисков. Это способствует созданию комфортной зоны для участников внешнеэкономической деятельности, что способствует увеличению товарооборота.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (Приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // СПС «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/LAW_215315/.
2. Приказ от 26 сентября 2003 г. № 1069 "Об утверждении концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации".
3. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289-ФЗ.
4. Бондаренко А.М. Совершенствование технологической составляющей экономической безопасности государства / А.М. Бондаренко, Л.С. Качанова, О.А. Кузминова, Т.А. Саадулаева // Московский экономический журнал. – 2021. – №10. doi: 10.24411/2413-046X-2021-10596. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-10-2021-18/>.
5. Качанова Л.С. Мониторинг и оценка уровня финансовой безопасности региона / Л.С. Качанова, В.А. Кузминов, Т.А. Саадулаева // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №9 (134). – С. 528-531.
6. Качанова Л.С. Повышение эффективности единой хозяйственной политики ФТС в контексте реализации задач по обеспечению экономической безопасности России / Л.С. Качанова, В.А. Кузминов, Ю.Е. Шабашева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – №2. – С. 37-41.
7. Кузминова О.А. Система управления рисками как основа совершенствования таможенного контроля / О.А. Кузминова, Л.С. Качанова, О.Н. Афанасьева, Т.А. Саадулаева // Столыпинский вестник. – 2021. – №4. DOI:10.244122713-1424-2021-10036.
8. Распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 № 1388-р «Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_353557/.
9. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/.
10. Сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE FINANCIAL RISK MANAGEMENT SYSTEM IN THE CUSTOMS AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.I. Kozyr, Graduate Student
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

***Abstract.** The article discusses the importance of the financial risk management system in the customs authorities of the Russian Federation. Since the customs authorities are the main administrators of federal budget revenues, in this case, the article analyzes the revenues to the budget of the Russian Federation in the process of customs control. The relevance of the topic is confirmed by the fact that the risk management system in the customs authorities is one of the promising areas in the process of exercising control over the customs services.*

***Keywords:** risks, risk management system, customs authorities, financial risks.*

FACTORS INFLUENCING THE SUCCESSFUL DEVELOPMENT AND INTRODUCTION OF NEW PRODUCTS TO INTERNATIONAL MARKETS

D.S. Kononenko, *Graduate Student*
St. Petersburg State University
 (Russia, St. Petersburg)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-89-91

Abstract. *The constant growth of competition in the domestic and foreign markets, the process of globalization, cardinal changes in innovative technologies and tools for product promotion, methods of influencing consumers cause an increase in the interest of the top management of leading organizations and companies to the requirements of organizing the development of new products to ensure their profitability. The purpose of this article is to identify the factors that have the greatest impact on the success of the launch of new products. The study revealed the positive impact of the institutional environment, leadership styles, internal resources and capabilities, team communication and collaboration, strategic alliances, trade fairs and exhibitions on the development of new products.*

Keywords: *new product development, innovations, capabilities, international markets, competitiveness.*

The subject of research concerning the launch of new products is of the greatest interest to business in general and to the success of businesses as a whole, as numerous studies show the link between innovation and profitability.

New product development (NPD) is defined as the complete process of bringing a new product to market, from the perception of market opportunities to the commercialization of a new product [1]. NPD has been widely studied in both managerial and academic circles, as well as in various disciplines [2]. NPD can be called a strategic process, because it uses the strengths of the organization and strategic opportunities to ensure market reaction in the conditions of competitiveness. For industry leaders, new products allow them to create new market opportunities, as well as to change and rethink old markets; for industry followers, new products allow them to set new standards of value and quality, as well as improvements that can provide competitive advantages in the future [3].

Numerous studies show that the most successful firms received more than 49% of current sales from new products, and that half of the successful new products evaluated achieved at least 33% return on investment (ROI) and 35% market share. The research by Healy et al [4] has shown that the advantages

inherent in new products are more effectively recognized in the market, which contributes to increased competitiveness. Efforts to improve the characteristics of new products are crucial for survival and growth.

Many studies focus on connection between institutional pressure and open innovation. The concept of open innovation posits that the internal and external sharing of ideas and collaboration delivers better outcomes. The more recent emergence of advanced digital technologies and the acceleration of process digitization, combined with rising stakeholder expectations, have created an urgent imperative for organizations to embrace open innovation. The company needs to involve people from the external environment of the organization so that they offer their ideas, make comments, and thereby improve the final product. The theory of open innovation defines the research and development process as an open system.

However, it is not only institutions that have a significant impact on innovation and the development of a new product. Success factors in the development and launch of a new product also include leadership styles. Chonlatis Darawong [5] examined whether and how the two leadership styles (transformational (defined as the ability to align followers' needs and desires with the interests of

the organization, which may also promote the extra effort at work) and transactional (refers to leaders who clearly express the self-interests, goals and direction to their followers)) influence NPD performance shows that transformational leadership has a significantly positive effect on new product success and NPD speed, whereas transactional leadership has a significantly negative effect on both outcomes.

Also, internal resources and capabilities are factors for the firm which help to remain competitive. These resources, which provide a competitive advantage, help firms take advantage of opportunities and counter threats in the environment. While some of these resources and skills can be obtained from the outside, for the long-term success of NPD, it is necessary to develop the same level of innovation potential within the company. Providing such resources and developing the necessary internal capabilities before innovation is the key to a firm's success, especially in emerging economies where resources are relatively scarce compared to resources in advanced economies [6].

The study of Duran, H., Temel, S. and Scholten, V [7] reports that team communication and collaboration have a positive and significant impact on the success of a new product. Effective communication helps team members to get access to the necessary information, knowledge and create a positive atmosphere in companies. Efficiency in communication helps employees to use their creative abilities. This shows us that communication and cooperation in product development teams are a prerequisite for a successful NPD process.

Some studies indicate a positive direct influence of strategic alliances on innovation and new product development. Strategic alliances are cooperation agreements between two or more companies that share resources in order to achieve higher competitiveness through the sharing of resources, while maintaining their own corporate identity [8]. Stra-

tegic alliances include cooperation in the field of knowledge, technology, human resources, market sharing and much more, which can help companies increase their innovation potential and bring new products to market, which, in turn, can increase productivity and competitiveness. Firms enter into a strategic alliance in order to study and acquire marketing, management, innovation and production skills that promote creativity and stimulate innovation.

As mentioned above, NPD includes not only the process of developing a new product, but also its commercialization, in other words, bringing the product to consumers. Thus, the success of a new product may also depend on its promotion channels. Trade fairs and exhibitions open up opportunities for companies to present their products to foreign countries and explore business opportunities. Trade fairs are unique events that provide a very dynamic and personal interaction between participants, which facilitates direct contact of visitors with products at the exhibition stand. Industrial small and medium-sized enterprises (SMEs), especially from developing countries, are encouraged to use trade fairs to test, develop and promote new product innovations [9], using sensory stimuli that visitors receive from physical/direct contact with product innovations. Microenterprises can take advantage of trade fairs to learn from the most successful companies, explore competition or discover a new market niche. In addition, by participating in exhibitions, micro-companies can gain international fame, credibility, trust and influence, occupying the same physical space as the dominant companies.

Thus, growing competition and rapidly changing technologies encourage businesses to find approaches to the development and promotion of their new products. Underestimating some of the factors affecting the development and launch of new products can lead the company to large losses.

References

1. Cooper, R.G. (2001). *Winning at new products: Accelerating the process from idea to launch*. Cambridge, Massachusetts, MA: Perseus Books.
2. Guimarães, T., Paranjape, K., & Walton, M. An expanded model of success factors for NPD performance // *International Journal of Innovation and Technology Management*. – 2019. – №7 (16). – P. 1-29.
3. O’Dwyer, M., & Gilmore, A. Competitor orientation in successful SMEs: An exploration of the impact on innovation // *Journal of Strategic Marketing*. – 2017. – №1 (27). – P. 21-37.
4. Healy, B., O’Dwyer, M., & Ledwith, A. An exploration of product advantage and its antecedents in SMEs // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. – 2018. – №1 (25). – P. 129–146.
5. Darawong, C. The influence of leadership styles on new product development performance: the moderating effect of product innovativeness // *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*. – 2021. – №5 (33). – P. 1105-1122.
6. Subramaniam, M., Ernst, H. and Dubiel, A. From the special issue editors: innovations for and from emerging markets // *Journal of Product Innovation Management*. – 2015. – №1 (32). – P. 5-11.
7. Duran, H., Temel, S. and Scholten, V. Drivers and barriers of new product development success: evidence from an emerging economy setting country-Turkey // *International Journal of Innovation Science*. – 2022. – №1 (14). – P. 97-120.
8. Robson M.J., Katsikeas C.S., Schlegelmilch B.B. and Prambock B. Alliance capabilities, interpartner attributes, and performance outcomes in international strategic alliances // *Journal of World Business*. – 2019. – №2 (54). – P. 137-153.
9. Kim, T. and Mazumdar, T. Product concept demonstrations in trade shows and firm value // *Journal of Marketing*. – 2016. – №4 (80). – P. 90-108.

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УСПЕШНУЮ РАЗРАБОТКУ И ВНЕДРЕНИЕ
НОВЫХ ТОВАРОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ**

Д.С. Кононенко, магистрант
Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

***Аннотация.** Постоянный рост конкуренции на внутреннем и внешнем рынках, процесс глобализации, кардинальные изменения в инновационных технологиях и инструментах продвижения продукции, методах воздействия на потребителей вызывают повышенный интерес высшего руководства ведущих организаций и компаний к требованиям организации и разработки новых продуктов для обеспечения прибылью. Целью данной статьи является выявление факторов, которые оказывают наибольшее влияние на успех запуска новых продуктов. В данной работе было выявлено положительное влияние институциональной среды, стилей руководства, внутренних ресурсов и возможностей, командной коммуникации и сотрудничества, стратегических альянсов, торговых ярмарок и выставок на разработку и внедрение новых продуктов.*

***Ключевые слова:** разработка нового продукта, инновации, возможности фирмы, международные рынки, конкурентоспособность.*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ: ОБЗОР ПРАКТИКИ ВНЕДРЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НА БАЗЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.В. Корниенко, Магистрант МВА
Алматы менеджмент университет
(Казахстан, г. Алматы)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-92-95

***Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы проектного управления, возникшие на предприятии в течение 10 лет с момента первоначального внедрения стандарта управления РМВоК, изложены результаты глубокого анализа назревших проблем в управлении предприятием и проектами, предложены пути улучшения. Автором доказано, что внедренные системы управления проектами претерпевают коррозию вследствие бездействия или умышленного ухудшающего воздействия персонала.*

***Ключевые слова:** система управления проектами, стандарты управления проектами, структура управления проектами, регламенты управления проектами, «коррозия» системы управления проектами, согласователи в системе управления проектами.*

Предприятия Казахстана не стали исключением и стали активно внедрять системы управления проектами на базе «Свода знаний по проектному управлению» (Project Management Body of Knowledge). В исследовании автора настоящей статьи рассматривалась система управления проектами крупного отечественного предприятия, где была внедрена система в рамках стандарта РМВоК более десятилетия назад.

В этой статье автор изложит результаты исследования экспериментального предприятия: анализ истории внедрения системы управления проектами, анализ эффективности этой системы, анализ назревших проблем и пути их решения. Исследование сопровождалось анализом экономического состояния и производственных показателей предприятия для получения количественных характеристик проведенных корректирующих мероприятий.

Международный стандарт РМВоК начал подвергаться критике зарубежными исследователями уже в далеком 2002 г. Например, Л. Коскела отмечает, что в РМВоК очень много внимания отведено планированию, а процессы отслеживания эффективности забыты, и что стандарт РМВоК уже устарел [1].

И действительно, все системы управления проектами, построенные на основе

РМВоК, ставят во главу угла планирование бизнес-процессов, тем самым подразумевая, что исполнителями этих процессов являются исполнительные и компетентные работники. Таким образом система управления проектами по стандарту РМВоК идеализирует условия функционирования, что является ее основным недостатком.

Основной задачей автора данного исследования в качестве руководителя на данном предприятии являлось производство, а точнее глубокий анализ производства, рынка производственных услуг, причин ослабления производственной базы предприятия, наличие основных потенциальных рыночных ниш для предприятия, развитие производства для повторного завоевания рынка и расширения номенклатуры производственных услуг. Одновременно с модернизацией производственного блока автор производил реструктуризацию всего предприятия, т.к. производство никоим образом не может быть оторвано от других, обслуживающих его, подразделений.

В первую очередь, управление проектом подразумевает длительный процесс, следовательно, логично проверять длительность циклов. В частности, автор исследования проверит длительность цикла согласования приема рабочего персонала,

цикла закупа материалов и услуг, цикла согласования и проведения оплаты поставщикам товаров и услуг до и после внедрения.

Другим индикатором, который автор исследования будет использовать – это количество согласователей в циклах согласования приема персонала, закупа материалов и услуг, оплаты. Количество согласователей является индикатором степени бюрократизации экспериментального предприятия.

Нам также необходимо привязать количественную оценку к показателям эффективности внедрения экспериментальной системы. Предлагается установить следующие потолочные значения: количество согласователей должно снизиться как минимум на треть, а цикл согласования должен ускориться как минимум на четверть. Цикл согласования зависит напрямую от количества согласователей: чем меньше согласователей, тем быстрее проходит согласование. Однако автор исследования внес в регламентные документы требование по сокращению времени рассмотрения заявок каждым согласователем на четверть. Такая мера позволит удвоить эффект на циклы согласования на экспериментальном предприятии после внедрения изменений.

Наша модель системы управления проектами, указанная ранее включала два направления работы: организационное направление и информационное направление. Организационное направление работы подразумевает изменение организационной структуры предприятия, должностных инструкций и внедрение новых методов работы. Информационное направление работы подразумевает составление видения необходимой информационной системы, поиск подходящих продуктов и последовательное внедрение параллельно с организационными изменениями, упомянутыми ранее.

Корректировку внутренних документов будем производить согласно внутренних положений Компании. Главным руководящим документом является Положение о порядке разработки, корректировки, отмены внутренних документов компании

в последней ревизии 2016 г. Опустим здесь требования к оформлению текста, остановимся подробнее на его требованиях.

Должностные инструкции разрабатываются отделом кадров, согласовываются юридическим департаментом. Копии должностных инструкций вручаются персоналу под роспись на последней странице оригинала должностной инструкции. Оригиналы должностных инструкций хранятся в отделе кадров [2].

В начале 2019 г. были скорректированы должностные инструкции персонала всей Компании на 100% согласно внутреннему Положению о порядке разработки, корректировки, отмены должностных инструкций. Согласно этому документу, должностные инструкции корректировались, отменялись по письменному запросу руководителя с указанием причин. При этом, корректировка текста производилась с учетом последних изменений трудового законодательства. Шаблонами должностных инструкций служили инструкции из Единого тарифно-квалификационного справочника РК (далее ЕТКС). При этом к полномочиям и обязанностям добавлялись положения и нормативы проектного управления в рамках стандарта РМВоК. Таким образом, ревизия должностных инструкций учитывала требования национального законодательства и международных стандартов [3, 4].

Следующим шагом был набор квалифицированного персонала. Фактическое увеличение численности персонала в первой половине 2019 г. составило 14 человек, что включает замену персонала и набор нового персонала. При проведении квалификационного отбора основное внимание уделялось образованию и опыту кандидата в управлении проектами по стандартам РМВоК.

Во второй половине 2019 г. производился только набор, имело место увеличение численности еще на плановые 14 человек. Увеличение численности во второй половине связано с реализацией проекта строительства и не имеет отношения к смене системы управления проектами. При этом в квалификационных требовани-

ях к кандидатам подчеркивалась обязательность подтверждения знаний, умения и навыков проектного управления [5].

Положения о работе департаментов корректировались согласно требованиям Регламента порядка разработки, корректировки, отмены положений о департаментах. Корректировка положений о работе департаментов была необходима в силу объединения или выделения отдельных департаментов, в первую очередь. Во-вторых, ревизия этих документов позволила отразить последние тенденции международных стандартов проектного управления и наработанный опыт [6].

Корректировка Процедур управления работами была произведена коллективно внутренним Департаментом по контролю и управлению качеством с учетом наработанного опыта Компании и вновь приглашенных специалистов, обученных и сертифицированных в рамках стандарта РМВоК. Причина, по которой эта работа была доверена данному департаменту, заключалась в том, что другие департаменты являются исполнителями этих документов. Логично, что исполняющие департаменты могут допустить искажение и написать удобные им процедуры. По срокам данная работа вышла за пределы графика и заняла все первое полугодие 2019 г.

Отдельно была разработана процедура управления гарантийными работами. Гарантийные работы включают частичную поставку и устранение замечаний на строительных объектах, построенных и введенных в эксплуатацию Компанией [7].

На предприятии имеется Положение о распределении полномочий, в рамках которого закреплены суммы сделок, которые должны быть согласованы руководителями различных групп, департаментов и филиалов. Корректировка данного Положения прошла параллельно с корректировкой должностных инструкций в силу того, что полномочия руководителей групп, департаментов и филиалов раскрывались в должностных инструкциях и не могли не влиять на это Положение. Существенным изменением Положения стало предоставление большей свободы директорам филиалов предприятия. Сделано это было для

разгрузки руководителей департаментов и для ускорения работ на уровне филиалов [8].

Значительно сложнее с вычленением требований к информационной системе управления проектами со стороны производственных подразделений по проектированию, поставке, строительству и вводу в эксплуатацию.

График ведения проектировочных работ ранее разрабатывался в специализированных программах Primavera Project Planner и Microsoft Project Planner. Руководство предприятия решило не менять эти программы, но присмотреться к блоку планирования в программе 1С. Отказ от специализированных программ приведет к срыву работ по планированию, постепенная смена программных продуктов позволит обеспечить плавный переход без ущерба и последствий.

В части планирования работ новый программный продукт должен позволять планирование в разрезе разных периодов: год, кварталы, месяцы, недели, ночные или дневные смены. Планирование должно быть гибким и позволять быстро дробить работы на мелкие, вносить дополнительные работы и объемы работ [9].

Как и с планированием проектировочных работ руководство предприятия решило не отказываться от проверенных временем программ Primavera Project Planner и Microsoft Project Planner. При этом, как вариант будет рассмотрен модуль планирования в программном продукте 1С.

Программный продукт Primavera Project Planner является унифицированным решением для планирования любых видов работ. Структура разбивки в Primavera Project Planner не очень гибкая, но имеется много других надстроек, где можно вносить любые данные, в том числе по желанию пользователя. Слабостью программного продукта Primavera Project Planner в нашей стране является ее отрыв от бухгалтерского и налогового учета, учет только коммерческих и экономических факторов.

Проведенный анализ эффективности системы управления проектами продемонстрировал, что с течением времени любая система управления проектами подвергается

ется коррозии из-за своих исполнителей: начинается смягчение требований к исполнителям, увеличение сроков исполнения. То есть, индивидуальные пожелания исполнителей (работников предприятия), внедряемые бессистемно в систему управления проектами, приводят к сбою ее работы. Именно такая ситуация и сложилась на экспериментальном предприятии.

Дальнейшие исследования в данном направлении жизненно необходимы, т.к. была обоснована слабость самого стандарта РМВоК, была продемонстрирована коррозия систем управления проектами со временем, были раскрыты корректирующие мероприятия и эффективность их проведения.

Библиографический список

1. Koskela L. The underlying theory of project management is obsolete, Proceedings of the PMI Research Conference / L. Koskela, & G. Howell. – 2002. – Pp. 293-302.
2. Положение о порядке разработки, корректировки, отмены внутренних документов компании. Внутренний документ Предприятия. Алматы, 2016.
3. Положение о порядке разработки, корректировки, отмены должностных инструкций компании. Внутренний документ Предприятия. Алматы, 2016.
4. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих. Выпуск 1: Учет. Законодательство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/UCH00000343>.
5. Информационная система 1С.Предприятие Предприятия.
6. Регламент порядка разработки, корректировки, отмены положений о департаментах. Внутренний документ Предприятия. Алматы, 2016.
7. Положение о порядке разработки и корректировки процедур выполнения работ по проектированию, поставке, строительству и вводу в эксплуатацию. Внутренний документ Предприятия. Алматы, 2016.
8. Положение о распределении полномочий. Внутренний документ Предприятия. Алматы, 2016.
9. Техническая спецификация. Программный продукт под систему управления проектами. Внутренний документ Предприятия. Алматы, 2020.

PROJECT MANAGEMENT SYSTEM: REVIEW OF IMPLEMENTATION AND FUNCTIONING PRACTICE IN THE CONSTRUCTION COMPANY

I.V. Korniyenko, *MBA Graduate Student*
Almaty Management University
(Kazakhstan, Almaty)

Abstract. *The article reviews the problems in project management, appeared in the enterprise after 10 years from the moment of initial implementation of PMBoK management standard, it includes the results of deep analysis done for problems with enterprise and projects management, there are improvement actions proposed. The author proves that implemented project management systems undergo corrosion due to failure to act or due to intentional deteriorating impact by personnel.*

Keywords: *project management system, project management standards, project management structure, project management regulations, project management system “corrosion”, approvers in project management system.*

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.А. Костенькова, канд. экон. наук, доцент
Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина
(Россия, г. Елец)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-96-98

Аннотация. Статья посвящена анализу факторов, влияющих на результативность труда работников предприятия. В качестве важных факторов рассмотрены развитие персонала, действия руководящего звена предприятия, отношения формальных руководителей с неформальными лидерами трудовых коллективов. Сформулированы принципы, позволяющие сформировать слаженный трудовой коллектив, отвечающий целям и задачам руководства организации.

Ключевые слова: персонал, результативность труда, предприятие, развитие персонала, управление персоналом.

Трудовые ресурсы имеют огромное значение не только внутри отдельно взятой организации, но и для общества в целом. Ведь от качества выполняемых ими работ зависит процветание экономики страны и уровень жизни населения.

Каждое предприятие должно уделять развитию своего персонала пристальное внимание, так как это напрямую связано с последующей эффективностью производства и величиной издержек. В связи с этим следует согласиться с Николаевым Н.А., который отмечает, что «формирование высококвалифицированного, увлеченного трудом, активным освоением инноваций персонала является необходимым условием выживания и долгосрочного развития предприятий в условиях высоко конкурентной инновационной среды» [1, с. 141].

Как фактор, влияющий на результативность труда персонала организации, можно рассматривать действия ее управляющего звена. Ведь именно руководители задают конечные цели, намечают пути для их достижения и направляют сотрудников в соответствии с их подготовкой и личностными особенностями. На отдельном контроле у управляющих служб компании находится исполнение поставленных перед сотрудниками задач, так как при этом у исполнителей формируется точность и аккуратность, а также повышается чувство ответственности за конечный результат. Пристальное внимание уделяется гибкости

деятельности менеджмента предприятия. Она должна подстраиваться под актуальную на тот момент стадию развития трудовых ресурсов. Кроме того, нередко случается такое, что руководители не до конца разобравшись в ситуации, допускают критические ошибки, приводящие к разрушительным последствиям.

Коллектив каждого предприятия отличается своей неповторимостью. Все люди индивидуальны, и, соответственно, коллективы, которые они образуют, абсолютно друг на друга не похожи. В зависимости от набора личностных характеристик можно выделить дружные, творческие, активные, целеустремленные, либо напротив, слабо мотивированные, незаинтересованные в трудовой деятельности команды.

На современных предприятиях стараются создать коллектив, быстро адаптирующийся к внешним и внутренним изменениям, в котором царит атмосфера сотрудничества. Тем самым можно сказать, что первоочередная задача руководителей состоит в том, чтобы создать благоприятную для работы обстановку.

Анализ практики управления персоналом позволяет в качестве наиболее общих факторов, влияющих на результат трудовой деятельности, выделить:

- установление актуальных и реалистичных целей;

- помощь и поддержка членами коллектива друг друга, справедливое распределение обязанностей;

- творческий и неординарный подход при рассмотрении возможных вариантов решения проблем;

- восприятие конфликтов как возможности выражения взаимных претензий и поиска способов по их урегулированию;

- выполнение работ в соответствии с установленными на предприятии нормами и правилами.

На эффективность труда каждого члена коллектива в отдельности оказывают влияние следующие группы факторов (табл.).

Таблица. Факторы, влияющие на эффективность труда отдельного сотрудника предприятия

Наименование	Содержание
Факторы со стороны организации	- физические и психологические условия работы - стиль и методы руководства - уровень квалификации управленческого звена - организационная структура - обеспеченность необходимыми ресурсами - качество оборудования и его соответствие современным требованиям
Факторы со стороны сотрудника	- личностные и деловые качества - знания, умения, квалификация - осознание своей роли в производственном процессе - степень мотивированности - состояние здоровья - отношения с коллегами - личное отношение работника к организации

На любой из перечисленных факторов можно в определенной степени оказать влияние. Для достижения эффективной работы персонала организации нужно настроить управленческое воздействие таким образом, чтобы каждая из вышеописанных групп могла корректироваться по мере необходимости. Учитывая эти особенности, необходимо развивать у работников способности к более быстрой адаптации и готовность к непредвиденным изменениям. Нужно разрабатывать более гибкую политику в области управления персоналом, однако, значительные перемены, порой, все же приводят к пересмотру итоговых целей.

Кроме того, можно выделить принципы, позволяющие сформировать из имеющихся трудовых ресурсов полноценную слаженную команду:

- нахождение в той или иной команде каждого из сотрудников должно быть добровольным. Работники должны иметь полное представление об условиях труда и особенностях деятельности организации. Только в случае согласия и абсолютной готовности они могут становиться частью

производственного коллектива и приступать к работе;

- терпимость к ошибкам или неудачам коллег, создание благоприятной обстановки для разрешения возможных трудностей;

- коллективная ответственность. За качество выполнения заданий и производство продукции отвечает каждый из членов бригады. Сотрудник может подорвать свой авторитет и доверие коллег по цеху, если что-то пошло не так по его вине.

Как фактор, влияющий на результативность деятельности трудового коллектива, можно рассматривать и отношения между непосредственным начальником и неформальным лидером этого коллектива. Поэтому очень важна относительная психологическая совместимость данных людей, позволяющая им взаимодействовать на благо организации. Для максимальной вовлеченности в рабочую атмосферу их личные убеждения, интересы и цели должны пересекаться еще и с причинами функционирования предприятия.

Очевидно, что чем лучше руководители понимают и оценивают эффективность работы сотрудников, тем больше вероят-

ность того, что, внося необходимые корректировки, они смогут повысить производительность труда не только в своем подразделении, но и в целом по предприятию. По мнению специалистов, «идеальный коллектив – это коллектив, увлеченный своей работой, состоящий из профессионалов, которые стремятся к общей цели и умеют ее добиваться. Один из немаловажных факторов трудоспособности подчиненного – это здоровая психологическая атмосфера в работе и в его взаимоотношении с руководством компании» [2, с. 62].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что самые успешные команды (трудовые коллективы), способные осуществить самые непростые замыслы, стать одними из первых, далеко не всегда обладают какими-либо феноменальными способностями. Важно то, чтобы при наличии как позитивных, так и негативных изменений из имеющегося человеческого капитала была образована эффективно работающая команда, проявляющая интерес к работе.

Библиографический список

1. Николаев Н.А. Кадровая политика как способ формирования системы непрерывного совершенствования деятельности персонала на основе персонифицированного подхода // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2021. – №5 (131). – С. 140-150.
2. Афанасьева Л.А. Формирование эффективной концепции использования трудового потенциала организации как одна из основных задач управления персоналом / Л.А. Афанасьева, А.Г. Горожанкина, С.А. Халитова // Вестник Института мировых цивилизаций. – 2020. – Т. 11. – №3 (28). – С. 58-66.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE EFFECTIVENESS OF THE COMPANY'S PERSONNEL

T.A. Kostenkova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Yelets State University named after I.A. Bunin
(Russia, Yelets)

Abstract. *The article is devoted to the analysis of factors affecting the productivity of the company's employees. The development of personnel, the actions of the management of the enterprise, the relations of formal managers with informal leaders of labor collectives are considered as important factors. The principles are formulated to form a well-coordinated work team that meets the goals and objectives of the organization's management.*

Keywords: *personnel, labor efficiency, enterprise, personnel development, personnel management.*

К ВОПРОСУ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Н.В. Котельникова, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-99-103

Аннотация. В статье представлен способ расчёта чистой дисконтированной стоимости без использования ставки дисконтирования. Расчёт основан на определении, что чистая дисконтированная стоимость – это итоговый финансовый результат инвестиционного проекта, который показывает насколько операционные денежные потоки превышают инвестиции и плату за капитал. На примере показано, что при использовании электронных таблиц нет необходимости тратить время на обоснование способа расчёта и применение ставки дисконтирования для исключения стоимости денег из будущих денежных потоков, так как это приводит к усреднению результатов расчёта. Целесообразнее определять дисконтированный денежный поток прямым способом. Для это необходимо рассчитать абсолютную величину платы за собственный и заёмный капитал для каждого из прогнозных периодов времени, и вычесть рассчитанные величины из прогнозных денежных потоков.

Ключевые слова: денежный поток, операционный, инвестиционный, финансовый, дисконтированный денежный поток, NPV, прогноз денежных потоков, инвестиционный проект.

Вступление и актуальность темы. При оценке коммерческой эффективности инвестиционного проекта принято рассчитывать чистую дисконтированную стоимость (NPV, net present value). Методика расчёта которой, основана том, что прогнозируемые чистые денежные потоки дисконтируются с помощью определённой процентной ставки. Суть дисконтирования – это приведение к сопоставимому виду денежных потоков разных периодов времени. Экономическая суть дисконтирования заключается с том, что из будущих денежных потоков исключается стоимость денег. При этом не существует единой методики расчёта ставки дисконтирования, и соответственно для одного инвестиционного проекта может быть рассчитано и экономически обосновано несколько ставок. В учебниках по инвестициях расчёту ставки дисконтирования часто посвящают десятки страниц. Возникает естественный вопрос: зачем? Электронные таблицы позволяют быстро вычесть плату за капитал из денежных потоков даже длительного прогнозного периода. Данное положение

обусловило актуальность и цель исследования: показать на практическом примере прямой расчёт дисконтированных денежных потоков инвестиционного проекта. В рамках данной статьи **объектом исследования** является метод дисконтированных денежных потоков для оценки эффективности инвестиционного проекта; **предметом**, – расчёт превышения денежных потоков проекта над платой за капитал и возвратом инвестиций.

Информационная база исследования: статьи экспертов по инвестиционному анализу [1, 2, 3 и др.], практический опыт автора оценки проектов.

Метод исследования: моделирование, реализованный в построении мини модели расчёта чистого денежного потока без использования ставки дисконтирования.

Результаты исследования. Ниже приведён практический пример расчёта чистой дисконтированной стоимости (NPV) инвестиционного проекта в двух вариантах: традиционном, с использованием ставки дисконтирования; и предлагаемом, с использованием метода прямого расчёта.

Независимо от варианта определения итогового значения NPV, первоначально необходимо рассчитать операционные и инвестиционные денежные потоки проекта (табл. 1).

В таблице 1 использованы следующие параметры проекта: прогнозный период пять лет, выручка прогнозируется на основании ожидаемого спроса, переменные

расходы в среднем составляют 30% от выручки, постоянные расходы без амортизации ожидаются на уровне два миллиона в год, изменение оборотного капитала в среднем составляет 7% от изменения выручки, проект реализуется в компании, находящейся на общем режиме налогообложения, выручка и расходы рассчитаны с учётом НДС.

Таблица 1. Пример оформления расчёта денежных потоков на бизнес, тыс. руб.

Показатели/ прогнозный год	0	1-год	2	3	4	5
Прогноз операционных потоков на эксплуатационной стадии проекта						
Выручка от продаж		6 500	7 500	8 000	8 500	8 200
Переменные расходы		-1 950	-2 250	-2 400	-2 550	-2 460
Постоянные расходы		-2 000	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
<i>Прибыль до уплаты процентов и налогов, амортизации (EBITDA)</i>		2 550	3 250	3 600	3 950	3 740
Налоговый корректор (1 – ставка налога на прибыль)		0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
<i>Прибыль до уплаты процентов, амортизации и после налогообложения</i>		2 040	2 600	2 880	3 160	2 992
Эффект налоговой амортизации (Налоговые амортизационные отчисления × Ставку налога на прибыль)		120	120	120	120	120
Изменение оборотного капитала: увеличение «-», уменьшение «+»		-70	-35	-35	21	574
Операционный денежный поток		2 090	2 685	2 965	3 301	3 686
Прогноз денежных потоков на инвестиционной стадии						
Первоначальные вложения в инвестиционный проект	-8 500					
Возможная продажная стоимость ресурсов проекта на момент завершения прогнозного периода						2 400
Инвестиционный денежный поток	-8 500	0	0	0	0	2 400
Денежные потоки на бизнес Cash Flow to business, CFB	-8 500	2 090	2 685	2 965	3 301	6 086

Итоговым значением табл. 1 является величина денежных потоков на бизнес (CFB), рассчитанная как сумма операционных и инвестиционных денежных потоков. Применительно к инвестиционному проекту, CFB – это прогнозные денежные потоки, которые ожидаются от реализации проекта до выплат владельцам собственного и заёмного капитала. CFB, в литературе обозначают как свободные денежные потоки на фирму (Free Cash Flow to Firm, FCFF) [2, 3]. Однако, на взгляд автора ис-

пользовать слово «свободный» до расчёта с владельцами капитала не совсем уместно. И термин «бизнес», как совокупность видов деятельности и активов, направленная на достижение экономических выгод для инвесторов, собственников и других участников [4] более точно, чем «фирма» отражает предназначение денежного потока.

Инвестиционный денежный поток, финансируется за счёт привлечения собственного и заёмного капитала (табл. 2).

Таблица 2. Пример расчёта финансовых потоков, тыс. руб.

Показатели	0	1	2	3	4	5
Расчёты с кредиторами по заёмным средствам						
Привлечение заёмных средств	6 000	0	0	0	0	0
Возврат заёмных средств	0	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200	-1 200
Выплата процентов по заёмным средствам с учётом налогового эффекта	0	-528	-422	-317	-211	-106
Итого расчёты с кредиторами	6 000	-1 728	-1 622	-1 517	-1 411	-1 306
Денежные потоки на собственный капитал (FCFE)	-2 500	362	1 063	1 448	1 890	4 780
Расчёты с собственниками (инвесторами и партнёрами)						
Вложения собственников	2 500					
Минимальная плата владельцам собственного капитала		-300	-300	-300	-300	-300
Итого расчёты с собственниками	2 500	-300	-300	-300	-300	-300
Финансовый поток	8 500	-2 028	-1 922	-1 817	-1 711	-1 606

В расчёт финансовых потоков отражаются взаимоотношения бизнеса с кредиторами и собственниками капитала. В таблице 2 предполагаются следующие условия финансирования проекта: привлечение кредита банка в сумме шесть миллионов, сроком на пять лет, с равномерным погашением суммы долга, плата за кредит 11% годовых; при расчёте процентов учтено, что за счёт включения их в расходы по налоговому учёту, бизнес уменьшит платёж по налогу на прибыль; вложения в проект собственников бизнеса составят два с половиной миллиона на условиях

получения минимальной доходности от проекта 12% годовых. Расчёт денежных потоков на собственный капитал (Free Cash Flow to Equity, FCFE) позволяет понять какая сумма денежных средств остаётся у бизнеса для расчёта с владельцами собственного капитала.

Традиционный расчёт чистой дисконтированной стоимости (табл. 4) требует определения ставки дисконтирования (табл. 5). Стоимость кредита представлена с учётом налогового эффекта: $11\% \times (1 - \text{Ставка налога на прибыль})$.

Таблица 4. Расчёт чистой дисконтированной стоимости

Показатели	0	1	2	3	4	5
Денежные потоки на бизнес тыс. руб.	-8 500	2 090	2 685	2 965	3 301	6 086
Коэффициент дисконтирования $1 / (1+9,74\% \text{ WACC})^n$	1,000	0,911	0,830	0,757	0,689	0,628
Дисконтированный денежный поток	-8 500	1 904	2 229	2 243	2 276	3 824
Чистая дисконтированная стоимость (NPV), тыс. руб.	3 977	= -8 500 + 1 904 + 2 229 + 2 243 + 2 276 + 3 824				

Таблица 5. Пример расчёта средневзвешенной стоимости капитала (WACC)

Показатели	тыс. руб.	Доля источника	Стоимость	WACC
Капитал собственников	2 500	0,29	12,0%	0,04
Кредит банка	6 000	0,71	8,8%	0,06
Итого	8 500	1		9,74%

NPV в размере 3977 тыс. руб. означает чистый финансовый результат проекта. По сути, это сверхдоход, который могут заработать собственники на свои вложения. Однако данная величина является усреднённой, расчёт которой не учитывает: уменьшение платы по заёмным средствам, а также изменение структуры капитала финансирования проекта за счёт погашения основной суммы долга по кредиту.

Конечно, можно рассчитать ставку дисконтирования индивидуально для каждого года проекта. Но проще для понимания и точнее, является способ расчёта, при котором стоимость денег (плата за пользование капиталом) вычитается из суммы операционных и инвестиционных денежных потоков (величины денежных потоков на бизнес) (табл. 5).

Таблица 5. Предлагаемый вариант расчёта чистой дисконтированной стоимости, тыс. руб.

Показатели	0	1	2	3	4	5
Денежные потоки на бизнес, СФВ	-8500	2090	2685	2965	3301	6086
Плата за пользование заёмным капиталом		-528	-422	-317	-211	-106
Минимальная плата владельцам собственного капитала		-300	-300	-300	-300	-300
Дисконтированный денежный поток	-8 500	1 262	1 963	2 348	2 790	5 680
Чистая дисконтированная стоимость		5 543 = -8 500 + 1 262 + 2 348 + 2 243 + 2 790 + 5 680				

Экономическая суть дисконтирования – это исключение стоимости денег из будущих денежных потоков. Чистая дисконтированная стоимость – это добавочный денежный поток на собственный капитал, то есть дополнительное вознаграждение, которое принадлежит собственникам бизнеса после расчёта с кредиторами и получения минимальной платы за вложенные в проект деньги. Приведённый в таблице 5, расчёт дисконтированного денежного потока по периодам времени является более точным, чем в таблице 4. Посмотрим на прогнозные данные первого года в таблице 4, разница между денежным потоком на бизнес 2090 тыс. руб. и дисконтированным денежным потоком 1904 тыс. руб. составляет 186 тыс. руб., в то время как ожидаемая плата за капитал (табл. 3, 5) равна 828

тыс. руб. В пятом прогнозном периоде ситуация обратная, в табл. 4, разница между денежным потоком на бизнес 6086 тыс. руб. и дисконтированным денежным потоком 3824 тыс. руб. составляет 2262 тыс. руб., в то время как ожидаемая плата за капитал (табл. 3,5) равна 406 тыс. руб.

Расчёт NPV в таблице 4 основан на методике сложных процентов, которая подразумевает, что проценты начисляются на основную сумму долга и ранее начисленные проценты. Но в реальности, при погашении основной суммы кредита, проценты начисляются на остаток долга и плата по заёмным средствам все время снижается. Корректность рассчитанной итоговой суммы в таблице 5 можно подтвердить ещё одним способом расчёта (табл. 6).

Таблица 6. Расчёт добавочного денежного потока, тыс. руб.

Показатели	0	1	2	3	4	5
Чистый денежный поток		62	763	1 148	1 590	4 480
Денежные средства на начало		0	62	825	1 973	3 563
Денежные средства на конец		62	825	1 973	3 563	8 043
Добавочный денежный поток на собственный капитал	5 543	= 8 043 накопленные денежные средства на конец - 2 500 вложения собственников				

Первая строка табл. 6, чистый денежный поток – сумма операционных, инвестиционных и финансовых денежных потоков, представленных в таблицах 1 и 2. Расчёт показывает, что чистый денежный поток при условии возврата инвестиций составит 5543 тыс. руб., по сути, это и есть NPV – превышение ожидаемых денежных потоков над величиной инвестиций и платой за капитал.

Вывод. Целесообразнее определять чистую дисконтированную стоимость проекта прямым способом. Для это необходимо рассчитать абсолютную величину платы за собственный и заёмный капитал для каж-

дого из прогнозных периодов времени, и вычесть рассчитанные величины из прогнозных денежных потоков. Предлагаемый способ расчёта NPV позволяет более точно определить сумму превышения ожидаемых денежных потоков над величиной инвестиций и платой за собственный и заёмный капитал. Так как в предлагаемом расчёте учтено уменьшение платежа по заёмным средствам за счёт постепенного возврата основной суммы долга.

Библиографический список

1. Ставка дисконтирования. 10 современных методов расчёта // Финансовый анализ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finzz.ru/stavka-diskontirovaniya.html>
2. Моисеев Р.А. Подходы к определению ставки дисконтирования в проектном финансировании: отечественный и международный опыт / Р.А. Моисеев, А.А. Ралков, Д.В. Тихомиров // Управленческое консультирование. – 2018. – №7 (115). – С. 69-81. – EDN УНМАОТ.
3. Свободный денежный поток: FCFE и FCFE // Энциклопедия Альт-Инвест. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.alt-invest.ru/wp-content/uploads/fcff_vs_fcfe.pdf.
4. Международный стандарт финансовой отчётности IFRS 3 «Объединение бизнесов» документ опубликован на Официальном сайте Минфина РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IFRS_3.pdf.

**ON THE QUESTION OF THE ADVANTABILITY OF USING THE DISCOUNT RATE
OF CASH FLOWS**

N.V. Kotelnikova, *Candidate of Economic Sciences, Associated Professor*
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design
(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** The article presents a method for calculating the net present value without using a discount rate. The calculation is based on the definition that net present value is the final financial result of an investment project, which shows how much operating cash flows exceed investments and capital fees. The example shows that when using spreadsheets, there is no need to spend time justifying the calculation method and applying a discount rate to exclude the value of money from future cash flows, as this leads to averaging the calculation results. It is more expedient to determine the discounted cash flow in a direct way. To do this, it is necessary to calculate the absolute value of the payment for equity and borrowed capital for each of the forecast periods of time, and subtract the calculated values from the forecast cash flows.*

***Keywords:** cash flow, operating, investment, financial, discounted cash flow, NPV, cash flow forecast, investment project.*

**РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ:
ПОИСК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

С.Н. Ларин, канд. техн. наук, вед. науч. сотр.

Н.А. Соколов, канд. физ.-мат. наук, вед. науч. сотр.

О.Е. Хрусталева, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.

**Центральный экономико-математический институт РАН
(Россия, г. Москва)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-104-111

***Аннотация.** С середины XX века наблюдается все более ускоряющийся рост производства в электронной промышленности. В настоящее время темпы ее развития составляют 17% ежегодно. Никакие другие промышленные сегменты никогда не демонстрировали аналогичных показателей роста производства. Это обстоятельство подтверждает высокую актуальность данной статьи.*

Цель настоящего исследования заключается в выявлении зависимости развития электронной промышленности России от поставок импортных комплектующих. Кроме того, предстоит конкретизировать основные этапы и сценарии, предусмотренные Стратегией развития электронной промышленности России до 2030 года.

В качестве материалов для исследования были использованы зарубежные и отечественные публикации, интернет-источники и открытая статистическая информация о развитии электронной промышленности в мире и в России.

В работе раскрыто современное положение, даны оценки перспектив реализации Стратегии развития российской электронной промышленности, представлены ожидаемые результаты ее реализации. Полученные результаты можно использовать не только в электронной промышленности, но и для развития других высокотехнологических отраслей российской экономики.

***Ключевые слова:** электронная промышленность, стратегия развития, управление знаниями, конкурентные преимущества.*

Интеллектуализация всех сфер экономики на основе производства новых знаний придает особую важность процессам их распространения, тиражирования, трансформации и использования. Однако в реальных условиях отраслевые стратегии управления знаниями в основном используют информацию, которая обеспечивает своевременное реагирование на изменения внешней среды. Тем самым, нарушается устойчивость процесса извлечения ценности из знаний. Отраслевая стратегия управления знаниями не увязывается со стратегиями развития предприятий. В итоге снижается эффективность их деятельности, а также развития самой отрасли.

Между тем во многих странах запада неотъемлемым аргументом конкурентоспособного развития любой отрасли является разработка и реализация инновационной стратегии, включающей в себя набор

стратегических мероприятий по управлению знаниями. На мировых рынках темпы роста продаж продукции, произведенной по высоким технологиям, почти в три раза опережают темпы роста продаж продукции, произведенной по новым технологиям, и более чем в пять раз – продукции, произведенной по традиционным технологиям. Поэтому ускоренное развитие высокотехнологических производств и услуг стало одним из стратегических приоритетов получения новых конкурентных преимуществ [1].

Российская электронная промышленность с полным основанием может считаться базовой для других высокотехнологических отраслей, поскольку она позволяет максимально использовать современные достижения научно-технического прогресса в других отраслях российской экономики. Темпы роста электронной промышлен-

ности во многом определяют уровни развития экономической, политической, военной, социальной и других составляющих государственного обустройства в современных условиях.

В конце 2019 года электронная промышленность России была представлено более 1700 предприятий. Основную выручку обеспечивали 422 предприятия с государственным участием – до 55%. На 1200 малых и средних предприятий приходилось до 23% выручки, а около 30 совместных предприятий с участием иностранного капитала получили до 22% выручки [2].

Однако, зависимость развития российской электронной промышленности от поставок импортных комплектующих и оборудования в настоящее время остается высокой настолько, что ставит под угрозу национальную безопасность нашей страны [3]. Не случайно, для устранения роста зависимости от импортных поставок и ускоренного создания отечественной электронной базы компонентов была разработана и утверждена Стратегия развития электронной промышленности России до 2030 года [4]. Она направлена, прежде всего, на обеспечение лидирующего положения электронной продукции российского производства на внутреннем рынке. Это одно из критически значимых условий для замещения поставок импортных комплектующих и оборудования, а также поддержания должного уровня национальной безопасности, обеспечения инновационно-технологического и социально-экономического развития нашей страны.

Цель исследования. Основная цель данного исследования заключается в проведении анализа зависимости производства электронной продукции в России от закупки импортных комплектующих и оборудования, а также в конкретизации на этой основе этапов и сценариев развития российской электронной промышленности. Кроме того, будет показано за счет реализации каких мероприятий будет обеспечен рост конкурентоспособности этой отрасли на внутреннем и внешних рынках и выпуск высокотехнологичной и

высококачественной продукции отечественного производства.

Материалы и методы. Как известно, новая Стратегия развития электронной промышленности разработана Минпромторгом России [4]. Включенные в ее состав мероприятия предусматривают наращивание объемов продаж электронной продукции отечественного производства до 100 млрд. долл. США в год без получения финансовой поддержки со стороны государства. Кроме задач финансового обеспечения, в этом документе определены первоочередные производственные задачи по девяти ключевым направлениям.

В Стратегии обоснованы три сценария отраслевого развития – консервативный, целевой и инновационный. Все они объединены общей целью активизации конкурентной борьбы за повышение доли электронной продукции российского производства на международных рынках. Указанные выше сценарии отличаются ожидаемыми темпами роста производства электронной продукции в нашей стране. Так, при консервативном сценарии ожидается ежегодное увеличение темпов роста до 2,8-3,0%, при целевом оно составит 3,0-3,4%, а при инновационном сценарии темпы роста будут ежегодно увеличиваться на 3,4-3,6% [4].

В числе первоочередных производственных задач на ближайшее время определены:

- переход от технологических процессов с нормами 130 нм и выше, обеспечивающих производство около 65% российской электронной продукции, на технологические процессы с нормами 65-45 нм, 28 нм, 14-12 нм и 7-5 нм;

- организация производства российских комплектующих и оборудования первоначально на зарубежных совместных предприятиях с последующим переводом производства под российскую юрисдикцию и на территорию нашей страны; этот подход распространяется на твердотельные накопители с нормами 25-30 нм, OLED-дисплеи шестого поколения, баз компонентов BiCMOS HBT, HEMT, pHEMT с нормами 65-45 нм и другого аналогичного оборудования и комплектующих;

- создание и ввод в эксплуатацию отечественных мощностей по производству фотомасок с нормами от 250 нм до 16-14 нм и менее, а также других технологических линий для полного цикла производства ряда первоочередных современных электронных компонентов;

- создание в сжатые сроки российских производственных мощностей с нормами 28 нм, 14-12 нм, 7-5 нм, технологический цикл которых основан на использовании бизнес-модели «фаундри» (foundry) – принципиальная особенность которой предусматривает разработку и производство электронной продукции разными предприятиями или их подразделениями;

- расширение практики использования центров коллективного проектирования, разработка национальных отраслевых стандартов с последующим обеспечением их соответствия международным нормам;

- разработка мероприятий, направленных на подготовку высококвалифицированных специалистов и повышение мотивации для их привлечения в отрасль;

- обеспечение развития отрасли на основе внедрения цифровизации во все сферы ее управления и системы снижения рисков;

- развитие информационной среды в отрасли на основе расширения сфер применения баз данных, оборудования и компонентов, унификации устройств для обмена информацией [4].

Рынок электронной продукции российского производства наиболее динамично развивался в период с 2011 по 2017 годы, показав рост на 19%. Но уже в 2018 году он замедлился до 5%. А в 2019 году падение спроса на электронную продукцию российского производства привело к сокращению доли рынка еще на 9%, до 718 млн. дол. США. В результате на долю электронной продукции российского производства в 2019 год пришлось 26% рынка вместо 29% в 2017 году. К такому положению привел целый ряд причин объективного и субъективного характера, а именно: неритмичное финансирование привело к сокращению оборонного заказа по всем оборонно-промышленному комплексу (ОПК); в 2017 году были завершены многие крупные проекты, а новые проекты были еще в стадии разработки или согласования [5].

Доля электронной продукции в рыночной структуре мировой промышленности показана на рисунке 1 [6].

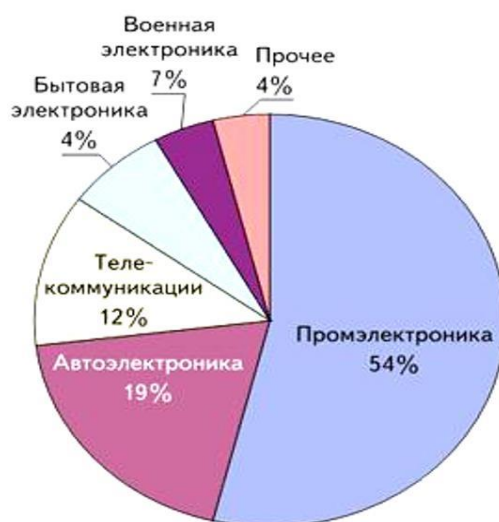


Рис. 1. Доля электронной продукции в рыночной структуре мировой промышленности

Принятие Стратегии [4] может стать действенным стимулом для ускоренного развития российской электронной промышленности за счет принятия обоснованных решений по организации произ-

водства уникальных компонентов электронной продукции, которые обеспечат ценовую конкуренцию с аналогами, произведенными в странах Европы и США, и конкуренцию по функциональным и каче-

ственным характеристикам с аналогами, произведенными в Китае. Повышение конкурентоспособности отечественной электронной продукции легко достигается за счет дешевых энергоресурсов, низких трудозатрат и наличия высококвалифицированных специалистов. Для сравнения отметим, что доля затрат труда при производстве электронной продукции составляет: в Германии – до 40%, в России – до 13%, в Китае – до 8%. Доля затрат на энергоресурсы, входящие в общую стоимость электронной продукции, в Китае свыше 36%, а в нашей стране не превышает 8% [2].

Результаты и обсуждение. До настоящего времени зависимость производства российской электронной продукции от поставок импортного оборудования и комплектующих остается очень высокой. Без развития отечественной электронной промышленности предприятия других отраслей российской экономики будут оставаться чувствительными к внешним угрозам – кибератакам, прекращению поставок комплектующих, незадекларированным возможностям использования зарубежного оборудования. Даже незначительные санкционные ограничения на поставку оборудования и комплектующих иностранного производства может привести к остановке производства российской электронной продукции.

Основными поставщиками оборудования и комплектующих для производства российской электронной продукции сегодня являются Китай, Тайвань и Малайзия. Так, в 2018 году импорт в Россию электронных компонентов из Китая составил 605,3 млн. долл. США. Объем импортных поставок аналогичной продукции из Тайвань оказался вдвое меньше и составил 327,8 млн. долл. США. Объем поставок из Малайзия составил 268,4 млн. долл. США (рис. 2) [2].

В числе крупнейших поставщиков оборудования и комплектующих для российской электронной промышленности присутствуют такие страны, как Южная Корея, Вьетнам, Япония. В 2018 году импорт комплектующих и оборудования из этих стран составил более 300 млн. долл. США. США и Германия выступают традиционно крупными поставщиками оборудования и комплектующих для российской электронной промышленности из числа развитых западных стран. Объем импорта электронных компонентов из этих стран в 2018 году составил 268 млн. долл. США. И это несмотря на действующие санкционные ограничения. За последние три года Россия импортировала из этих стран разрешенные электронные компоненты в объеме 388 млн. долл. США [2].

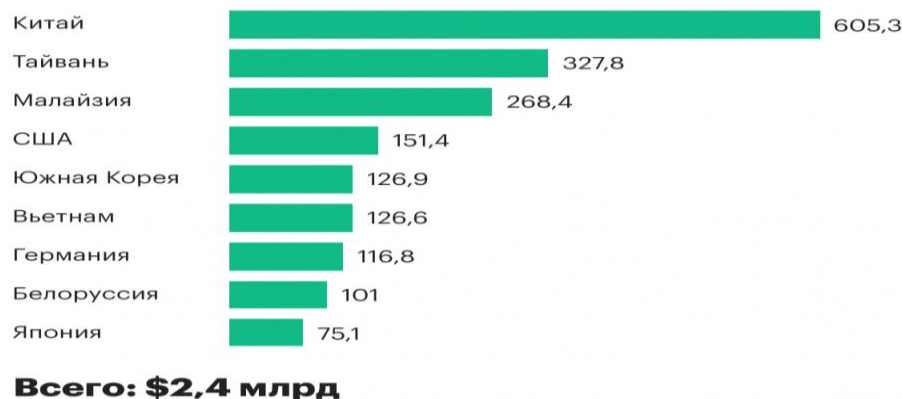


Рис. 2. Объем импорта оборудования и комплектующих, 2018 год, млн. долл. США [5, 4]

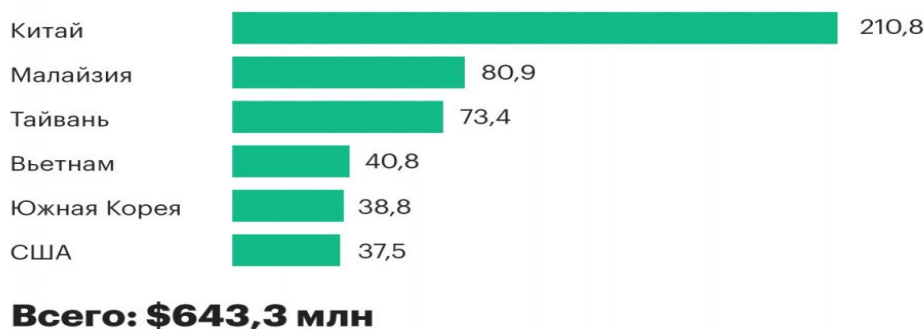


Рис. 3. Объем импорта оборудования и комплектующих, за январь-май 2019 года, млн. долл. США [7, 8]

Представленные ФТС России и РБК расчетные данные свидетельствуют о том, что общий объем импорта оборудования и комплектующих из всех стран в 2018 году составил 2,37 млрд. долл. США [8]. Высокие объемы импорта из Малайзии и Вьетнама легко объяснить тем обстоятельством, что в этих странах происходит конечная сборка компонентов и их упаковка. При этом сами компоненты производятся в основном в Китае или Тайване. Из этого можно сделать вывод о том, что в реальности роль Китая и Тайваня в объеме импорта оборудования и комплектующих намного больше тех цифр, которые приводит статистика.

Введенные западными странами санкционные ограничения пока не отразились на сфере производства электронной продукции гражданского назначения. А входящие в ОПК предприятия уже перешли на использование российского оборудования и комплектующих для производства электронной продукции. Имеют место проблемы с импортом продукции двойного назначения, которая с 2014 года попадает под санкционные ограничения стран ЕС и США. Попытки поиска возможностей для закупки такой продукции в обход санкционных ограничений приводят к серьезным проблемам с получением контрафактных изделий.

Введение санкционных ограничений влечет за собой переход на комплектующие других производителей, что равнозначно полной перепроектировке каждого блока или системы с последующим проведением всего комплекса испытаний для выявления соответствия их характеристик

заложенным требованиям. Для организации взаимодействий с новыми поставщиками комплектующих требуются определенные затраты времени и финансовых ресурсов, объем которых ограничен. Если же в системе используются уникальные по своим характеристикам комплектующие, то практически всегда оказывается выгоднее создать новое изделие, чем адаптировать импортируемые комплектующие для замены. Глобальный характер этой зависит не только от санкционных ограничений. Так, компания Altera выпускала отдельные комплектующие для российских производителей электронной продукции. Однако в 2015 году эта компания была куплена компанией Intel, после чего выпуск этих комплектующих был снят с производства. Поскольку эти комплектующие использовались в космической и военной промышленности, а также в системах управления промышленным производством и телекоммуникационном оборудовании, то потребовалось срочно искать других поставщиков.

Именно поэтому реализация Стратегии [4] направлена на постепенное сокращение доли импортных комплектующих и оборудования за счет организации их производства в нашей стране с перспективой наращивания объемов до полного замещения импортных поставок продукцией отечественного производства.

Стратегия [4] предусматривает три этапа реализации. На первом (2020-2021 гг.) предстоит обеспечить рост доли электронной продукции, произведенной на внутреннем рынке, главным образом, за счет наращивания объемов производства среди

существующих производителей. Этот этап также предусматривает создание необходимых условий для продвижения российской электронной продукции на внешние рынки. При этом основное внимание будет уделено разработке новых отечественных технологий, использованию современных бизнес-моделей производства, расширению ассортимента продукции и сервисов ее обслуживания, диверсификации инвестиций на развитие этих направлений. Кроме того, в 2020 г. будут внесены изменения в действующую госпрограмму «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности» с целью соответствия технических критериев развития российской электронной промышленности установленным стратегическим ориентирам развития отрасли.

На втором этапе реализации Стратегии (2022-2025 гг.) [4] предусмотрен рост доли российской электронной продукции на внутреннем рынке и расширение ее присутствия на внешних рынках. Для этого обоснован комплекс мероприятий, программ с участием иностранных партнеров, увеличение объемов привлечения частных инвестиций в развитие каждого из направлений при необходимости.

На третьем этапе (2026-2030 гг.) ожидается устойчивое увеличение объемов электронной продукции российского производства, который должен стать основанием для выхода на лидирующие позиции на рынках и «обеспечение глобального технологического лидерства» [4].

Для реализации каждого этапа Стратегии определены значимые результаты. Они заключаются в разработке новых технологий производства, комплектующих и оборудования, современных программно-информационных комплексов на основе применения сквозных технологий: систем обработки больших объемов данных, технологий искусственного интеллекта, квантовых технологий, компонентов промышленной робототехники, систем беспроводной связи, виртуальной и дополненной реальности.

Таким образом, реализация Стратегии обеспечит не только ускоренное развитие российской электронной промышленно-

сти, но и позволит ей получить дополнительные конкурентные преимущества на внутреннем и внешних рынках.

Заключение

Полученные в ходе проведенных исследований результаты позволили сформулировать следующие выводы.

1. В настоящее время электронная промышленность в большинстве стран мира относится к числу базовых отраслей, поскольку она обеспечивает не только развитие других высокотехнологичных отраслей, но и во многом определяют экономический, политический, военный, социальный и другие уровни развития современного государства.

2. Однако современный уровень развития российской электронной промышленности характеризуется значительной зависимостью от импортных поставок микросхем и комплектующих для производства продукции и оборудования. Для устранения этой зависимости разработана Стратегия развития электронной промышленности России до 2030 года, в которой определены основные этапы, сценарии, финансовые и технологические показатели, позволяющие отрасли стать конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках.

3. Использование инструментов стратегического управления знаниями содействует тому, что научно-технологический потенциал концентрируется на создании высокотехнологичных, с ускоренным развертыванием специализированных инновационных производств, не только в отрасли электронной промышленности, но и в таких отраслях, как микроэлектроника, нано- и биотехнологии, фотоника, лазерная и космическая техника и др. Они призваны способствовать достижению целевого критерия конкурентоспособности страны – вхождения в число мировых лидеров по индексу экономики знаний.

4. Реализация Стратегии обеспечит не только ускоренное развитие российской электронной промышленности, но и позволит ей получить дополнительные конкурентные преимущества на внутреннем и внешних рынках. В качестве значимых результатов ее реализации следует выделить разработку новых технологий производ-

ства, материалов и комплектующих, технологического оборудования, создание современных программно-информационных комплексов на основе применения сквозных технологий: систем обработки больших объемов данных, нейротехнологий и

искусственного интеллекта, систем распределенного реестра, квантовых технологий, компонентов промышленной робототехники, систем беспроводной связи, виртуальной и дополненной реальности.

Библиографический список

1. Тюкавкин Н.М. Подходы к формированию инновационных стратегий промышленных предприятий // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. – 2019. – Т. 10, №2. – С. 53-58.
2. Электроника в России: исследования, рынок, статистика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// www.elektro-expo.ru/ru/ui/17019/](https://www.elektro-expo.ru/ru/ui/17019/) (дата обращения 16.06.2022).
3. Татарских Б.Я., Федоров О.В. Технологические и экономические факторы повышения эффективности заготовительных производств в машиностроении России // Экономические науки. – 2019. – №170. – С. 55-59.
4. Стратегия развития электронной промышленности России до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ №20-р от 17 января 2020 года.
5. Орлов С. Российские производители электронных компонентов теряют заказы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.computerra.ru/237965/rossijskie-proizvoditeli-elektronnyh-komponentov-teryaayut-zakazy/> (дата обращения 21.06.2022).
6. Главными поставщиками микроэлектроники в Россию оказались три страны Азии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/10/07/2019/5d2478bc9a7947fb4f267654> (дата обращения 20.07.2022).
7. Официальный сайт компании «РосБизнесКонсалтинг» (РБК). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения 27.06.2022).
8. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/> (дата обращения 20.06.2022).

**DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ELECTRONIC INDUSTRY:
SEARCHING FOR COMPETITIVE ADVANTAGES UNDER SANCTIONS**

S.N. Larin, *Candidate of Technical Sciences, Leading Researcher*

N.A. Sokolov, *Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Leading Researcher*

O.E. Khrustalev, *Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher*

**Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences
(Russia, Moscow)**

***Abstract.** Since the mid-twentieth century, there has been an ever-accelerating growth in production in the electronics industry. Currently, the rate of its development is 17% annually. No other industrial segments have ever shown similar production growth rates. This circumstance confirms the high relevance of this article.*

The purpose of this study is to identify the dependence of the development of the electronic industry in Russia on the supply of imported components. In addition, it is necessary to specify the main stages and scenarios provided for by the Strategy for the Development of the Electronic Industry of Russia until 2030.

As materials for the study, foreign and domestic publications, Internet sources and open statistical information on the development of the electronics industry in the world and in Russia were used.

The paper reveals the current situation, estimates the prospects for the implementation of the Strategy for the Development of the Russian Electronics Industry, and presents the expected results of its implementation. The results obtained can be used not only in the electronics industry, but also for the development of other high-tech sectors of the Russian economy.

***Keywords:** electronics industry, development strategy, knowledge management, competitive advantages.*

СИСТЕМА КРИТЕРИАЛЬНЫХ И РЕЗУЛЬТИРУЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ХАРАКТЕРИСТИК ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК

С.Н. Ларин, канд. техн. наук, вед. науч. сотр.

О.Е. Хрусталева, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.

Д.А. Акимкина, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.

Центральный экономико-математический институт РАН
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-112-119

Аннотация. Сегодня многие предприятия ведущих секторов российской экономики вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях стремительно меняющихся факторов внешней среды, негативного влияния санкционных ограничений, обострения конкурентной борьбы. Для противодействия указанным факторам, а также негативному влиянию санкционных ограничений на развитие российской экономики разработан комплекс отраслевых стратегий импортозамещения. Успешная реализация стратегий во многом будет зависеть от эффективной деятельности предприятий ее ведущих секторов. Сложившаяся ситуация свидетельствует об актуальности тематики, выбранной для проведения исследований. Учитывая наличие многочисленных особенностей организации производства на промышленных предприятиях российской экономики, в качестве основной цели данного исследования выбрана оценка эффективности деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) как одного из ее ведущих секторов. В статье обосновано значение оценки эффективности деятельности предприятий ОПК для его развития как одного из ведущих секторов российской экономики, а также предложена система критериальных и результирующих показателей для получения оценочных характеристик. Безусловно, эта система не является исчерпывающей даже для предприятий ОПК, поскольку в ней не учтен весь комплекс особенностей их функционирования, не говоря уже о других секторах российской экономики. Вместе с тем, предложенная система вполне может найти свое практическое применение на многих предприятиях ОПК, а также в других отраслях российской экономики, для оценки эффективности их деятельности.

Ключевые слова: российская экономика, ведущие сектора, развитие, оценка эффективности, показатели.

Вот уже более четырех лет российская экономика функционирует под негативным воздействием санкционных ограничений, введенных США, странами-членами Европейского Союза (ЕС), а также рядом других государств. При этом характер вводимых санкционных ограничений имеет самую широкую направленность – от уменьшения сроков привлечения внешних источников финансирования до их полного запрета, от введения пакетов секторальных ограничений с их дальнейшим пополнением и пролонгацией до принятия индивидуальных санкционных ограничений против конкретных физических лиц из аппарата Правительства России и руковод-

ства многих ведущих российских государственных корпораций и отраслевых промышленных предприятий [1].

После очередного расширения спектра санкционных ограничений в 2017 году сложилась ситуация, которую уже можно считать объявлением экономической войны нашей стране. Для противодействия санкционным ограничениям руководство Российской Федерации еще в 2014-2015 годах разработало комплекс отраслевых стратегий импортозамещения и локализации производства аналогов импортного оборудования и комплектующих на территории нашей страны [2, 3, 4]. Каждая из отраслевых стратегий включает в свой со-

став ряд первоочередных мероприятий, направленных на поддержку финансового состояния и развитие производства заменяемых компонентов на предприятиях ведущих секторов российской экономики. Представляется очевидным, что для их выполнения предприятия должны иметь в своем распоряжении систему критериальных и результирующих показателей, необходимых для оценки эффективности их деятельности. В статье обосновано значение оценки эффективности деятельности предприятий ОПК для его развития как одного из ведущих секторов российской экономики, а также предложена система показателей для получения таких оценок в условиях действия санкций и реализации стратегий импортозамещения.

1. Россия на современном рынке вооружений

Среди стран всего мира только Россия и США способны производить практически всю номенклатуру видов современных вооружений и военной техники (ВВТ). На современном рынке вооружений продукция военного назначения российского производства уже долгое время имеет высокий спрос. Не случайно по экспорту ВВТ наша страна прочно удерживает второе место среди мировых производителей вооружений. Важность этого источника поступлений в российский бюджет подтверждается прогнозами многих специалистов, согласно которым объемы современного рынка вооружений к 2025 году могут возрасти до 120 млрд. долл. США. Долгое время в российском бюджете доходы от продажи ВВТ были на втором месте после доходов от реализации углеводородного сырья. И только в 2017 году по причине резкого снижения цен на углеводороды на мировых рынках и негативного воздействия санкционных ограничений на развитие российской экономики большую долю в формировании доходов российского бюджета стали занимать поступления от реализации продукции агропромышленного комплекса. Однако, несмотря на это обстоятельство, реализация ВВТ российского производства на современном рынке вооружений еще длительное время будет оставаться одним из приоритетных и

устойчивых источников получения доходов для российского бюджета. Объем международных поставок основных вооружений в 2016-2020 годах был на 0,5% ниже, чем в 2011-2015 годах, и на 12% выше, чем в 2006-2010 годах.

На современном рынке ВВТ устойчивое лидерство принадлежит США – 37%, затем следуют Россия – 20%, Франция – 8,2%, Германия – 5,5%, Китай – 5,6%. В совокупности на долю этих стран приходится 76% всего экспорта основных вооружений. А доля других стран составляет 26,2% реализации ВВТ. За период с 2011 по 2020 год американский экспорт вооружений вырос на 15%, что еще больше увеличило разрыв между США и Россией (использованы данные Стокгольмского института исследований проблем мира (SIPRI), 2020) [5].

Конкуренция ВВТ российского производства со стороны Китая, Индии, Южной Кореи и других стран ежегодно обостряется. В этих условиях нашей стране удалось удвоить экспорт ВВТ с 7,5 млрд. долл. США в 2007 году до 15,3 млрд. долл. США в 2016 году. Этот результат был достигнут несмотря на значительную динамику структуры закупок ВВТ, в которой, как полагают ведущие эксперты, к 2025 году лидирующие позиции будет занимать авиационная техника – до 55%, тогда как на все остальные виды ВВТ будет приходиться всего 45%. Портфель заказов Рособоронэкспорта, который сегодня превышает 50 млрд. долл. США (со сроками выполнения контрактов от 3 до 7 лет), позволяет надеяться на то, что в обозримой перспективе Россия упрочит свои позиции одного из лидеров современного рынка вооружений [6].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что США через введение санкционных ограничений целенаправленно противодействуют экспорту ВВТ российского производства. За период с 2019 по 2021 годы США и страны ЕС довели объем новых санкций против предприятий российского ОПК, реализующих продукцию военного назначения на международном рынке, до 7-ми пакетов. В отличие от предыдущих эти санкции уже направлены

на действительно важные и болевые для российского ОПК точки. В составе новых санкционных ограничений США намерены запретить продажу ВВТ и технологий двойного назначения организациям и физическим лицам, поддерживающим предприятия российского ОПК, с ограничением цепочек поставок комплектующих для их нужд. При этом под запрет попадают все виды деятельности предприятий российского ОПК, связанные с разработкой и производством всех видов высокотехнологичных вооружений. Новые санкции затронут те организации, которые США сочтут участниками продажи, передачи во временное пользование или предоставления иным образом комплектующих, услуг и технологий двойного назначения, а также проведения значительных сделок с любыми организациями и физическими лицами, причастными к деятельности предприятий российского ОПК.

Новые санкции, прежде всего, существенно ограничат обновление станочного парка, поскольку значительную часть станочного оборудования Россия пока еще не может производить самостоятельно. До введения новых санкционных ограничений предприятия российского ОПК закупали станочное оборудование, производимое в США, или в других странах, но с использованием американских технологий и комплектующих. Поэтому новые санкционные ограничения вполне способны создать достаточно значимую проблему в части ограничения доступа предприятий российского ОПК к закупкам современного станочного оборудования [7].

Еще одной проблемой может стать закупка программного обеспечения, поскольку при разработке всех видов современных ВВТ уже давно используется специальное программное обеспечение, производимое, главным образом, в США или других странах, зависимых от США. Естественно, что компании США и этих стран, имеющие большие доли на рынке программного обеспечения, опасаясь введения санкций, предпочтут продавать разрабатываемое программное обеспечение в другие страны и откажутся от его реализации предприятиям российского ОПК [8].

Учитывая указанные и некоторые другие обстоятельства, становится понятной важность оценки эффективности деятельности предприятий ОПК в целях его развития как одного из ведущих секторов российской экономики.

2. Значение оценки эффективности деятельности предприятий ОПК для его развития

Для предприятий российского ОПК оценка эффективности их производственной деятельности приобретает определяющее значение в силу действия целого ряда причин, а именно:

- оценка эффективности должна стать основанием для разработки и размещения государственного оборонного заказа (ГОЗ) в разрезе по объемным и стоимостным показателям производства ВВТ, их номенклатуре, развития производственных мощностей предприятий, привлечения внебюджетных инвестиций;

- для проведения оценки эффективности производственной деятельности предприятий одного профиля должны применяться методики, позволяющие получать независимые объективные результаты;

- оценка эффективности должна проводиться в строгой технологической последовательности при соблюдении всех предложений, направленных на ее повышение и с учетом перспективных тенденций развития производственной деятельности предприятия на основании доступных технологий, финансовых, материальных и других видов ресурсов [8, 9].

Обычно, в зависимости от профиля производственной деятельности предприятия для оценки ее эффективности выполняется анализ результатов, полученных предприятием ОПК за определенный период времени. Для проведения такого анализа рекомендуется привлекать независимые группы экспертов. В общем случае анализу подлежат ключевые составляющие производственной деятельности предприятия, а именно:

- 1) детальное исследование потоков от складов материалов и комплектующих до склада готовой продукции (ГП) на всех стадиях производственного процесса;

2) порядок выдачи материалов и комплектующих в производство;

3) организация деятельности заготовительного производства в разрезе графиков выпуска комплектующих изделий (КИ), раскроя материалов, коэффициентов загрузки производственных мощностей, группировок партий материалов и партий КИ, коэффициентов использования материалов, сопоставления нормативного и фактического расхода материалов и комплектующих при выпуске КИ, соблюдения нормативов времени на переналадку и настройку станочного оборудования, выполнения объемов сменных заданий и др.;

4) организация деятельности обрабатывающего производства в разрезе графиков выполнения работ, наличия и обеспеченности инструментом, соблюдения нормативов переналадки, контроля качества производства КИ, выполнения планов производства готовых КИ, объемов возврата КИ на доработку, учета выработки установленного ресурса станочным оборудованием и используемым инструментом, выполнения показателей сменных заданий, соотношения нормативных и фактических показателей производительности труда и др.;

5) организация деятельности сборочного производства в разрезе графиков его комплектации КИ и сборочными деталями (СД), контроля качества КИ и СД, выполнения технологических планов (ТП) сборки, оснащения всех сборочных операций необходимым оборудованием, возможности параллельного ведения операций сборки, выполнения показателей сменных заданий, соотношения нормативных и фактических показателей производительности труда, ведения паспортов ГП;

б) приемо-сдаточные испытания образцов ГП в разрезе технологий и графиков проведения приемо-сдаточных испытаний, возврата ГП на доработку, выхода ГП после проведения испытаний, выполнения объемов сменных заданий, соблюдения плановых и фактических показателей выпуска ГП, соотношения нормативных и фактических показателей производительности труда.

При анализе организации планирования производственной деятельности на предприятиях ОПК исследуются:

- технологии закупки материалов и комплектующих, организация учета сроков поставок их партий;

- технологические процедуры планирования производства с детализацией по номенклатуре ГП, а также их корректировки в разрезе работы отдельных служб, документов и сроков их подготовки;

- возможности узловой сборки ГП;

- необходимость наличия производственных заделов и определение их объемов;

- обеспеченность производственной деятельности предприятия квалифицированным персоналом, материалами и комплектующими, вспомогательным оборудованием и оснасткой;

- учет устранения отклонений выполнения заданий;

- технологии работы вспомогательных производств.

При анализе организации управления на предприятиях ОПК исследуются:

- использование фонда рабочего времени по предприятию и его отдельным подразделениям и производственным участкам;

- технологии диспетчеризации с детализацией до формирования и выдачи нарядов-заданий бригадам, звеньям, отдельным исполнителям, а также контроль факта их выполнения;

- соответствие предусмотренной технологии управления взаимодействиями между подразделениями на всех стадиях производства ГП;

- взаимосвязь плановых и фактических показателей работы исполнителей с оплатой их труда;

- практическое использование руководителями мониторинга и управления производственной деятельностью для получения запланированных результатов.

При анализе эффективности управления на предприятиях ОПК обычно используются методы и технологии визуального наблюдения, контроля качества документооборота на всех стадиях производства ГП, оценки эффективности производ-

ственных совещаний, опроса специалистов и руководителей.

На основании результатов анализа указанных выше направлений производственной деятельности предприятий ОПК внешняя группа экспертов определяет соотношение фактических и плановых значений ключевых факторов, таких как:

1) производственные мощности (реальные и возможные в конкретных условиях производства) с объемами выполняемого ГОЗ;

При этом чаще всего рассматриваются три варианта, а именно:

- производственные мощности больше объема ГОЗ на 5-10% – предприятие безусловно выполнит ГОЗ;

- производственные мощности больше объема ГОЗ на 10-20% – предприятие безусловно выполнит ГОЗ, но будет нести при этом неэффективные расходы на поддержание недозагруженных производственных мощностей в работоспособном состоянии;

- производственные мощности меньше объема ГОЗ на 5-10% – предприятию необходимо определить те факторы (при их наличии), за счет изменения которых оно безусловно выполнит ГОЗ.

2) наличие производственных запасов материалов и комплектующих по номенклатурным группам, которые необходимы для баланса производственных мощностей предприятия и объемов ГОЗ;

3) коэффициент загрузки персонала, который позволяет оптимизировать использование производственных мощностей при выполнении объемов ГОЗ;

4) доля затрат предприятия на выпуск ГП в общем объеме затрат за определенный период времени, которую можно использовать в качестве интегрального показателя эффективности его деятельности.

Проанализировав и обобщив указанные выше результаты производственной деятельности предприятия, независимая группа экспертов может дать оценку ее эффективности, а также определить возможность выполнения ГОЗ по объему и номенклатуре в пределах выделенного бюджета.

3. Система показателей для оценки эффективности деятельности предприятий ОПК

В заключительном разделе данной статьи представим систему критериальных и результирующих показателей, которые могут использоваться в целях оценки эффективности деятельности предприятий ОПК.

Основным критериальным показателем оценки эффективности деятельности предприятий ОПК является безусловное выполнение ГОЗ по объему и номенклатуре в пределах выделенного бюджета. Однако частные составляющие этого критериального показателя для предприятий ОПК не определены, поскольку они определяются по разным методикам в зависимости от номенклатуры производимых ВВТ. Вместе с тем, в качестве результирующих показателей для оценки эффективности деятельности предприятий ОПК могут применяться такие показатели, как: производственные мощности; загрузка производственных мощностей по видам номенклатуры ВВТ; ритмичность выполнения контрактов в рамках ГОЗ; соотношение плановой и фактической стоимости выполнения контрактов на производство ВВТ; коэффициент соотношения затрат и объемов выпуска ГП; коэффициент производственного цикла выпуска ГП; производительность труда; потребность предприятия в специалистах определенной квалификации; расчетная загрузка и выработка персонала на производстве; динамика затрат на выполнение ГОЗ по сравнению с предыдущими периодами; динамика себестоимости производства ГП при выполнении контрактов в рамках ГОЗ.

Раскроем кратко содержание и экономическую сущность некоторых результирующих показателей, используемых для оценки эффективности деятельности предприятий ОПК.

Производственные мощности характеризуют способность предприятий ОПК выполнять ГОЗ по объему и номенклатуре и показывают, сколько ГП конкретной номенклатуры предприятие может произвести, используя имеющиеся у него производственные мощности. Этот показатель

косвенно указывает влияние накладных расходов предприятия на себестоимость производства ГП [10].

Показатель загрузки производственных мощностей по видам номенклатуры ВВТ с учетом габаритных параметров, точности используемых режимов обработки позволяет выявить узкие места процесса производства ГП, определить приоритетные направления нормирования, модернизации и реорганизации этого процесса, а также обеспечить баланс ресурсов производства.

Показатель ритмичности выполнения контрактов в рамках ГОЗ характеризует соблюдение сроков производства ГП в соответствии с сетевыми графиками при наличии вспомогательного оборудования и оснастки, комплектующих собственного производства, соблюдении технологии производства и последовательности проведения приемо-сдаточных испытаний ГП, своевременности ее отгрузки Заказчиком.

Показатель соотношения плановой и фактической стоимости выполнения контрактов на производство ВВТ показывает их соответствие/несоответствие в разрезе видов номенклатуры и объемов производства ГП, а также возможные расхождения стоимостных показателей в связи с непредвиденными обстоятельствами.

Коэффициент соотношения затрат и объемов выпуска ГП показывает уровень ее сдачи с «первого предъявления», степень технологичности процесса производства, отношение «нетто-трудоемкости» к фактической трудоемкости выпуска ГП.

Коэффициент производственного цикла выпуска ГП показывает отношение плановой и фактической длительности цикла, который обычно меньше единицы в следствие соблюдения очередности технологических операций, непредвиденных простоев, сбоев в проведении приемо-сдаточных испытаний и др.

Показатель производительности труда может определяться как отношение нормативной заработной платы к фактической заработной плате, получаемой персоналом на производстве или как отношение выработки к фактически затраченному времени

или как средний доход по профессии исполнителя работ при сдельной оплате по отношению к рынку труда в регионе.

Потребность предприятия в специалистах определенной квалификации характеризует расчетную загрузку и реальную выработку персонала предприятия, то есть соответствие выполняемых работ профессиональной квалификации специалистов предприятия.

Показатель динамики затрат на выполнение ГОЗ по сравнению с предыдущими периодами отражает изменение себестоимости производства ГП, включая все виды затрат за период.

Заключение

Полученные в ходе проведения исследований результаты позволяют сформулировать следующие выводы:

1. На протяжении более четырех лет предприятия российского ОПК не только противостоят санкционным ограничениям, но и продолжают успешно развиваться. В условиях жесткой конкуренции на международных рынках вооружений им удалось за последние десять лет удвоить объемы экспорта ВВТ и прочно закрепить нашу страну на втором месте среди ведущих производителей и экспортеров вооружений.

2. Для противодействия новым санкциям особое значение приобретает повышение эффективности производственной деятельности предприятий российского ОПК, поскольку оно является своего рода залогом его успешного развития как одного из ведущих секторов российской экономики.

3. Для достижения этих целей авторами статьи предложена система критериальных и результирующих показателей, которая может применяться для оценки эффективности деятельности большинства предприятий российского ОПК. Безусловно, предложенная система не имеет исчерпывающего характера и нуждается в дальнейшей доработке применительно к учету особенностей производства определенной номенклатуры ВВТ.

Библиографический список

1. Санкции против России. Список // AIF.RU. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1159761> (дата обращения 09.07.2022).
2. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы // монография. – СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2015. – 171 с.
3. Журавлев Д.А., Клевцов О.И. Импортозамещение как основной механизм развития российской экономики в условиях санкций // Социо-гуманитарные знания. – 2016. – №5. – С. 301-307.
4. Клейнер Г.Б. Импортозамещение как зеркало современной российской экономики // Экономическое возрождение России. – 2016. – №3 (49). – С. 19-26.
5. Санкции ударят по «главной уязвимой точке» ВПК России // Деловая газета «ВЗГЛЯД», выпуск от 10.07.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.rambler.ru/economics/39803744/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copуlink (дата обращения 08.06. 2022).
6. Рынок вооружений – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.rambler.ru/articles/38759035/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copуlink (дата обращения 08.06.2022).
7. Марков С., Полуниин А., Катасонов В. Новые «вечные» санкции грозят крахом отечественной экономике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ruskline.ru/opp/2017/iyul/27/novye_vechnye_sankcii_grozyat_krahom_otchestvennoj_ekonomike/ (дата обращения 04.07.2022).
8. Постановление Правительства Российской Федерации № 328 от 15.04. 2014 года «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
9. Перечень поручений Президента о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/23900> (дата обращения: 13.07.2022).
10. Замараев Б.А., Маршова Т.Н. Производственные мощности российской промышленности: потенциал импортозамещения и экономического роста // Вопросы экономики. – 2015. – №6. – С. 5-24.

**THE SYSTEM OF CRITERIA AND RESULTING INDICATORS
FOR PERFORMANCE EVALUATION EFFECTIVENESS
OF THE ACTIVITIES OF DEFENSE INDUSTRY ENTERPRISES**

S.N. Larin, *Candidate of Technical Sciences, Leading Researcher*

O.E. Khrustalev, *Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher*

D.A. Akimkina, *Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher*

Central Economics and Mathematics Institute RAS

(Russia, Moscow)

***Abstract.** Today, many enterprises in the leading sectors of the Russian economy are forced to carry out their activities in the face of rapidly changing environmental factors, the negative impact of sanctions restrictions, and increased competition. To counteract these factors, as well as the negative impact of sanctions restrictions on the development of the Russian economy, a set of sectoral import substitution strategies has been developed. The successful implementation of the strategies will largely depend on the efficient operation of enterprises in its leading sectors. The current situation indicates the relevance of the topics chosen for research. Given the presence of numerous features of the organization of production at industrial enterprises of the Russian economy, the main goal of this study was to assess the effectiveness of the activities of enterprises of the military-industrial complex (MIC) as one of its leading sectors. The article substantiates the importance of evaluating the effectiveness of the activities of defense industry enterprises for its development as one of the leading sectors of the Russian economy, and also proposes a system of criterion and resulting indicators to obtain evaluation characteristics. Of course, this system is not exhaustive even for defense industry enterprises, since it does not take into account the full range of features of their functioning, not to mention other sectors of the Russian economy. At the same time, the proposed system may well find its practical application in many defense industry enterprises, as well as in other sectors of the Russian economy, to assess the effectiveness of their activities.*

***Keywords:** Russian economy, leading sectors, development, performance evaluation, indicators.*

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.В. Леонова, *магистрант*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-120-123

Аннотация. Цифровизация стала общемировой тенденцией. Достижение ключевых целей социально-экономического развития России связаны с развитием цифровых технологий. Цифровизация государственного управления и подготовка квалифицированных кадров имеет фундаментальное значение для их реализации. В статье рассматривается проблема профессиональной подготовки персонала в условиях этапа автоматизации и информатизации экономической деятельности в условиях повышения эффективности систем государственного управления.

Ключевые слова: цифровизация, государственное управление, цифровые технологии, трудовые ресурсы, цифровая трансформация.

В настоящее время наблюдается активное развитие цифровых технологий, степень применения и внедрения которых влияет на экономический рост, качество и уровень жизни населения, конкурентоспособность страны на мировых рынках. Данные изменения оказывают влияние и на структуру рынка труда. На первый план выходят специалисты по информационным технологиям и инженеры. Но для эффективного управления цифровыми изменениями на государственном уровне требуются компетентные специалисты в области государственного и муниципального управления, обладающие соответствующими компетенциями.

В условиях цифровизации государственного управления имеют тенденцию к внедрению технологии, позволяющие принимать управленческие решения на основе анализа большого массива данных, иметь возможность проверить, действует ли новая государственная политика, прежде чем внедрять их в реальном мире.

Наличие эффективных механизмов государственного управления предполагает целенаправленное, скоординированное и рациональное управление социально-экономическими процессами в стране, оптимальный уровень организационно-управленческого воздействия на развитие

всех сфер государственной жизни, устойчивую поддержку действий органов государственной власти со стороны различных слоев населения. Основной целью государственного управления является создание благоприятных условий для экономического развития и дальнейшего экономического роста в нашей стране, достижение социальной стабильности и повышение уровня глобальной конкурентоспособности России. Очевидно, что добиться такого развития как на федеральном, региональном, так и на муниципальном уровнях невозможно без использования научно обоснованных и эффективных механизмов государственного управления. Система государственного управления должна основываться на функционировании механизма, предусматривающего определение основных методов, рычагов, инструментов, нормативно-правового и информационного обеспечения государственного управления, следовательно, анализ возможностей совершенствования основных компонентов государственного управления, что обеспечило бы бесперебойную работу всего аппарата государственного управления, является неотложной задачей. Современный этап развития общества характеризуется всесторонним и массовым внедрением средств информационных технологий

во все сферы жизни, ориентированных на сбор, обработку, хранение, передачу и распространение информации. Информация как главный атрибут современного общества становится важным стратегическим ресурсом, а информационные технологии – сильным конкурентным преимуществом, движущей силой системы государственного управления с точки зрения обеспечения информационного взаимодействия между гражданами, бизнесом и государственными органами. Переход многих ключевых функций в информационное пространство открывает новые возможности для повышения качества государственного управления. Тем не менее, на практике многие из нас сталкиваются с проблемой низкой эффективности государственного управления в контексте его цифровой трансформации.

Сущность государственного управления основана на его особой социальной функции, которая непосредственно направлена на оптимизацию процессов развития в интересах всего общества путем координации различных требований, потребностей и форм деятельности, где государственный аппарат выступает эффективным механизмом реализации политики государственной власти через систему административных учреждений. Ранее мы обсуждали вопросы неэффективной организации системы государственного управления, и было показано, что «система государственного управления должна быть гибкой и способной реагировать на любые вызовы нашего времени».

Качество и профессионализм управления на различных уровнях находятся под влиянием цифровых технологий и научно-технического прогресса, определяют компетентность менеджера в динамично меняющихся условиях профессиональной деятельности [3]. Ключевые сферы экономики интенсивно развиваются на основе цифровых решений, платформ и цифрового оборудования, которые предъявляют новые требования к навыкам, образованию и универсальности компетенций. Профессионализм в различных видах социально-экономической деятельности зависит от повышения интеллектуализации труда,

навыков работы с информационно-коммуникационным оборудованием, способности постоянно прогрессировать и развиваться. Специалист на государственной службе должен получить качественное образование, соответствующее реалиям научно-технического прогресса и цифровизации функций управления. Исследование проводилось на основе контент-анализа научных работ и методик, посвященных проблемам формирования и оценки цифровых компетенций государственных служащих, матричного проектирования уровней и содержания цифровых компетенций. В современных условиях вопрос качества государственного управления стоит достаточно остро, поэтому формирование цифровых компетенций объективно обусловлено социально-экономическими изменениями, скоростью получения и обработки данных, необходимостью быстрого реагирования на ситуационные изменения и умением ориентироваться в технологиях [4]. Кластерная модель формирования и развития цифровых компетенций государственных служащих направлена на качественное улучшение выполнения определенных должностных обязанностей, включая управление инновациями с целью оптимизации ресурсного и функционального обеспечения государственной службы. Необходим системный комплекс мер по развитию цифровых компетенций государственных служащих, связанных с профессиональной подготовкой, постоянным повышением цифровой грамотности и модернизацией методов и технологий их собственных трудовых функций.

Исследованию вопросов цифровой трансформации социально-экономических процессов, в том числе в публичном управлении, посвящены труды таких ученых, как А.В. Бабкин, А.А. Белевцев, Ю.В.Вертакова, А.В. Кешелава, В.А. Плотников, Н.В. Сироткина, Т.О. Толстых, Е.В.Шкарупета, А.В. Шиманская, К.В.Якушенко и др. Их разработки явились теоретической и методологической базой для авторских исследований модернизации системы публичного управления в условиях цифровизации. В то же время, в данных

работах не раскрыты особенности цифровизации субъектов публичного управления на муниципальном уровне.

Теоретические подходы к организации системы «электронного правительства» отражены в научных трудах Я.И. Ваславского, Е.Г. Васильевой, Ю.С. Васютина, М.И. Ведерниковой, Е.Н. Ветровой, С.В. Габуева, Д.А. Гальциной, А.В. Клименко, Д.В. Кононенко, И.Б. Мальсагова, Т.С. Мельниковой, Е.И. Пономарёвой и др. При этом/ следует отметить, что указанные авторы не раскрывают в должной мере вопросы эффективности организации таких систем.

Проблемы и перспективы организации электронного документооборота в системе публичного управления поднимают в своих научных работах такие ученые, как А.А. Галушкин, Г.В. Максимова, М.Р. Малютин, А.М. Могзоев, М.А. Ожигов, И.В. Тихонова и др. Следует отметить, что указанные авторы не предлагают конкретных моделей или рекомендаций по построению систем электронного документооборота в местных органах власти, ограничиваясь общетеоретическими и методологическими разработками.

Изучению вопросов применения инновационных технологий, в частности – цифровых технологий, в публичном управлении посвящены труды И.Б. Бреслера, Е.И. Добролюбовой, Н.А. Емельянова, А.А. Ефремова, В.П. Иванникова, Е.Н. Клочковой, В.Л. Лясковского, А.Ю. Малетинской, Т.А. Пьянзиной, Б.В. Сорокина, Я.Ю. Старцева, Э.В. Талапиной, С.Н. Терещенко, В.Н. Южаковой и др. При этом авторы не предлагают конкретных моделей цифровой трансформации субъектов публичного управления.

Подходы к оценке эффективности цифровизации системы публичного управления в прямой постановке рассматривают в своих работах Ф. Баннистер, И.Н. Барциц, А.В. Григоришин, Ю.В. Желдыбина, Ю.С. Исаенко, Э.Л. Сидоренко, В.В. Степанова, А.В. Тебекин, А.В. Уханова, З.И. Хисамова, Д.Б. Яхяев и др. Однако, в этих исследованиях не предлагается унифицированных моделей и методик оценки эффективности цифровых преобразований

системы публичного управления на муниципальном уровне.

Основополагающим нормативным документом, устанавливающим цели, задачи и меры по реализации внутренней и внешней политики Российской Федерации в сфере применения информационных и коммуникационных технологий, направленных на формирование национальной цифровой экономики, является Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 гг., утвержденная Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203. Именно в Стратегии впервые закрепляется понятие «цифровая экономика» на государственном уровне.

В рамках реализации Стратегии разработана программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р17, которая утратила силу в связи с изданием распоряжения Правительства РФ от 12 февраля 2019 г. № 195-р).

Федеральный проект «Цифровое государственное управление» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» реализуется в рамках государственной программы «Информационное общество». Федеральный проект направлен на достижение национальной цели «Цифровая трансформация», которая определена указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2021 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

Ключевой целевой показатель, характеризующий достижение национальной цели – увеличение доли массовых социально значимых услуг, доступных в электронном виде, до 95% к 2030 году.

Федеральный проект включает мероприятия цифровой трансформации системы государственного управления, которые обеспечивают новый уровень предоставления услуг, необходимых для повышения качества жизни граждан и развития бизнеса [7].

Мероприятия федерального проекта направлены на реализацию трех ключевых направлений: обеспечение удовлетворенности граждан качеством предоставления

массовых социально значимых государственных и муниципальных услуг в электронном виде с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг; цифровизация процессов предоставления государственных услуг и исполнения государственных функций

государственными органами власти; стимулирование граждан к получению государственных и муниципальных услуг в электронном виде с использованием Единого портала государственных и муниципальных услуг.

Библиографический список

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ст. 5) // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Абдрахманова, Г.И. Цифровая экономика // Краткий статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 96 с.
3. Александрова, Т.Я. Современные технологии подготовки кадров для цифровой экономики // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2019. – №8. – С. 19-23.
4. Ефремова Г.М., Мороз О.Н., Нитяго И.В. Проблемы формирования компетенций цифровой экономики // Актуальные вопросы образования. – 2018. – №2. – С. 55-60.
5. Иванов, В.В. Россия: XXI век. Стратегия прорыва: Технологии, образование, наука / В.В. Иванов, Г.Г. Малинецкий. – М.: Ленанд, 2016. – 304 с.
6. Игнаткина, В. Фриланс: «за» и «против» // Кадровик. – 2017. – №4. – С. 13-18.
7. Индикаторы цифровой экономики, 2019: стат. сб. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг [и др.]. – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 248 с.
8. Комаров, А.В. Прогнозирование экономического развития России до 2025 года в условиях становления цифровой экономики / А.В. Комаров, Е.С. Борисова, Э.Р. Кузбенова. – М.: Экономика и предпринимательство, 2018. – 775 с.
9. Колесниченко Е.А., Рудакова О.В., Плахов А.В. Эффективность государственного управления: Россия на фоне мировых тенденций // Среднерусский вестник общественных наук. – 2018. – Т. 13. №2. – С. 161-175.
10. Константинова, Д.С. Цифровые компетенции как основа трансформации профессионального образования / Д.С. Константинова, М.М. Кудяева // Экономика труда. – 2020. – Т. 7. – № 11. – С. 1055-1072.
11. Кузнецов, Н.В. Подготовка кадров для реализации национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Современные проблемы науки и образования. – 2020. – № 1. – С. 43-49.

ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL RESOURCES IN THE DEVELOPMENT OF DIGITAL PUBLIC ADMINISTRATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

E.V. Leonova, *Graduate Student*

**The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(Russia, Moscow)**

***Abstract.** Digitalization has become a global trend. Achieving the key goals of Russia's socio-economic development is linked to the development of digital technologies. Digitalization of public administration and training of qualified personnel is of fundamental importance for their implementation. The article deals with the problem of professional training of personnel in the conditions of the stage of automation and informatization of economic activity in the conditions of increasing the efficiency of public administration systems*

***Keywords:** digitalization, public administration, digital technologies, human resources, digital transformation.*

СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОЦИАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.И. Лукашук, д-р социол. наук, доцент

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

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-124-127

Аннотация. В статье раскрыта сущность спортивного менеджмента как социально-управленческой деятельности в физкультурно-спортивной организации. Выделены и охарактеризованы основные функции социального управления, показаны их особенности в сфере физической культуры и спорта. Показано, что функции менеджмента в спортивной организации представляют собой систему различных видов управленческой деятельности, взаимосвязанных между собой, которые осуществляются управленческим персоналом физкультурно-спортивной организации. Функции спортивного менеджмента тесно связаны с организационной структурой предприятия, что необходимо учитывать для эффективного осуществления социально-управленческой деятельности в физкультурно-спортивной организации.

Ключевые слова: социально-управленческая деятельность, физкультурно-спортивная организация, спортивный менеджмент, функции менеджмента, социальное управление.

Физкультурно-спортивными организациями осуществляются многочисленные и разнообразные виды деятельности, направленные на физическое воспитание молодежи, физическую активность различных групп населения, подготовку спортсменов высокого класса, предоставление физкультурно-оздоровительных услуг, проведение физкультурно-спортивных мероприятий. Исходя из этого, в каждой физкультурно-спортивной организации реализуются присущие только ей функции социально-управленческой деятельности. Например, при управлении коммерческой физкультурно-спортивной организацией учитывается, что основным видом деятельности ее является предоставление физкультурно-оздоровительных услуг, связанное с выбором вида услуг, форм занятий (групповые, индивидуальные), обеспечением их качества и т.д. В зависимости от спроса формируется внутренняя структура организации, которая при необходимости легко трансформируется.

Общеизвестно, что в процессе осуществления управленческой деятельности и реализации функций управления складывается определенная система, основными компонентами которой являются объ-

ект, субъект и процесс управления. При этом объектом социального управления является и сама сфера физической культуры и спорта, включающая в себя огромное множество организаций физкультурно-спортивного профиля [1]. К таким относятся спортивные школы, спортивные клубы, спортивные стадионы, физкультурно-оздоровительные центры, спортивные федерации. В системе социально-управленческой деятельности в качестве итога процесса управления обязательно присутствует продукт деятельности. По отношению к физкультурно-спортивной организации продуктом деятельности будут являться физкультурно-спортивные услуги, под которыми понимаются организованные формы занятиями спортом. Также в физкультурно-спортивные услуги включаются различные формы спортивных упражнений, программы спортивной тренировки, спортивные зрелища [2].

Таким образом, спортивный менеджмент можно представить в виде социально-управленческой деятельности в специальном менеджменте, объектом которой являются коммерческие и некоммерческие организации, работающие в отрасли физической культуры и спорта. Уже исходя из того, что это социально-управленческая

деятельность, можем определить, что к спортивному менеджменту относится как теория, так и практика эффективной организации деятельности организаций, относящихся к отрасли физической культуры и спорта и действующих в рыночной конкурентной среде.

Субъектом управления в этой системе является профессиональный руководитель, или менеджер. Обычно это лицо, которое занимает руководящую должность в организации физкультурно-спортивного направления и владеющий методами и инструментами научного и практического управления [3]. Предметом в рассматриваемой системе являются отношения в области социального управления, которые складываются под воздействием того, что происходит взаимодействие субъекта и объекта управления в системе, с учетом влияния как внутренних, так и внешних системных факторов.

Управление физической культурой и спортом принято рассматривать как процесс осуществления действий, которые носят циклический характер. Такие действия субъекта управления носят название «общие функции менеджмента». В настоящее время специалисты придерживаются различных мнений относительно состава основных функций менеджмента. Согласно А. Файоллю, применительно к организации любого профиля применимы шесть базовых функций менеджмента: планирование, организация, распоряительство, координация, контроль и мотивация [4]. Современные исследователи предлагают другую классификацию функций управления в социальном менеджменте: прогнозирование, планирование, организация, мотивация, руководство, координация, контроль, коммуникация, исследование и анализ, оценка, принятие решений, подбор персонала, заключение сделок и ряд других, более частных функций [5].

В процессе прогнозирования менеджер физкультурно-спортивной организации разрабатывает сценарии возможных ситуаций в будущем. Следует отметить, что прогнозы строятся с помощью различных инструментов. Это могут быть статистические данные (с использованием данных по

предыдущим периодам, в том числе экстраполяция), построение экономико-математических моделей (однако, их применение непопулярно за счет высокой трудоемкости), а также с привлечением экспертов или экспертных групп.

Под планированием как функцией социального управления физкультурно-спортивной организацией понимается некий процесс, включающий в себя разработку планов развития организации, а также определения направлений комплекса мер на практике для их осуществления (реализации). В планировании могут быть следующие виды планов социального управления: краткосрочные (период планирования – до 1 года), среднесрочные (3-5 лет) и долгосрочные (не менее 10 лет). Суть планирования как элемента цикла управления в физкультурно-спортивной организации заключается в том, что руководителю следует определить начальную точку развития, вектор движения и механизм его осуществления. Благодаря наличию и реализации функции планирования для физкультурно-спортивной организации определяются ключевые направления в области принятия дальнейших решений. При планировании важно сохранять единство стратегических, тактических и оперативных целей.

Функция организации в физкультурно-спортивных организациях буквально означает создание некой структуры. В любой организации отрасли физической культуры и спорта, равно как и другой сферы деятельности, функция организации должна быть реализована так, чтобы цели, поставленные руководством, имели возможность быть достигнутыми, а планы – реалистичными.

Одной из ключевых функций социального управления физкультурно-спортивной организацией является мотивация. Под мотивацией понимается процесс побуждения к деятельности, а целью такого побуждения является результативное достижение поставленных целей. Успешность любой мотивации в организации достигается только в том случае, если внешние мотиваторы совпадают с внутренними мотивами сотрудников. В мотивации педа-

гогических кадров в сфере физической культуры и спорта выделяется два ключевых направления (типа мотивации): внешняя мотивация – путем внешних для человека действий, использования стимулов, к которым относят объекты, способы, средства. Средства мотивации включают в себя: материальные блага, премии, похвала, грамоты; внутренняя мотивация человека – формирование его собственных мотиваторов к самореализации и совершенствованию. Данные два типа мотивации отличаются тем, что стимулы рассматриваются лишь как средства формирования собственных мотиваторов человека. Мотивирование – это процесс, побуждающий человека к совершению определенных действий, который позволяет в достижении цели «путем пробуждения в нем определенных мотивов» [6]. Данная теория позволяет сделать очень важный для практики вывод: результативный труд способен принести удовлетворенность работнику при справедливом вознаграждении за приложенные усилия и внутреннем восприятии работником достигнутых результатов. Таким образом, учитывая все факторы мотивации работника физкультурно-спортивной организации, можно повысить эффективность труда в практической деятельности. Сущность функции мотивации определяется как обеспечение согласованности действий со стороны всех звеньев социального управления, а также направлений, связанных с совершенствованием того режима работы физкультурно-спортивной организации, который был установлен.

Целью координации в управлении является установление четкого типа взаимодействия между руководителем и подчиненными, а также между отдельными подразделениями для достижения плановых показателей деятельности и оперативного вмешательства и изменения их хода в случае необходимости. Координацию в физкультурно-спортивных организациях можно проводить с помощью проведения пла-

нерок, совещаний, распределения работ между исполнителями той или иной операции. Следует отметить, что для того, чтобы система координации деятельности в физкультурно-спортивной организации работала эффективно, требуется наличие обратной связи, которая характеризует результаты полученных итогов выполнения той или иной задачи. Именно благодаря наличию обратной связи руководитель имеет потенциальную возможность вовремя устранить или скорректировать проблему, возникшую как незапланированную, а также более эффективно определять новые пути и направления развития организации.

Координация тесно связана с контролем, под которым также понимается процесс, направленный на реализацию физкультурно-спортивной организацией своих целей. Выделяют следующие виды контроля в социальном управлении:

1) предварительный, при котором производится проверка наличия необходимых для выполнения цели или задачи ресурсов – трудовых, денежных, материально-технических;

2) текущий, который проводят в ходе выполнения тех или иных работ;

3) заключительный, в ходе которого оценивается результативность и делаются выводы относительно необходимости совершенствования процесса управления в будущем.

Таким образом, функции менеджмента в спортивной организации представляют собой систему различных видов управленческой деятельности, взаимосвязанных между собой, которые осуществляются управленческим персоналом физкультурно-спортивной организации. Функции спортивного менеджмента тесно связаны с организационной структурой предприятия, что необходимо учитывать для эффективного осуществления социально-управленческой деятельности в физкультурно-спортивной организации.

Библиографический список

1. Лукашук В.И. Социология спорта: обзор традиционных зарубежных социологических парадигм и теорий // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология. – 2020. – №26 (2). – С. 49-69.

2. Лукашук В.И. Эволюция управленческих структур в индустрии спорта // Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты: сб. научных статей 6-й международной научно-практической конференции. В 2 томах. Т. 1. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2016. – С. 194-198.

3. Лукашук В.И. Особенности менеджмента в индустрии спорта в современных условиях // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – №2 (23). – С. 168-173.

4. Тихомирова О.Г., Варламов Б.А. Менеджмент организации: история, теория, практика: учебное пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 256 с.

5. Тавокин Е.П. Основы социального управления: учеб. пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 200 с.

6. Боковня А.Е. Мотивация – основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании): монография. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 144 с.

SPORT MANAGEMENT AS A SOCIAL AND MANAGEMENT ACTIVITY IN SPORTS ORGANIZATIONS

V.I. Lukashchuk, *Doctor of Sociological Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Social Information Technologies
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article is devoted to the analysis of the essence of sports management as a social and managerial activity in sports organization. The main functions of social management are identified and characterized, their features in the field of physical culture and sports are shown. It is shown that the functions of management in a sports organization are a system of various types of management activities, interconnected, which are carried out by the management personnel of a sports organization. The functions of sports management are closely related to the organizational structure of the enterprise, which must be taken into account for the effective implementation of social and managerial activities in a sports organization.*

***Keywords:** social and managerial activity, physical culture and sports organization, sports management, management functions, social management.*

ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КРИЗИС

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

Академия маркетинга и социально-информационных технологий

(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-128-131

Аннотация. В статье рассматривается ситуация, при которой возникает глобальный продовольственный кризис, который угрожает не только странам. Россия и Украина – основные поставщики в глобальной продовольственной системе, сложившаяся ситуация негативно сказалась на цепочке поставок продовольственной продукции. Санкции вызовут «асимметричный шок» между странами ЕС, поскольку государства-члены Центральной и Восточной Европы «сильно зависят» от импорта, продовольственных товаров, энергоносителей из России. Мировое сообщество длительное время пытается решить данную проблему, однако возникают причины, такие как пандемия коронавируса, конфликт между Россией и Украиной и усугубляют напряженность между спросом и предложением, наносят ущерб потребительским настроениям и угрожают глобальному экономическому росту. Таким образом, рост цен на продукты питания и топливо может также значительно увеличить вероятность социальных волнений в мире.

Ключевые слова: глобальный продовольственный кризис, продовольственные товары, углеводород, удобрения, металлы, пшеница, кукуруза, экономические санкции, инфляция, дефицит, пандемия, голод.

Обстоятельства, связанные с геополитической напряженностью в мире, продолжают быстро развиваться неожиданным образом, и последствия для мировой экономики весьма неопределенны. В ближайшем будущем конфликт России и Украины, вероятно, отразится на экономике стран с формирующимся рынком и повысит инфляционное давление в целом.

Российско-украинский конфликт может усугубить дефицит и привести к росту цен на продовольственные товары. Россия является важным экспортером углеводов, удобрений и металлов, в то время как Россия и Украина являются крупными производителями зерна, особенно пшеницы и кукурузы. Россия сталкивается с трудностями при экспорте части своей продукции из-за санкций, проблем с логистикой и нежелания некоторых постоянных торговых партнеров покупать российскую продукцию, в то время как Украина во многих отношениях физически отрезана. Кроме того, Беларусь (в отношении которой действуют международные санкции) является крупным экспортером удобрений, особенно калийных, на долю которых приходится пятая часть всего мирового

экспорта. Конфликт вызвал широкомасштабный скачок цен на сырьевые товары. Цены на некоторые товары подскочили более чем на 30% за последние две недели [1,2].

Россия и Украина – мировые державы в глобальной и хрупкой продовольственной системе. Долгосрочные последствия конфликта с глобальными запасами продовольствия затронут как богатые, так и бедные части мира.

В 2015 году международное сообщество приняло решение искоренить голод к 2030 году. За последние два года несколько внешних потрясений, в том числе изменение климата, пандемия и рост цен на газ в Европе, выявили недостатки продовольственной системы и необходимость изменений. Всемирный банк подчеркнул, что, несмотря на то, что текущее предложение продовольствия стабильно, цены на продукты питания растут в большинстве стран мира. В 2020 году около 800 миллионов человек легли спать голодными, что на 120 миллионов больше, чем в 2019 году. Российско-украинский конфликт угрожает усилить это развитие [3, 6].

Для большинства развивающихся стран за пределами Европы и Центральной Азии прямая торговля, финансовые и другие экономические связи с Россией очень малы в процентах от ВВП каждой страны, а с Украиной еще меньше. При этом важная роль России и Украины как крупных экспортеров многих классов товаров чревата сбоями в глобальных цепочках поставок, что повлияет на промышленное производство на развивающихся рынках. Перебои с поставками металлов (таких как палладий и никель) и газов (таких как ксенон) могут усугубить неполную загрузку мощностей в автомобильном производстве ЭМ (например, в Мексике и Бразилии), чему уже препятствует продолжающаяся нехватка полупроводников. С другой стороны, Южная Африка, которая уже является крупным экспортером металлов платиновой группы [4].

Цены на сельскохозяйственную продукцию в ближайшие месяцы могут вырасти еще больше, учитывая важную роль России, Украины и Беларуси в производстве продовольственных товаров и удобрений. Всемирная продовольственная программа ссылается на то, что запасы во всем мире уже ограничены, а погодные явления настолько помешали прошлогоднему сезону плантаций, что теперь предстоящий урожай выглядит мрачно.

По сравнению со странами с развитой экономикой вес потребления продуктов питания в странах с формирующейся рыночной экономикой составляет более высокую долю их потребления (около 25% для медианной страны с развитой экономикой). Инфляция цен на продукты питания была высокой в странах с формирующейся рыночной экономикой в Латинской Америке и Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕМЕА) в течение 2021 года, но оставалась низкой в странах с формирующейся рыночной экономикой в Азии. В целом, азиатские страны с формирующейся рыночной экономикой кажутся менее уязвимыми, учитывая их большую зависимость от риса (вместо пшеницы), который должен меньше страдать от последствий конфликта в Украине [5].

Цены на продукты питания в Европейском союзе и мире растут, но растут и издержки производства, а также цены на транспорт и энергоносители. Украина обычно поставляет почти половину зерновых (52% импорта кукурузы в ЕС) и растительных/рапсовых масел (23% и 72% импорта ЕС соответственно) и четверть мяса птицы, импортируемого в Европу, а Россия является крупным мировым экспортером удобрений, растительных масел, пшеницы и ячменя. На эти две страны вместе приходится более 30% мирового экспорта пшеницы и почти 30% экспорта ячменя. Россия также является крупным экспортером белой рыбы (40% мирового производства) и поставляет 16% минтая [6].

Цены на продукты питания в ЕС на 5,6% выше, чем в феврале прошлого года. Цены на зерновые и масличные растут до рекордных отметок, поскольку сложно предсказать, как долго продлятся перебои с поставками и насколько серьезными они будут. Неизвестно, смогут ли украинские фермеры собирать или сажать урожай в ближайшие месяцы или годы.

Страны ЕС занимают очень разные позиции относительно своей зависимости от российского и украинского импорта. Например, доля России в импорте пшеницы Финляндии составляет более 80%, а Греции — всего 20%. Что касается удобрений, то Финляндия и Эстония импортируют более 70% из России, тогда как Нидерланды и Швеция импортируют менее 15% [5].

Рост цен на продовольствие долгое время был катализатором социальных и политических потрясений в экономике развивающихся стран. Во многих странах Северной Африки и Ближнего Востока, особо зависящих от импорта продовольствия, уже сейчас отмечаются протесты населения против резкого роста цен. У правительств может возникнуть соблазн попытаться оградить домохозяйства от воздействия более высоких цен на продукты питания и энергию. Страны Латинской Америки находятся в центре внимания — поскольку страны зависят от импорта рафинированной нефти, правительства

должны выбирать между продлением топливных субсидий и дальнейшим увеличением дефицита или позволением инфляции отклоняться от целевых показателей центральных банков второй год подряд. В Бразилии и Мексике цены на энергоносители (особенно на бензин) имеют большую налоговую составляющую, и в обоих случаях правительства начали снижать налоговое бремя на потребление энергии. Смягчив влияние повышения цен на инфляцию, доходы и экономический рост, это, вероятно, приведет к ухудшению фискальной динамики. В целом налогово-бюджетная политика во многих странах с формирующимся рынком стала более ограниченной после двух лет бюджетной поддержки, связанной с COVID-19 [4, 5].

В среднем цены на нефть и газ в 2022 году примерно на 30% выше, чем за ноябрь 2021 года. Результатом является всплеск инфляции в следующие два квартала, поскольку цены резко растут, за которым следует снижение темпов инфляции, поскольку цены на энергоносители дрейфуют вниз [6].

В заключении следует отметить, что если пандемия нас чему-то и научила, так

это тому, что взаимозависимые и сложные цепочки поставок в глобальном масштабе означают, что небольшие сбои в одном регионе могут серьезно усилиться где-то еще, а значительный шок предложения может привести к еще большему шоку спроса. Вирус продолжает циркулировать, и возможность появления новых вариантов остается проблемой. Новые карантины в Китае из-за COVID-19 также могут создать препятствия для глобального интегрированного спроса и предложения, по крайней мере, в ближайшей перспективе. Кроме того, постоянное замедление темпов роста второй по величине экономики мира (помимо краткосрочного периода блокировки) также будет означать более низкий глобальный рост, на который можно рассчитывать. Мир с нестабильным снабжением продовольствием – это мир с голодом в некоторых частях мира, повышенной смертностью, вооруженными конфликтами, миграцией, беспорядками и дестабилизированными обществами, которые могут еще больше усилить геополитическую напряженность.

Библиографический список

1. Маглинова, Т.Г. Мировая экономика: Учебное пособие для студентов направления подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение. – Курск: Закрытое акционерное общество "Университетская книга", 2021. – 178 с. – ISBN 978-5-907441-71-2. – EDN GDTTHM.
2. Мугаева, Е.В. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Москва: Прондо, 2020. – 214 с. – ISBN 978-5-6044756-1-4. – EDN AOXBBDG.
3. Маглинова, Т.Г. Роль международных экономических организаций в современных условиях // Вектор экономики. – 2020. – № 11(53). – С. 27. – EDN JFRZDU.
4. Грозит ли миру глобальный голод из-за событий на Украине. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/biznes/460063-grozit-li-miru-global-nyj-golod-iz-za-sobytij-na-ukraine/> (Дата обращения: 11.05.2022).
5. Миру грозит сильнейший голод со времен Второй мировой войны и миллионы жертв. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/social/2022/05/08/14830232.shtml/> (Дата обращения: 11.05.2022).
6. Россия и Украина: ФАО предлагает новые сценарии обеспечения глобальной продовольственной безопасности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2022/03/1420752/> (Дата обращения: 11.05.2022).

GLOBAL FOOD CRISIS

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

***Abstract.** The article examines the situation in which there is a global food crisis that threatens not only countries. Russia and Ukraine are the main suppliers in the global food system, and the current situation has negatively affected the food supply chain. The sanctions will cause an "asymmetric shock" between the EU countries, since the member states of Central and Eastern Europe are "heavily dependent" on imports, food products, and energy resources from Russia. The world community has been trying to solve this problem for a long time, but causes arise, such as the coronavirus pandemic, the conflict between Russia and Ukraine and exacerbate tensions between supply and demand, damage consumer sentiment and threaten global economic growth. Thus, rising food and fuel prices can also significantly increase the likelihood of social unrest in the world.*

***Keywords:** global food crisis, food products, hydrocarbon, fertilizers, metals, wheat, corn, economic sanctions, inflation, deficit, pandemic, famine.*

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

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

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

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-132-135

Аннотация. В статье рассматриваются особенности проведения параллельного импорта: прямые и косвенные сбережения и опасения со стороны качества продукции на примере европейского рынка в сфере здравоохранения. Прямые и косвенные сбережения позволяют взвешенно оценить реализацию данного мероприятия. Параллельный импорт может оказать положительное влияние на местный рынок для потребителей за счет снижения цен и повышения доступности продукции. Однако потребители должны взвесить преимущества и недостатки покупки параллельного импорта, особенно при наличии разрешенного местного эквивалента.

Ключевые слова: параллельный импорт, дистрибьюторская сеть, интеллектуальная собственность, контрафакт, здравоохранение.

В настоящее время идет борьба между авторизованными дистрибьюторами и параллельными импортерами, где первые представляют и пытаются обеспечить качественную дистрибуцию, которая обычно влияет на цену продукта, а вторые идентифицируют себя с более низкой ценой и меньшим количеством услуг. Потребители борются между тем, чтобы заключить сделку, покупая продукт по более низкой цене, и риском купить поддельные продукты. Авторизованные розничные каналы действительно не только обеспечивают качество послепродажного обслуживания, но и снижают, если не устраняют, риск покупки поддельной продукции [3, 4].

Параллельный импорт – это ввоз фирменных товаров на рынок, где этот продукт уже продается, без разрешения владельца интеллектуальной собственности. Поскольку эти товары не являются контрафактными, их часто называют «продукцией серого рынка».

Обычно параллельные импортеры покупают товары, которые продаются по относительно более низкой цене, предназначенной для страны А и из нее, а затем продают их в стране В. Товары продаются по цене, которая выше, чем в стране А, но ниже фиксированной цены авторизованным дистрибьютором или лицензиатом в стране В из-за таких факторов, как колеба-

ния курсов валют, различные рыночные стратегии, торговая политика и расходы на распространение. Потребители получают выгоду от параллельного импорта, поскольку они могут покупать подлинные товары по более низкой цене и имеют больший выбор, когда на местном рынке можно приобрести другую версию или вариант продукта [2, 5].

Однако параллельный импорт может быть невыгоден местному авторизованному дистрибьютору. Уполномоченный дистрибьютор – это тот, кто несет существенные затраты на маркетинг, рекламу, обеспечение послепродажного обслуживания и представление этого бренда на местном рынке, особенно когда потребители еще не знают об этом новом бренде. С другой стороны, параллельные импортеры просто ввозят товары и продают их на местном рынке по относительно более низкой цене, тем самым подрывая позиции авторизованного дистрибьютора. Потребитель может полагать, что параллельный импорт, который он покупает, точно такой же, как и у местного дистрибьютора. Однако вполне вероятно, что параллельный импорт был осуществлен за границей, поэтому он мог не подвергаться национальным проверкам и стандартам производства. В результате он может быть более низкого

качества, чем тот, что продается местным дистрибьютором [1, 6].

Параллельные импортеры практически не заинтересованы в поддержании деловой репутации торговой марки. Чаще всего они не хотят тратить время и деньги на продвижение и рекламу марки или на обеспечение качества товаров. Качество гарантийного и послепродажного обслуживания снижается, учитывая тот факт, что владельцы товарных знаков или их лицензиаты могут не поддерживать товары, приобретенные через каналы параллельного импорта.

Продавцы на сером рынке могут быть неавторизованными продавцами, использующими юридическую лазейку, позволяющую перепродажу купленных товаров, но также могут быть авторизованными продавцами, продающими за пределами территории или не соблюдающими ценовую политику бренда. Такие продавцы могут продавать брендовые товары со скидкой, создавая недобросовестную конкуренцию. Это происходит чаще, когда бренды применяют разные стратегии ценообразования в разных регионах, поскольку разница в цене делает выгодным покупку в регионе с более низкими ценами и продажу в регионе с более высокими ценами [4, 5].

Основные различия между параллельно импортируемыми товарами и контрафактной продукцией заключаются в характере товаров и их происхождении. Параллельно импортированные товары являются подлинными товарами и ввозятся физическими или юридическими лицами от зарубежных уполномоченных продавцов. Когда мы говорим о контрафактном продукте, это поддельный продукт, и его ввозят неуполномоченные лица.

Если рассматривать европейский рынок, цель параллельной торговли в сфере здравоохранения – предложить европейцам оригинальные поставки лекарств по более низкой цене. Это создает значительную экономию для систем государственного медицинского страхования, аптек и, в конечном счете, для пациентов. Экономия обусловлена ценовой разницей цен производителей на одно и то же лекарство в

странах ЕЭЗ. Фармацевтические компании используют ценовую дискриминацию, чтобы получить максимальную прибыль с каждого рынка в Европе. Как следствие, появляются возможности для параллельной торговли [6].

Существует две основные классификации сбережений от параллельной торговли: прямые и косвенные сбережения.

Прямая экономия – это самая немедленная выгода от параллельной торговли, и, следовательно, ее легче всего рассчитать. Они получаются из разницы между ценой производителя на определенное лекарство и менее дорогой альтернативой, импортируемой параллельно. В целом прямая экономия представляет собой выгоду от предложения фармацевтического продукта с теми же стандартами безопасности и качества по более низкой цене.

Распределение сбережений зависит от того, как устроена система здравоохранения в каждой стране. В ряде случаев государственные медицинские страховщики сохраняют разницу в цене между ценой производителя и параллельным импортом. Эта экономия в конечном итоге передается пациентам, которые должны платить более низкие взносы, прямые сборы или налоги для поддержания системы здравоохранения. В других странах, например в Швеции, аптеки получают разницу в цене, и устранение этого источника прибыли может поставить под угрозу их финансовые показатели [3, 4].

Был проведен ряд исследований экономики от параллельной торговли, которые свидетельствовали о положительном влиянии параллельного импорта на сокращение национальных бюджетов на здравоохранение или повышение прибыльности европейских аптек. Самые последние из них обеспечивают экономию в размере 202 млн евро, 60 млн евро, 31 млн евро и 67 млн евро в год для Германии, Швеции, Дании и Польши соответственно. Эти цифры соотносятся с размером их фармацевтических рынков, а также зависят от других элементов: стимулов для предоставления параллельно импортируемых лекарств, препятствий для входа на рынок импорта, различного возмещения, степени

конкуренции параллельных импортеров на рынке и т. д.

Косвенная экономия – это экономия, возникающая в результате конкурентного давления, оказываемого параллельными торговцами, которое влияет на цены производителей. Другими словами, конкуренция со стороны параллельно импортируемых продуктов на рынке приводит к снижению цен на лекарства, реализуемые производителями. Косвенная экономия также может быть связана с потенциальной конкуренцией со стороны параллельного импорта, т. е. производители будут снижать цену, чтобы предотвратить выход на рынок параллельных торговцев.

Хотя эта экономия очень значительна – в большинстве случаев больше, чем прямая экономия, – ее труднее подсчитать, поскольку необходимо предположить, какой была бы цена производителя в отсутствие конкуренции со стороны параллельного импорта. Это «контрфактическая це-

на», которую нельзя узнать, но можно оценить. Один из подходов, наиболее часто используемых в литературе, заключается в том, чтобы рассматривать цену препарата производителя до выхода на рынок параллельно импортируемой альтернативы в качестве контрфактической цены.

Подборка серии недавних исследований, в которых подсчитывалась экономия от параллельного импорта в Польше, Германии, Швеции и Дании, опубликованная Affordable Medicines Europe, выявила косвенную экономию, которая в совокупности составила 2,8 млрд евро в четырех странах. Это намного больше, чем прямая экономия, и составляет от 165 до 22% доходов производителя оригинальных лекарств от импортируемых в каждую страну [5].

Если бы оставшиеся ограничения на параллельную торговлю были сняты, масштабы эффекта конкуренции со стороны PI для создания сбережений значительно увеличились бы.

Библиографический список

1. Герасименко, О.А. Налоги как инструмент государственного управления в условиях цифровой экономики / О.А. Герасименко, А.В. Галль // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. – 2022. – № 2-1 (65). – С. 144-147. – DOI 10.24412/2500-1000-2022-2-1-144-147. – EDN SAZNUR.
2. Маглинова Т.Г. Роль международных экономических организаций в современных условиях // *Вектор экономики*. – 2020. – № 11 (53). – С. 27. – EDN JFRZDU.
3. The “Invisible Hand” of Digitalization: The Challenges of the Pandemic / K.D. Karpunin, J.V. Ioda, K.O. Ternavshchenko [et al.] // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2022. – Vol. 368 LNNS. – P. 162-173. – DOI 10.1007/978-3-030-93244-2_19. – EDN XUGJRH.
4. Parallel Imports and International Trade. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/.pdf/> (Дата обращения 09.07.2022).
5. Parallel imports. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consumerprotection.govt.nz/general-help/guide-to-buying-mart/parallel/> (Дата обращения 09.07.2022).
6. Parallel import: the battle between safe and cheap. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hfgip.com/news/parallel-import-battle-between-safe-and-cheap/> (Дата обращения 09.07.2022).

EUROPEAN EXPERIENCE IN THE APPLICATION OF PARALLEL IMPORTS ON THE EXAMPLE OF THE HEALTH SECTOR

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

***Abstract.** The article discusses the features of parallel imports: direct and indirect savings and concerns on the part of product quality on the example of the European market in the healthcare sector. Direct and indirect savings allow a balanced assessment of the implementation of this measure. Parallel imports can have a positive impact on the local market for consumers by lowering prices and increasing product availability. However, consumers must weigh the advantages and disadvantages of buying parallel imports, especially if there is a locally authorized equivalent.*

***Keywords:** parallel import, distribution network, intellectual property, counterfeit, healthcare.*

ПУТИ РАСШИРЕНИЯ ДОЛИ ПРИСУТСТВИЯ ПОЛИЭТИЛЕНА ПРОИЗВОДСТВА ПАО «ЛУКОЙЛ»

К.А. Майорова, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет
(Россия, г. Казань)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-136-139

Аннотация. Данная статья посвящена изучению имеющихся мощностей по производству полиэтилена низкого давления в Российской Федерации. В статье приведен актуальный анализ каналов сбыта полиэтилена низкого давления групп компаний «ЛУКОЙЛ», «СИБУР Холдинг», «Газпром», а также выпускаемый марочный ассортимент, сфера применения и существующая система дистрибьюции полиэтилена низкого давления, произведенного Нефтяной Компанией «ЛУКОЙЛ». Обоснована необходимость расширения доли присутствия полиэтилена Нефтяной Компанией «ЛУКОЙЛ» во всех регионах страны через создание собственной электронной торговой площадки.

Ключевые слова: ЛУКОЙЛ, СИБУР Холдинг, Газпром, полиэтилен, дистрибьюция, дистрибьютор, электронная торговая площадка, изделия из полиэтилена, спотовая цена.

По состоянию на июль 2022 года производство полиэтилена в Российской Федерации осуществляет несколько заводов, находящихся в разных регионах страны. Эти предприятия принадлежат нескольким крупнейшим группам компаний, таким как «Лукойл», «СИБУР Холдинг», «Газпром».

Выпускаемый на этих предприятиях полиэтилен, в зависимости от его плотности, классифицируется на три основных вида:

1. ПВД – полиэтилен низкой плотности (высокого давления – ПВД) с плотностью до 0.94 г/см^3 ;
2. ПНД – полиэтилен высокой плотности (низкого давления – ПНД) с плотностью более 0.94 г/см^3 ;

3. ЛПНП – линейный полиэтилен низкой плотности (высокого давления – ЛПНП) с плотностью до 0.94 г/см^3 .

Полиэтилен низкого давления (ПНД) имеет в промышленной сфере широкое применение и имеет большую востребованность.

Этот вид полиэтилена используется в различных областях: в производстве труб (газовых, напорных и дренажных), пленки, изделий экструзионного и литьевого формования, изоляции кабелей. Марочный ассортимент, выпускаемый заводами, периодически меняется в зависимости от сезонной конъюнктуры рынка.

В настоящее время ПНД выпускается на пяти заводах. Действующие мощности этих заводов приведены в таблице 1.

Таблица 1. Действующие мощности по производству полиэтилена низкого давления (ПНД) в Российской Федерации

Наименование предприятия	Группа	Расположение	Вид ПЭ	Производственная мощность, тонн в год
ООО «Ставролен»	«ЛУКОЙЛ»	Буденновск	ПНД	300 000 [1]
ПАО «Нижнекамскнефтехим»	«СИБУР Холдинг»	Нижнекамск	ПНД, ЛПЭНП	210 000 [2]
ПАО «Казаньоргсинтез»	«СИБУР Холдинг»	Казань	ПВД, ПНД, ЛПЭНП	ПВД - 225 000 ПНД, ЛПЭНП - 540 000 [3]
ООО «Газпром нефтехим Салават»	«Газпром»	Салават	ПНД, ПВД	ПНД - 120 000 ПВД - 45 000 [4]
ООО «ЗапСибНефтехим»	«СИБУР Холдинг»	Тобольск	ПНД, ЛПЭНП	1 500 000 [5]

Каналы сбыта полиэтилена низкого давления.

Выпускаемый большим ассортиментом полиэтилен низкого давления распростра-

няется по предприятиям-переработчикам по нескольким каналам сбыта:

- прямые годовые контракты с крупными предприятиями-переработчиками ПНД;

- реализация через ряд фирм-дистрибьюторов;
 - реализация на электронных торговых площадках (ЭТП) по спотовым ценам (англ. spot price).

По каждому заводу-производителю полиэтилена низкого давления в РФ автором были проанализированы каналы сбыта и приведены в таблице 2.

Таблица 2. Каналы сбыта полиэтилена низкого давления заводов-производителей

Наименование завода	Группа	Каналы сбыта
ООО «Ставролен»	«ЛУКОЙЛ»	Прямые контракты с потребителями. Дистрибьюторы.
ПАО «Нижнекамскнефтехим»	«СИБУР Холдинг»	Прямые контракты с потребителями. Дистрибьюторы. Электронные торговые площадки.
ПАО «Казаньоргсинтез»	«СИБУР Холдинг»	Прямые контракты с потребителями. Дистрибьюторы. Электронные торговые площадки.
ООО «Газпром нефтехим Салават»	«Газпром»	Прямые контракты с потребителями. Дистрибьюторы.
ООО «ЗапСибНефтехим»	«СИБУР Холдинг»	Прямые контракты с потребителями. Дистрибьюторы. Электронные торговые площадки.

Ограниченность доступа в полиэтилене производства ПАО «ЛУКОЙЛ».

Мощности завода ООО «Ставролен» (г. Буденновск) по выпуску полиэтилена низкого давления, принадлежащего Нефтяной Компании «ЛУКОЙЛ», составляют 300 000 тонн в год (табл. 1).

Данное предприятие выпускает восемь марок ПНД, имеющих достаточной высокий спрос среди переработчиков на всей территории страны.

Марки ПНД, сфера их применения и средние месячные объемы наработки каждой марки приведены в таблице 3.

Таблица 3. Полиэтилен производства ООО «Ставролен» и его ежемесячный выпуск

Марка полиэтилена низкого давления	Сфера применения	Диапазоны ежемесячного количества наработки полиэтилена, тонн
PE6FE68	Используется для выдувания высокопрочных рукавных пленок до 10 мкм; для изготовления изделий, контактирующих с пищевыми продуктами при температуре до 80 °С.	7902 - 9468
PE4FE72	Используется для выдувания высокопрочных пленок до 6 мкм.	1126 - 1666
276-73	Используется для изготовления технических изделий, емкостей до 20 литров. Может быть использован для изготовления изделий, контактирующих с пищевыми продуктами, игрушек.	3290 - 3632
PE3OT49	Предназначен для изготовления плоских ориентированных лент, используемых при производстве мягких контейнеров, тары для транспортировки и хранения сыпучих веществ, перевозки фруктов и овощей; для изготовления тонко- и толстостенных изделий емкостью до 20 литров методом выдувного формования.	416 - 500
277-73	Используется для изготовления домашней утвари, колпачков к аэрозольным упаковкам, деталей медицинских шприцев и игл, детских игрушек, крупногабаритных технических изделий.	2092 - 2258
273-83	Используется для изготовления труб с высокими технико-эксплуатационными характеристиками. Хорошая стойкость к растрескиванию позволяет применять эту марку для изготовления цветных труб для водоснабжения и канализации, оболочек для оптоволоконных кабелей и изделий емкостью до 200 литров. Может быть использован для изготовления изделий, контактирующих с пищевыми продуктами при температуре до 800С, деталей и труб хозяйственно-питьевого водоснабжения.	6130 - 8862
271-70К	Используется для изготовления первичной оболочки кабеля, а также для различных технических, в том числе электротехнических, изделий.	300
PE6PP32	Предназначен для производства бимодальных труб высокой плотности, деталей напорных трубопроводов класса ПЭ 100.	3690
Диапазоны суммарного количества ежемесячного производства товарного полиэтилена, тонн		25436 – 25896

Все выпускаемые объемы ПНД Нефтехимическая Компания «ЛУКОЙЛ» реализует как через прямые контракты с перера-

ботчиками, так и через четыре фирмы-дистрибьютора, названия которых приведено в таблице 4.

Таблица 4. Имеющиеся дистрибьюторы ПАО «ЛУКОЙЛ» для реализации полиэтилена низкого давления ООО «Ставролен» по Федеральным округам РФ

Федеральные округа Российской Федерации	Наименование юридического лица	ИНН юридического лица
Центральный	ООО «Картли»	1655202105
Северо-Западный	ООО «Петропласт»	7813600046
Южный	ООО «Химическая индустрия»	2311132878
Приволжский	ООО «Картли»	1655202105
Уральский	ООО «Дио Пласт»	1660101092
Сибирский	нет	-
Дальневосточный	нет	-
Северо-Кавказский	ООО «Химическая индустрия»	2311132878

Как видно из таблицы 4 реализация полиэтилена низкого давления ПАО «ЛУКОЙЛ» достаточно строго распределена по Федеральным округам страны. Сибирский и Дальневосточный Федеральные округа не входят в орбиту продаж ПАО «ЛУКОЙЛ» в связи дорогой логистикой по доставке полимерного сырья в эти регионы из города Буденновск.

Имеющиеся в настоящее время каналы сбыта ПНД «ЛУКОЙЛ» (табл. 2), по мнению автора, имеет ряд недостатков:

- Распределение полиэтилена по Федеральным округам путем реализации через дистрибьюторов. В этом случае, переработчики других регионов практически не могут приобрести качественное сырье в случае отсутствия объемов у дистрибьютора, который курирует регион нахождения переработчика. Также, при этом недостатке, если объем потребления у переработчика не велик (40-60 тонн в месяц), дистрибьютор может давать самостоятельную оценку в необходимости или отказе в выдаче объема этому переработчику. Например, производитель полиэтиленовых пакетов, оборудование которого настроено строго на переработку пленочной марки ПНД РЕ6FE68 и объем потребления которого, при нынешней экономической ситуации снизился, останется без необходимого сырья.

Вариантом выхода из сложившегося тупика у переработчика может быть замена на другую марку ПНД, но практический опыт показывает, что это может повлечь

снижение производительности оборудования или ухудшения качества выпускаемой продукции. Также в технической документации на производство определенных изделий часто прописана конкретная марка полиэтилена, из которой должна выпускаться готовая продукция.

- Монополия дистрибьюторов в Федеральных округах. Дистрибьютор может отказать в выделении объема некоторым переработчикам в своем регионе, ссылаясь на отсутствие сырья. Проверить фактическое наличие требуемого материала или его реальное отсутствие практически невозможно.

- Создание дефицита определенных марок полиэтилена низкого давления в некоторых Федеральных округах. Например, из таблицы 3 видно, что средние объемы ежемесячного производства марки РЕ30Т49 составляют 416-500 тонн. В случае выделения этого объема дистрибьютору только в Центральный федеральный округ, потребители этой марки полиэтилена в других регионах, например в Южном федеральном округе, останутся без необходимого сырья для производства тары, предназначенной для перевозки фруктов и овощей. Полного аналога этой марки в настоящее время на других заводах-производителях не осуществляется. Также нет поставок импортного сырья.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что имеющаяся у Нефтяной Компании «ЛУКОЙЛ» политика продаж полиэтилена не в полной мере обеспечива-

ет его равнодоступность в Федеральных округах Российской Федерации.

Для увеличения доли рынка по Федеральным округам, по мнению автора, можно рекомендовать ПАО «ЛУКОЙЛ» создание собственной электронной торговой площадки (ЭТП), на которой будет по спотовым ценам реализовываться полиэтилен. В этом случае заинтересованные переработчики любого Федерального округа получат возможность приобретения

необходимого им полиэтилена, который по физико-химическим характеристикам подходит для их технологического оборудования.

Также, при реализации произведенного полиэтилена по спотовым ценам на ЭТП, ПАО «ЛУКОЙЛ» получит дополнительную многомиллионную прибыль. Как правило, спотовые цены значительно выше тех цен, по которым идет реализация полиэтилена своим дистрибьюторам.

Библиографический список

1. Официальный сайт ПАО «Лукойл». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stavrolen.lukoil.ru/> (дата обращения 23.07.2022).
2. Официальный сайт ПАО «Нижекамскнефтехим». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nknh.ru/> (дата обращения 23.07.2022).
3. Официальный сайт ПАО «Казаньоргсинтез». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kazanorgsintez.ru/> (дата обращения 23.07.2022).
4. Официальный сайт ООО «Газпром нефтехим Салават». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://salavat-neftekhim.gazprom.ru/> (дата обращения 23.07.2022).
5. Официальный сайт ПАО «СИБУР Холдинг». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sibur.ru/> (дата обращения 23.07.2022).

WAYS TO EXPAND THE SHARE OF POLYETHYLENE PRODUCED BY OF PJSC «LUKOIL»

К.А. Mayorova, Student
Kazan (Volga region) Federal University
(Russia, Kazan)

***Abstract.** This article is devoted to the study of the existing capacity for the production of low pressure polyethylene in the Russian Federation. The article provides an up-to-date analysis of the distribution channels for low-pressure polyethylene of the LUKOIL, SIBUR Holding, Gazprom groups of companies, as well as the manufactured range, scope and existing distribution system for low-pressure polyethylene produced by the LUKOIL Oil Company. The need to expand the share of LUKOIL's polyethylene in all regions of the country through the creation of its own electronic trading platform is justified.*

***Keywords:** LUKOIL, SIBUR Holding, Gazprom, polyethylene, distribution, distributor, electronic trading platform, polyethylene products, spot price.*

БАНКРОТСТВО ГРАЖДАН И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ

Д.Р. Матвиенко, студент

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

Смоленский государственный университет

(Россия, г. Смоленск)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-140-143

Аннотация. В статье описаны признаки и последствия банкротства для физических лиц. Проанализированы статистические данные по количеству банкротств физических лиц в России. Рассмотрены регионы с наибольшим числом несостоятельных граждан, имущество которых было реализовано в пользу кредиторов, указаны особенности реализации имущества физических лиц в Российской Федерации.

Ключевые слова: банкротство, физические лица, несостоятельность, неплатежеспособность, должник, регион.

Неблагоприятная экономическая обстановка в стране, форс-мажорные ситуации и низкая финансовая грамотность населения способствуют росту банкротств среди физических лиц [1].

В настоящее время в России отмечается высокий уровень закредитованности населения. Клиенты, имеющие три-четыре действующих кредита, уже не редкость. Увеличивается количество выданных кредитов и растут объемы кредитования. На фоне уменьшения реальных доходов населения и спада экономической активности, вызванной ковидными ограничениями, физическим лицам зачастую приходится рефинансировать свои долги, что приводит к их увеличению и порой под большой процент [2].

Такая сложившаяся ситуация среди физических лиц приводит к тому, что они становятся не способными отвечать по своим обязательствам перед кредиторами,

в следствии чего можно наблюдать значительный рост банкротств. Что делает данную проблему особенно актуальной в связи с введением санкций со стороны стран запада и их союзников [3].

Цель исследования: выявление особенностей признания физических лиц и индивидуальных предпринимателей банкротами, а также тенденции и динамику банкротств физических лиц и индивидуальных предпринимателей в России.

В ФЗ РФ «О несостоятельности (банкротстве)» выделены признаки банкротства гражданина и ИП (рис. 1).

В связи с санкциями государство ввело послабления в налоговом законодательстве, ослабление государственного контроля и смягчение ответственности, субсидии для работодателей, льготное кредитование и так далее. Так же было принято постановление о введении моратория на банкротство до 1 октября 2022 года [5].



Рис. 1. Основные признаки банкротства физических лиц [4]

Признание себя банкротом несет в себе как положительные, так и отрицательные последствия.

Количество физических лиц, признанных банкротами в 2021 году составило

192 846, что на 62% больше, чем в 2020 году. Рост замедлился, по сравнению с предыдущим годом, в 2020 году число банкротств граждан выросло на 72,6% к 2019 году (рис. 2).

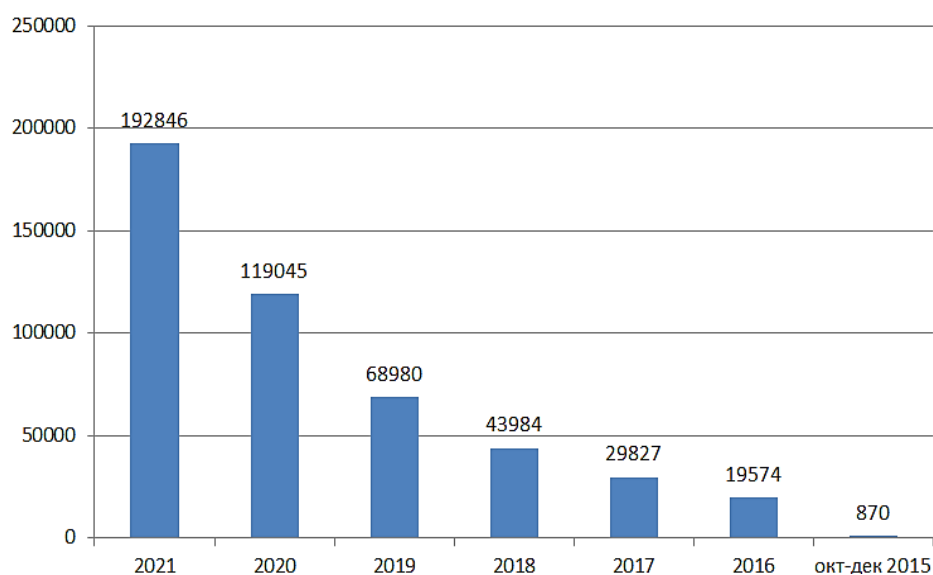


Рис. 2. Количество физических лиц банкротов России [9]

Замедлению роста банкротств могло способствовать снятие санитарных ограничений, которые сдерживали экономическую активность и ухудшали финансовое положение физических лиц и ИП.

Банкротство физических лиц и индивидуальных предпринимателей негативно сказывается на социально-экономическом развитии регионов, так как снижаются доходы населения, уменьшается занятость граждан [6].

Наибольшее количество несостоятельных граждан и в 2020, и в 2021 гг. призна-

но в Москве, Московской области, Краснодарском крае, Санкт-Петербурге.

Рост банкротств среди граждан и индивидуальных предпринимателей негативно влияет на экономический потенциал и положение региона в различных рейтингах, снижает их финансовое благополучие и, как следствие доход, так же растет закредитованность населения [7].

В таблице предоставлены результаты реализации имущества ИП за 2015-2019 гг.

Таблица. Результаты процедур реализации имущества в отношении физических лиц и индивидуальных предпринимателей [9]

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.
Количество завершённых процедур	4	2077	8718	11852	18396
Количество дел, в которых кредиторы ничего не получили по итогам процедуры	3	1605	5964	7761	13137
Количество дел, в которых у должника нет имущества, по данным инвентаризации	4	1562	6499	8987	14323
Доля дел, в которых кредиторы ничего не получили по итогам процедуры, %	75	77	68	65	71
Доля дел, в которых у должника нет имущества, по данным инвентаризации	100	75	75	76	78
Включенные в реестры требования, млрд руб.	0,1	27,2	188,8	239,8	225,6
Удовлетворенные требования, млрд руб.	0,0	0,2	1,8	6,6	8,0
Доля удовлетворенных требований к включенным, %	0,2	0,6	0,9	2,7	3,5

Из таблицы видно, что многие кредиторы ничего не получали по итогам процедуры банкротства на протяжении длительного периода, так же можно отметить, что у многих должников не оказывалось имущества по закону, которое можно списать в пользу погашения задолженности. За 2019 год из 225,6 млрд руб., включенных в реестры требований кредиторы смогли вернуть себе совсем небольшую долю – 3% или 8 млрд руб., за 2018 – 2,7%. За более поздние периоды менее 1% в год.

Банкротства среди граждан и ИП является серьёзной проблемой для экономики, так как на данных субъектов налагаются

серьёзные финансовые ограничения, которые будут действовать в течение нескольких лет, что может способствовать сдерживанию роста экономической активности и как следствие снижение темпов экономического роста [8].

Банкротство и невозможность отвечать по своим обязательствам является распространенной проблемой для физических лиц. Особенно ситуацию ухудшают кризисы и девальвация рубля, которые создают проблемы для финансовой стороны граждан и индивидуальных предпринимателей. В такие сложные периоды необходима поддержка со стороны государства.

Библиографический список

1. Мехдиева С.Э. Современное состояние банкротства в России // В сборнике: Становление и развитие предпринимательства в России: история, современность и перспективы. Сборник материалов 6-й Международной научной конференции. – Курск, 2020. – С. 132-136.
2. Ибрагимов П.А. Проблема закредитованности населения России // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3. Общественные науки. 2018. Том 33. Вып. 1. С. 34-49.
3. Рейхерт Н.В. Банкротство физических лиц и индивидуальных предпринимателей и его последствия // Наука Красноярья. – 2018. – Т. 7. № 3-2. – С. 79-88.
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127 (с изменениями и дополнениями от 02.07.2021 №353-ФЗ).
5. Постановление Правительства РФ от 28.03.2022 N 497 «О введении моратория на возбуждение дел о банкротстве по заявлениям, подаваемым кредиторами»
6. Рейхерт Н.В. Банкротства: региональный аспект // В сборнике: Социально-экономические проблемы регионального развития на современном этапе. Материалы международной научной конференции. – 2018. – С. 208-213.
7. Косынкин А.А. К вопросу о банкротстве индивидуального предпринимателя // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2020. – №1.
8. Рейхерт Н.В. Экономический рост России: оценка и прогнозы // Наука Красноярья. – 2019. – Т. 8. № 4-3. – С. 73-83.

9. Официальный сайт Федресурс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankrot.fedresurs.ru/?attempt=1>

BANKRUPTCY OF CITIZENS AND INDIVIDUAL ENTREPRENEURS IN RUSSIA

D.R. Matvienko, *Student*

Supervisor: *N.V. Reichert, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Smolensk State University

(Russia, Smolensk)

***Abstract.** The article describes the signs and consequences of bankruptcy for individuals. Statistical data on the number of bankruptcies of individuals in Russia are analyzed. The regions with the largest number of insolvent citizens whose property was sold in favor of creditors are considered, the features of the sale of property of individuals in the Russian Federation are indicated.*

***Keywords:** bankruptcy, individuals, insolvency, insolvency, debtor, region.*

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Т.П. Мильгуй, канд. экон. наук, доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-144-146

Аннотация. В статье рассматриваются внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на инновационную деятельность, которая выступает как основа национальной безопасности страны. В работе описывается «экономическая безопасность» как состояние экономики, при котором обеспечивается устойчивый экономический рост и защита интересов государства на национальном и международном уровне. Для совершенствования инновационной деятельности и обеспечения национальной безопасности в сфере науки и техники предложены направления развития государственной политики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инновационная деятельность, наука, национальный проект «Наука и университеты».

Национальная безопасность – это защита государства от внешних и внутренних угроз экономического, социального, экологического характера жизненно важных интересов государства, общества и личности.

Основными факторами социального и экономического развития государства на настоящий момент является разработка и особенно внедрение в производство инновационных технологий. Последнее время инновационное развитие стало основным направлением в США, Японии и странах Западной Европы. В результате этого произошли сильные изменения в отраслевой структуре высокотехнологичного производства.

Экономическая безопасность любого государства подвержена воздействию различного рода угроз, в том числе и угрозам инновационного и научно-технического характера [1].

К внешним факторам, оказывающим неблагоприятное воздействие на развитие инновационной деятельности, относятся:

1. Отсталость от других стран в инновационном, научном и техническом развитии;

2. Научно-техническая зависимость от какой-либо страны в сфере экономики, имеющей особо важное значение для развития нашего государства.

К внутренним факторам относятся:

1. Отсутствие или неэффективная политика государства по инновационному и научному развитию;

2. Недостаточная защита технологий и потеря инновационных и научных секретов.

3. Злоупотребление наукой и технологиями в губительных целях для общества и государства;

4. Утрата технологий, проверенных временем;

5. Невозможность внедрить передовые технологии из-за отсутствия благоприятных экономических, юридических, политических и социальных условий и гарантий;

6. Утрата конкурентоспособности национальных технологий и техники в результате невнедрения современных научных достижений;

7. Неэффективное и нерациональное использование национального интеллектуального потенциала;

8. Неудовлетворительные условия для применения инновационных технологий в производстве. Выгодные условия для развития инновационной деятельности в производстве способствуют нейтрализации существующих угроз и являются необходимым условием для повышения уровня экономической безопасности. Развитие инноваций, стимулирование инновационной деятельности является основополага-

ющим фактором укрепления экономической безопасности хозяйствующего субъекта и фактором предотвращения основных угроз.

9. Низкий уровень финансирования фундаментальных и прикладных исследований и разрушение научно-технического потенциала страны;

10. Утрата передовых позиций государства по приоритетным направлениям развития науки и техники;

11. Низкий показатель эффективности использования инноваций в интересах развития оборонного, экономического, политического, социального потенциала страны.

Развитие науки играет большую роль в обеспечении экономической безопасности страны. Это связано с тем, что на наукоёмких и капиталоемких предприятиях работает множество высококвалифицированных сотрудников, которые посредством своего труда производят новые, наиболее качественные и инновационные товары, представляющие Россию, как на внутреннем рынке, так и на мировой арене. Грамотная научно-техническая деятельность государства способна привлечь множество иностранных инвестиций, а инвестиционная деятельность в свою очередь является мощным рычагом для подъёма экономики, из чего следует необходимость эффективного использования научно-технического потенциала, как на уровне целого государства, так и на уровне отдельного хозяйствующего субъекта. Продуманная политика развития науки, как на федеральном, так и региональном уровнях, – одно из важнейших условий успешного экономического развития страны [2].

Россия на сегодня располагает значительным инновационным потенциалом, который явно, по ряду причин, используется недостаточно. Основным стержнем для развития инновационной деятельности должна стать грамотная инновационная стратегия, которая бы позволила не только эффективно использовать научно-технический потенциал страны, но и способствовала бы развить его до максимального уровня с наименьшими затратами и потерями. Разработка ключевых положе-

ний стратегии, позволит укрепить экономическую безопасность страны и сделать её независимой от стран с высокоразвитым научно-техническим потенциалом [3].

Для совершенствования инновационной деятельности и обеспечения национальной безопасности в сфере науки и техники необходимо разработать направления развития государственной политики, которые в себя включают:

- мероприятия по формированию спроса на отечественные исследования и разработки;

- создание единой системы управления инновационным, научным циклом, связанной с механизмами бюджетного финансирования;

- ресурсное и финансовое обеспечение науки. Расходы федерального бюджета на реализацию нацпроекта «Наука и университеты» на 2022-2024 годы запланированы в размере более 410 млрд. рублей. В 2022 году они могут составить более 121 млрд. рублей, в 2023-м – 150 млрд. рублей в 2024-м – 139 млрд. рублей.

- повышение престижа российской науки и образования в международном научном сообществе и во всём мире;

- координация и организация взаимодействия фундаментальной науки и образования и формирование эффективного взаимодействия образования и науки;

- создание условий для развития прикладной науки на основе использования форм государственно-частного партнёрства в инновационной сфере;

- повышение вклада научно-исследовательской базы высших учебных заведений в технологическую модернизацию реального сектора экономики Российской Федерации;

- совершенствование инфраструктуры: финансовой, информационной и коммуникационной.

Реализация указанных предложений позволит обеспечить национальную безопасность в сфере науки, технологий и образования, создать надежные барьеры на пути угроз, связанных с деформацией отечественного научно-технологического потенциала и препятствующих развитию инновационной деятельности в стране.

Библиографический список

1. Гусарова М.С. Проблемы инновационного развития России: анализ факторов и институциональные решения // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Т. 11. – № 4. – С. 1383-1402. – doi: 10.18334/vines.11.4.113870.
2. Мильгуй Т.П. Инновации как основа экономической безопасности // Т.П. Мильгуй, Ю.В. Селиванова // Novainfo («НоваИнфо»). – 2018. – Т. 1. – № 90. – С. 115-119.
3. Силакова Л.В. Анализ инновационного развития России: состояние, проблемы, перспективы / Л.В. Силакова, Е.А. Григорьев // Экономика и экологический менеджмент. – 2021. – №2. – С. 86-94.

THE ROLE OF INNOVATION POTENTIAL IN THE ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY

T.P. Milguy, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Altai State Technical University
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The article considers internal and external factors influencing innovation activity, which acts as the basis of the national security of the country. The paper describes "economic security" as a state of the economy, which ensures sustainable economic growth and protection of the interests of the state at the national and international level. In order to improve innovation activities and ensure national security in the field of science and technology, the directions of development of state policy are proposed.*

***Keywords:** economic security, innovation, science, national project "Science and Universities".*

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Т.П. Мильгуй, канд. экон. наук, доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-147-149

Аннотация. Статья посвящена исследованию проблематики экономической безопасности. Изучены основные угрозы для экономической безопасности Российской Федерации (теневая экономика, коррупция и другие). Исследованы показатели устойчивого развития страны, предложенные комиссией ООН по устойчивому развитию: уровень здоровья населения, условия для ведения бизнеса, индекс процветания, уровень жизни. Рассматривается финансовая устойчивость в системе национальной безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, коррупция, теневая экономика, финансовая устойчивость государства.

В условиях глобализации появилась потребность в экономической безопасности государства, так как возникает много негативных явлений, которые угрожают финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это основа экономического развития государства.

Комиссия ООН по устойчивому развитию (КУР) предложила набор показателей устойчивого развития страны: уровень здоровья населения, условия для ведения бизнеса, индекс процветания, уровень жизни. По показателю уровня здоровья нации лидирующие места в 2022 году занимают страны: 1 место - Испания, Италия (2), Исландия (3), Япония (4), Швейцария (5), Швеция (6). По данному показателю Россия в 2022 году занимает 95 место. В 2016 году Россия занимала 110 место. Большие изменения по данному показателю произошли в результате пандемии COVID-19, которая затронула все страны. Вторым показателем, по которому определяется устойчивость страны, является уровень развития бизнеса. По результатам исследования первое место в 2022 году по данному показателю принадлежит Дании (1), второе — Германии, Австралия (3), Канада (4); Швейцария (5), ОАЭ (6), Россия (26). Ещё одним важным показателем является уровень процветания страны. По оценки Комиссии ООН первое место принадлежит Дании, Норвегия (2), Швеция (3), Финляндия (4), Швейцария (5), Нидерланды (6), Россия (70). В 2016 году Россия

по данному показателю занимала 95 место. Последний показатель, предложенный КУР, это уровень жизни страны. Согласно результатам исследования на первом месте – Швейцария, Дания (2), Нидерланды (3), Финляндия (4), Австрия (5), Австралия (6) и Россия (67). По результатам данных исследований можно сделать вывод, что Россия улучшила положение в мировом рейтинге.

Финансово устойчивое государство – это государство, которое обеспечивает свою национальную безопасность в условиях глобальной конкуренции независимо от негативных обстоятельств, сложившихся под воздействием различных экономических, политических, социальных факторов развивающихся в рыночной экономике. Рассматривая финансовую устойчивость в системе национальной безопасности государства, можно отметить, что она обеспечивает состояние защищенности национальных интересов государства при помощи бюджетной, налоговой, валютной, инвестиционной, денежно-кредитной политики, направленной на снижение воздействия внешних и внутренних угроз со стороны различных процессов и явлений [1].

Основными угрозами для экономической безопасности Российской Федерации являются:

1. Стремление других государств использовать свои преимущества в развитии

высоких технологий в качестве инструмента глобальной конкуренции;

2. Увеличение динамики развития конфликтных ситуаций в зонах экономических интересов нашего государства;

3. Создание межгосударственных объединений в сфере экономических отношений, без участия Российской Федерации, которые могут нанести значительный ущерб экономической и национальной безопасности.

4. Нарастание уязвимости информационной инфраструктуры банковской системы Российской Федерации;

5. Исчерпание возможностей развития в рамках экспортно-сырьевой модели экономики. Снижение количества или отсутствие несырьевых компаний нашей страны среди лидеров мировой экономики;

6. Снижение инвестиций в реальный сектор экономики приведёт к падению объёмов производства, занятости и доходов. Причиной снижения инвестиционной активности является: неэффективная защита прав собственности, неблагоприятный инвестиционный климат, избыточные административные барьеры для развития предпринимательской деятельности, высокие производственные издержки бизнеса;

7. Недостаточный уровень квалификации отечественных специалистов (в том числе в области цифровой экономики), низкая инновационная активность, которая приведёт к снижению количества новейших разработок в разных сферах.

8. Истощение минерально-сырьевых полезных ископаемых и топливно-сырьевых отраслей в результате исчерпания запасов крупных месторождений. Низкая конкурентоспособность несырьевого экспорта;

9. Ограничение доступа к долгосрочным инвестиционным ресурсам отсюда слабое развитие транспортной и энергетической инфраструктуры;

10. Неэффективное государственное управление, рост коррупции, криминализации и рост теневой экономики;

11. Снижение уровня доходов населения, рост их дифференциации и увеличение масштабов бедности;

12. Снижение уровня качества и доступности медицинских услуг, услуг образования;

13. Снижение качества человеческого потенциала нации как основы устойчивого развития национальной экономики;

14. Рост конкуренции на международном рынке за кадры высшей квалификации (в том числе специалистов в области цифровой экономики);

15. Усиление дифференциации социально-экономического развития российских регионов и муниципальных образований;

16. Рост затрат на обеспечение экологической безопасности страны.

Одним из основных факторов, представляющих угрозу для экономической безопасности государства, является коррупция. На настоящий момент коррупцией поражены все важные сферы жизнедеятельности общества и государства. Под коррупцией понимается злоупотребление служебным положением, получение (дача) взятки либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения против интересов общества и государства в целях получения выгоды для себя или третьих лиц. Основная часть преступлений связанных с коррупцией совершается с помощью предоставления преференций в ходе осуществления разрешительных процедур. Последнее время наиболее часто встречаются преступления, в области коррупции, связанные с передачей денежных средств за освобождение от административной ответственности и обеспечение победы по итогам участия в конкурсах. В первую тройку наиболее коррумпированных сфер входят: государственные закупки, госконтроль, получение разрешений [2].

Также, большой угрозой для экономической безопасности страны, является рост доли теневой экономики в ВВП России. Теневая экономика – это деятельность хозяйствующих субъектов, которая официально не зарегистрирована в государственных органах и скрываемая в целях утаивания доходов; незаконного производства товаров и услуг; невыплаты налогов. Неэффективное управление и кризис-

ная экономическая ситуация может привести к росту теневой экономики. В этом рейтинге в 2021 году США на 158 месте. Доля теневого сектора в этой стране составляла всего 8,3% от ВВП. Китай в этом списке находился на 141 месте. Доля этого сектора экономики в данном государстве составляла всего 14,7%.

В 2021 году Россия заняла 49-е место в рейтинге крупнейших теневых экономик мира. Её объём – 20,5 трлн. руб. или 38,4% от ВВП страны. Ещё хуже обстоят дела у следующих стран: Грузия, Боливия и Зимбабве. Занятость в секторе теневой экономики в 2021 году также достигла значительного размера 15 млн. человек от общего числа занятых. За последний год число занятых в неформальном секторе эконо-

мики выросла на 1,5 млн. человек. К ним относятся прежде всего те, кто работает на незарегистрированных предприятиях. Больше всего неформальная занятость присутствует в таких секторах экономики как: строительство, сельское хозяйство, торговля.

Данные проблемы сильно снижают инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность российской экономики. Поэтому противодействие коррупции, противодействие экономической преступности и снижение доли теневой экономики является основным фактором улучшения инвестиционной активности и повышения уровня экономической безопасности страны.

Библиографический список

1. Зенченко С.В., Варганова М.Л. Обеспечение финансовой безопасности региона в условиях санкций и экономического кризиса // Экономика, предпринимательство и право. – 2019. – Т. 9. – № 4. – С. 257-270.
2. Кязимов М.С., Алиев Н.К. Эффективное противодействие коррупции и теневой экономике – главное условие экономической безопасности каждого государства // Теневая экономика. – 2019. – Т. 3. – № 4.

THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

T.P. Milguy, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Altai State Technical University
 (Russia, Barnaul)

Abstract. *The article is devoted to the study of the problems of economic security. The main threats to the economic security of the Russian Federation (shadow economy, corruption and others) have been studied. The indicators of the country's sustainable development proposed by the UN Commission on Sustainable Development are studied: the level of public health, business conditions, prosperity index, standard of living. Financial stability in the national security system of the state is considered.*

Keywords: *economic security, corruption, shadow economy, financial stability of the state.*

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Е.В. Мугаева, канд. экон. наук, доцент

Академия маркетинга и социально-информационных технологий

(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-150-152

***Аннотация.** В статье говорится о введенных санкциях против России и их влияние на российскую экономику. Также в данной работе тема санкций прослеживается не как явление недавнего периода, а как часть российской реальности, в которой уже много лет адаптируется, и функционируют бизнес структуры. При этом, не утратив свою значимость, и создавая достойную конкуренцию на рынке.*

***Ключевые слова:** санкции, аналитика, экономическое давление, торговые ограничения, инфляция, издержки.*

Тенденция США все чаще выбирать односторонний подход и применять санкции с экстерриториальным эффектом (или, как они это называют: вторичные санкции) ставит неамериканские компании и частных лиц перед дилеммой; должны ли они соблюдать санкции со стороны юрисдикции, которая им не принадлежит, и отказаться от интересных возможностей в России, или они должны принять Российские возможности и риск сами стать объектом санкций США. Это то, что каждая компания должна решить для себя. Ни американские, ни европейские санкции полностью не запрещают ведение бизнеса в России.

Соединенные Штаты, Европа и их союзники полагаются на Россию в части поставок нефти и газа, а также нескольких специализированных материалов. Но они также поставляют в Россию большую часть техники, транспортных средств, технологий и оборудования, которые помогают российской экономике работать.

Без мировой торговли российские заводы простаивали бы, предприятия закрывались, а полки оставались бы пустыми. Даже блокирование некоторых из этих товаров из стран, которые уже ввели санкции или ограничения, может привести к расчленению целых секторов в России. Некоторые российские компании, которые полагаются на импортные компоненты, уже испытывают трудности – по сообщениям, производственные линии автопроизводителя Lada уже простаивали ранее.

Между тем, страны, которые обычно продают товары в Россию, теряют гораздо меньше, когда торговля прекращается. По данным аналитиков, Россия ежегодно тратит 11,5 миллиардов долларов на крупнейший импорт – автомобили. Германия, Южная Корея и Япония лидируют на рынке, поставляя 63 процента автомобилей в Россию. Но они потеряют только около 3 процентов своего международного бизнеса, если прекратят продавать в Россию [2].

Российские авиакомпании обычно зависят от самолетов Boeing и Airbus. А без импорта аэрокосмической продукции Россия рискует остаться без специализированных деталей, необходимых для их обслуживания, – деталей, которые не всегда можно получить у сторонних поставщиков.

В целом, более половины товаров и услуг, поступающих в Россию, поступают из 46 или более стран, которые ввели санкции или торговые ограничения, при этом Соединенные Штаты и Европейский союз лидируют. Экономические барьеры остаются пористыми, но Запад неуклонно заполняет пробелы – в санкционный список были внесены более 400 политиков, представителей элиты и оборонных фирм.

Действительно, российские потребители испытывают экономическое давление. Например, широко распространены сообщения о панических покупках в российских супермаркетах, поскольку «российские каналы социальных сетей наводнены фотографиями пустых полок в супермар-

кетах и видеороликами людей, пытающихся купить пакеты с сахаром и крупами» [5].

Все это уже оказывает влияние на российскую экономику. Рубль провалился сквозь землю. Процентные ставки высоки. Инфляция стремительно растет. Импортные товары в основном трудно найти, и их запасы не пополняются, потому что никто не продает их в Россию из страха, что за них не заплатят - или заплатят только в рублях.

Россия занимает 11-е место в мире по величине экономики. Если бы это был штат США, общий объем экономического производства в России занял бы четвертое место в 2020 году, уступив Калифорнии, Техасу и Нью-Йорку и чуть опередив Флориду. Импорт составляет пятую часть ее валового внутреннего продукта. Многие из этих импортных товаров в настоящее время находятся под угрозой, поскольку Россия в скором времени столкнулась с большим количеством санкций, чем любая другая страна [3].

Вклад России в мировую экономику смещается в сторону сырья, которое, за несколькими заметными исключениями, такими как нефть, никель и палладий (используемые в автомобильных запчастях), может быть заменено товарами из других стран мира, показывает анализ данных мониторинга торговых данных.

В дополнение к явным санкциям, ограничения, встроенные в основу глобальных финансовых и торговых систем, также затрудняют торговлю с Россией для большинства стран. Крупнейшие мировые банки неохотно финансируют сделки, связанные с Россией – Goldman Sachs, JPMorgan Chase и Deutsche Bank заявили, что сворачивают бизнес, – а те фирмы, которых не пугают санкции или репутационные издержки ведения бизнеса с международным изгоем, скорее всего, будут напуганы перспективой получения денег во все более бесполезных для них рублях [5].

Глобальной платформы бронирования грузовых перевозок, странам, которые не напуганы, все равно будет трудно доставлять свои товары в Россию, поскольку фирмы, представляющие от 30% до 50%

мировых транспортных мощностей, уже бойкотировали страну [1].

Надежды России на то, что санкции останутся в силе, возлагаются в первую очередь на Китай, который теперь обладает значительными рычагами воздействия на своего северного соседа. Китай, ведущий мировой экспортер, поставляет около четверти российского импорта. Большинство из них не подпадают под санкции.

Растущий производственный сектор Китая может заменить некоторые товары из США и Европы, которые направлялись в Россию, но сейчас заблокированы. Страна уже поставляет значительную часть российского оборудования и электроники. Но замена не всегда возможна, особенно для высокотехнологичных товаров, и нет никакой гарантии, что Китай захочет их продавать. Даже если Китай захочет, создание, производство и поставка конкретных заменителей займет у Китая время, которого у России может и не быть [2].

Китай также поставляет в Россию подавляющее большинство своих меховых изделий, это одна из немногих товарных категорий, где Россия занимает доминирующее положение на потребительском рынке. Почти треть мировой торговли мехом приходится на Россию.

Между тем Китай достаточно независим от России, поскольку на российский рынок приходится 2% мирового экспорта Китая. Глобальной логистической платформы, из-за падения курса российской валюты неясно, захотят ли китайские поставщики вести там бизнес, даже если это разрешено законом [3].

Россия будет очень трудным местом для ведения бизнеса. Даже без какой-либо явной угрозы со стороны Запада, условия в России – колебания курса валюты и банковские проблемы – могут заставить китайские компании проявлять осторожность.

Заключение. Безусловно, экономическая стена вокруг России не является непреодолимой. Россия сохраняет значительные рычаги влияния на Европу из-за своих огромных запасов нефти. Нефть и газ с востока по-прежнему поступают на ключевые европейские рынки и продол-

жают приносить миллиарды долларов в иностранной валюте каждую неделю, что является финансовым спасательным кругом для российского режима.

Европа сегодня зависит от российской нефти и газа, но уже объявила о планах отказаться от значительной доли импорта

газа из России в следующем году. Влияние России на энергетику со временем ослабнет. Между тем, западные санкции, если они будут продолжаться, будут сдерживать рост производительности в российской промышленности и ослабят потенциал России.

Библиографический список

1. Маглинова Т.Г. Мировая экономика: Учебное пособие для студентов направления подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение. – Курск: Закрытое акционерное общество "Университетская книга", 2021. – 178 с.

2. Мугаева Е.В. Современные взгляды на теорию управления // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №7 (65). – С. 159-161.

3. Мугаева Е.В. Проблемы государственного регулирования инвестиционной деятельности регионов // В сборнике: Внедрение результатов инновационных разработок: проблемы и перспективы. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 137-140.

4. Тимофеев И.Н. Санкции против России: взгляд в 2021 г.: доклад 65/2021 / Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: НП РСМД, 2021.

5. Глобальные риски – 2022 и перспективы мировой экономики в прогнозах «фабрик мысли». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://globalcentre.hse.ru/news/562390029.html> / (Дата обращения: 21.04.2022)

ANTI-RUSSIAN SANCTIONS AND THEIR IMPACT ON THE COUNTRY'S ECONOMY

E.V. Mugaeva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Social Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article talks about the sanctions imposed against Russia and their impact on the Russian economy. Also in this work, the topic of sanctions is traced not as a recent phenomenon, but as part of the Russian reality, in which business structures have been adapting and functioning for many years. At the same time, without losing its importance, and creating worthy competition in the market.*

***Keywords:** sanctions, analytics, economic pressure, trade restrictions, inflation, costs.*

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Н.Н. Муравьева, канд. экон. наук, доцент

М.В. Харитonenкова, студент

**Волжский филиал Волгоградского государственного университета
(Россия, г. Волжский)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-153-158

***Аннотация.** На современное состояние малого бизнеса в России значительное влияние оказали пандемия COVID-19 и ее последствия. Определенную корректировку в траекторию его развития внесли и новые экономические санкции 2022 года, которые к настоящему времени непосредственно затронули лишь отдельные сферы деятельности малого бизнеса, но привели к усложнению ситуации в целом. В данной статье исследовано негативное и неоднозначное воздействие указанных событий на динамику ключевых экономических показателей деятельности субъектов малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, пандемия COVID-19, экономические санкции, экономические показатели развития малого бизнеса.*

Состояние малого бизнеса в России на каждом этапе его развития во многом предопределялось условиями и общей ситуацией в экономике и являлось ее своеобразным индикатором. Субъекты малого бизнеса, как наиболее подвижные и уязвимые по отношению к внешним воздействиям хозяйственные структуры, всегда чутко реагировали на различного рода проблемы и кризисные явления в стране, сокращая численность своих работников и объемы продаж, переориентируясь на осуществление других, более прибыльных, видов экономической деятельности, иногда и вовсе прекращая свою деятельность из-за невозможности функционировать в сложившихся условиях. При этом можно с уверенностью утверждать, что в настоящее время для малого бизнеса характерен именно «кризисный период» развития, который длится уже длительное время – с момента введения первых экономических санкций в 2014 г. Однако именно события последних нескольких лет – пандемия COVID-19 и ее последствия, и новые экономические санкции 2022 года – оказали наиболее значительное влияние на состояние малого бизнеса в России. И если негативное влияние «пандемийного» кризиса очевидно как свершившийся факт, то последствия «санкционного кризиса», как

утверждают аналитики, будут проявляться еще в течение нескольких лет.

Появление и распространение в 2020 г. новой коронавирусной инфекции (COVID-19) и введение ограничительных мер с целью замедлить ее распространение оказало непосредственное влияние на ухудшение финансово-экономического состояния субъектов малого бизнеса в России. Итоги влияния «пандемийного» кризиса в сжатой форме представлены в специальном докладе Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей, в качестве основных были выделены следующие [1]:

- негативные последствия различного вида затронули около 4,17 млн компаний сектора МСП от общего их числа 6,05 млн;

- на пике карантина не работало 56,1% малых предприятий и ИП;

- падение спроса коснулось 80% предприятий (до начала 2021 г. спрос не восстановился у 52,6% предприятий);

- оборот малых предприятий за 2020 г. снизился на 3,1 трлн руб.;

- доля малых предприятий, имеющих задолженность по кредитам (включая просроченную) от общего числа малых предприятий выросла в 2020 г. с 20 до 30%.

В целом состояние и развитие малого бизнеса определяется на основе динамики ключевых экономических показателей де-

тельности его субъектов: общее количество этих субъектов, количество сотрудников, работающих в сфере малого бизнеса, объем оборота продукции и услуг. В таблице 1 представлено значение указанных показателей для малых и микропред-

приятий за 2020-2021 гг. (поквартальное измерение) – период непосредственного воздействия введенных ограничительных мер для ведения бизнеса при пандемии COVID-19 в различных проявлениях и их последствия.

Таблица 1. Ключевые экономические показатели деятельности малых и микропредприятий за 2020-2021 гг. [2]

По состоянию на:	Малые предприятия			Микропредприятия		
	Кол-во субъектов, ед.	Кол-во работников, тыс. чел.	Оборот продукции и услуг	Кол-во субъектов, ед.	Кол-во работников, тыс. чел.	Оборот продукции и услуг
10.01.2020	224105	6189,17	1094	5675756	7429,62	4742
10.04.2020	222144	6174,39	1141	5740777	7364,82	5346
10.07.2020	221060	6179,8	1206	5813785	7360,46	6434
10.10.2020	217504	6141,15	1216	5384476	7559,66	6455
10.01.2021	216615	6143,49	1226	5450261	7519,07	6696
10.04.2021	215372	6128,19	1238	5547563	7473,87	6922
10.07.2021	217897	5826,25	1348	5390870	7044,36	7078
10.10.2021	213622	5834,19	1374	5496453	7003,48	7347
10.01.2022	212429	5824,98	1395	5636297	6970,88	7745
Изменение по сравнению с 10.01.2020, %	-5,21	-5,88	+27,51	-0,70	-6,17	+63,33

В целом, как демонстрируют статические данные, по итогам 2021 г. наблюдается снижение количества субъектов малого бизнеса: на 5,21% малых предприятий и на 0,7% микропредприятий (по сравнению с итогами 2019 г.). Сокращение количества работников, занятых в малом бизнесе более значительны: на 5,88% на малых предприятиях и на 6,17% на микропредприятиях. Оборот общего количества продукции

и услуг, напротив, продемонстрировал положительную динамику – на 27,51% и 63,33% соответственно по выделенным субъектам малого бизнеса, что обусловлено, главным образом, ростом цен на реализуемую продукцию и предоставляемые услуги. Для наглядности изменение основных экономических показателей деятельности субъектов малого бизнеса представлено на рисунке 1.

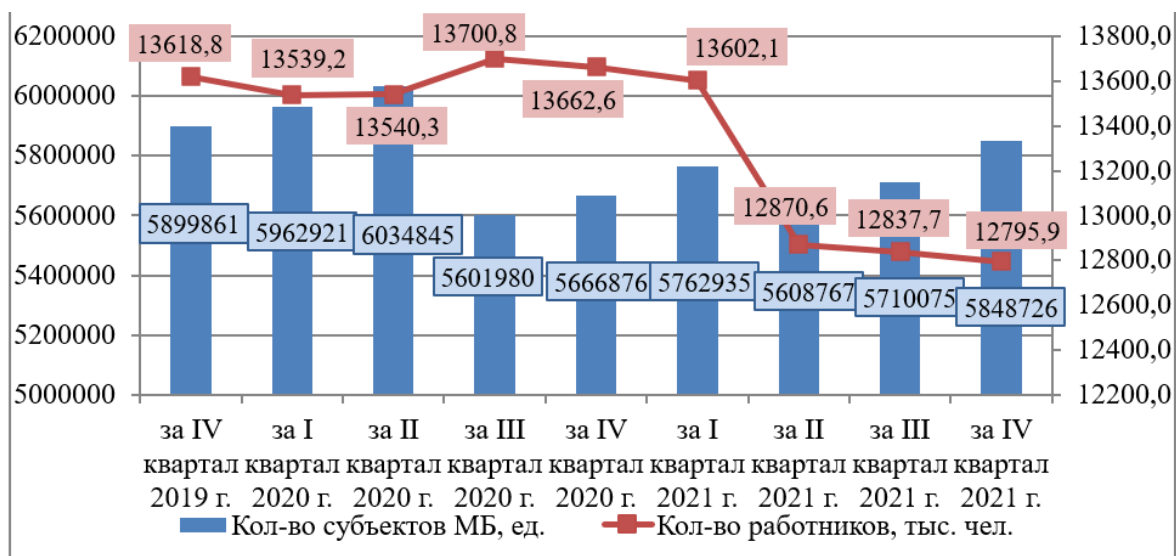


Рис. 1. Изменение основных экономических показателей развития субъектов малого бизнеса в поквартальном исчислении за 2020-2021 гг. [2]

Как видно на графике, по итогам 3 квартала 2020 г. наблюдается резкое сокращение количества субъектов малого бизнеса, в первую очередь, за счет сокращения численности микропредприятий, занимающих преобладающую долю в составе всех субъектов малого предпринимательства (более 95%). Такое сокращение объясняется тем, что многими предпринимателями были реализованы ранее принятые решения о прекращении работы, а еще часть пошла на ликвидацию, осознав невозможность прибыльной работы в новых условиях. На фоне сокращения численности субъектов увеличение количества занятых в этот период во многом определяется легализацией предпринимательской деятельности, которая выступила объективной необходимостью для получения помощи от государства. Резкое сокращение численности занятых в малом бизнесе наблюдается по итогам 2 квартала 2021 г. И если, начиная со 2 квартала 2021 г. количество субъектов малого бизнеса начинает постепенно увеличиваться, то численность занятых в нем продолжает снижаться, что является негативным показателем для экономики в целом, в т.ч. в области обеспечения занятости населения страны.

Необходимо отметить, что в 2021 г. ликвидация малых предприятий значительно сократилась, и по итогам года оказалась ниже на 25,9% по сравнению с предыдущим, 2020 годом. Отмечается также увеличение количества вновь открытых предприятий: 202,2 тыс. против 196,6 тыс. в 2020 г. [3, с. 63]. При этом, как утверждают аналитики, значительное ко-

личество малых предприятий в 2021 г. нарастили обороты по сравнению с пандемийным 2020 г., но так и не вернулись к показателям докризисного 2019 г. Хуже всего от последствий COVID-19 восстанавливалась сфера услуг: предприятия фиксируют сокращение персонала, рост закупочных цен и стоимости аренды, с которыми не могут справиться из-за вынужденных простоев [4]. Кроме того, многие предприятия малого бизнеса (особенно, сферы общественного питания, торговли, бьюти-индустрии, развлечений, фитнеса и пр.) столкнулись с новыми затруднениями: обязательной вакцинацией сотрудников, QR-кодами, нерабочими днями и запретом на посещение торговых центров для молодежи в возрасте до 18 лет без сопровождения родителей. Тем не менее, отдельные виды деятельности, например, предоставление медицинских услуг и продажа электроники, напротив, нарастили обороты, даже по сравнению с 2019 г.

Одним из показателей, характеризующих состояние малого бизнеса на современном этапе, является также распределение его субъектов по видам экономической деятельности. Фактом, заслуживающим внимание, представляется изменение состава наиболее популярных видов экономической деятельности (по видам ОКВЭД) на начало и конец рассматриваемого периода. Для сравнения структура 10 наиболее популярных среди субъектов малого бизнеса видов ОКВЭД на 10.01.2020 г. (т.е. по итогам 2019 г.) и на 10.01.2022 г. (т.е. по итогам 2021 г.) представлена в таблице 2.

Таблица 2. Состав и структура 10 наиболее популярных среди субъектов малого бизнеса видов ОКВЭД на 10.01.2020 г. и на 10.01.2022 г. [2]

на 10.01.2020 г.		на 10.01.2022 г.	
виды ОКВЭД	доля, %	виды ОКВЭД	доля, %
49.41. Деятельность автомобильного грузового транспорта	15%	49.41. Деятельность автомоб. груз. транспорта	17%
96.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты	13%	47.11. Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями	13%
47.11. Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями	13%	47.91. Торговля розничная по почте или информационно-коммуникационной сети Интернет	12%
47.8. Торговля розничная в нестационарных торговых объектах и на рынках	11%	68.20. Аренда и управление собств. или арендованным недвижимым имуществом	10%
49.4 Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам	10%	47.71. Торговля розничная одеждой в специализированных магазинах	9%
47.71. Торговля розничная одеждой в специализированных магазинах	9%	96.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты	9%
68.20. Аренда и управление собств. или арендованным недвижимым имуществом	9%	49.4. Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам	8%
49.32. Деятельность легкового такси и арендованных легковых автомобилей с водителем	8%	47.19. Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	8%
47.19. Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах	8%	49.32. Деятельность легкового такси и арендованных легковых автомобилей с водителем	7%
68.20.2. Аренда и управление собств. или арендованным нежилым недвижимым имуществом	6%	56.10. Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания	7%

Сравнительная характеристика представленных данных позволяет сделать вывод об изменении как состава, так и структуры видов экономической деятельности субъектов малого бизнеса, на что, безусловно, повлияла пандемия и различного рода ограничения, связанные с ведением отдельных видов деятельности. Об этом, в частности, свидетельствует появление в структуре по итогам 2021 г. в качестве наиболее популярных такого вида как «торговля розничная по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет».

Еще одним испытанием для малого бизнеса в России стали санкционные последствия спецоперации на Украине. Однако необходимо отметить, что на малый бизнес сильное воздействие оказывают те события, которые происходят конкретно в его секторе экономики. Поэтому если в некоторых отраслях, ориентированных на госзаказ, практически ничего не поменялось, то в областях, завязанных на торговле европейским импортом или на импортных комплектующих, сложилась критическая ситуация. По мнению экспертов,

наиболее сильно санкционная политика отразилась на сферах снабжения, логистики и поставок [5]. Цепочки закупок сырья, материалов, комплектующих, оборудования, которые формировались годами, оказались частично или полностью парализованными. Особенно сильно пострадали малые предприятия, которые построили большую часть своей деятельности на обслуживании ушедших или уходящих с российского рынка иностранных компаний. Изначально, по словам экспертов, большое влияние оказал также курсовой скачок. И хотя курс иностранной валюты на текущий момент (июль 2022 г.) снизился, опустившись значительно ниже отметок начала 2022 г., цены за ним серьезно не последовали, отыграв не более 50% от первоначального роста.

Весьма значимым выступает также тот факт, что эффективность деятельности большей части малого бизнеса (торговли, общественного питания, оказания услуг) во многом зависит от потребительской активности внутри страны. И если возникший непосредственно после начала вышеупомянутых событий всплеск потреби-

тельской активности привел к резкому увеличению спроса населения на товары первой необходимости и предметы длительного пользования, то к настоящему времени, напротив, наблюдается значительное сокращение спроса в связи с переходом населения в «режим ожидания».

К наиболее существенным последствиям введения новых экономических санкций 2022 г. для малого бизнеса следует отнести:

– рост закупочных цен и, как следствие, резкое увеличение себестоимости продаж;

– снижение покупательной способности населения, приведшее к сокращению спроса и выручки;

– проблемы с логистикой и разрыв цепочек поставок.

Предварительное воздействие указанных последствий на общее состояние малого бизнеса в России на современном этапе позволяет оценить ежемесячная динамика общего количества субъектов МБ (включая микропредприятия) и количества работников, занятых в этой сфере (рис. 2).

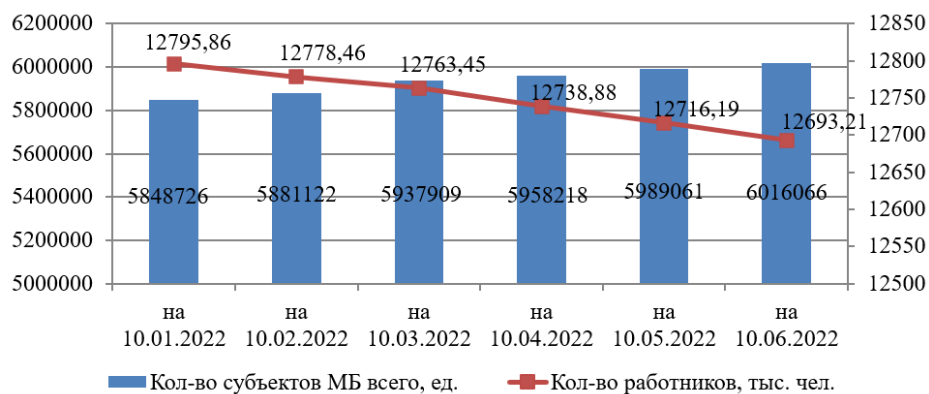


Рис. 2. Динамика общего количества субъектов МБ и количество работников с января по май 2022 г. [2]

Так, с начала 2022 г. наблюдается увеличение количества субъектов малого бизнеса (малых и микропредприятий), в т.ч. несмотря на введенные экономические санкции. При этом необходимо отметить, что количество малых предприятий (без микро) сократилось на 0,95% по сравнению с показателями на январь 2022 г., а количество микропредприятий увеличилось на 3%. Однако отрицательную динамику продемонстрировало количество занятых в сфере малого бизнеса, что наблюдается в каждом месяце рассматриваемого периода. Это связано с тем, что малые предприятия, стремясь сохранить свой бизнес, вынуждены идти на сокращение численности своих работников, в т.ч. посредством вывода сотрудников «за штат» и перевод их на использование договоров гражданско-правового характера.

В сложившейся ситуации на текущий момент масштаб сокращения доли малых предприятий предсказать сложно, но, по мнению экспертов, он вполне может быть

сопоставим с потерями за период пандемии [5].

Таким образом, современное состояние малого бизнеса в России характеризуется как крайне сложное. Значительное влияние на сокращение сектора малого бизнеса в российской экономике оказала пандемия COVID-19 и ее последствия, в т.ч. прекращение работы и ликвидация отдельных малых предприятий в связи с невозможностью прибыльной деятельности в сложившихся условиях. Введение новых экономических санкций в 2022 г. значительно затронуло отдельные сферы деятельности малого бизнеса и привело к усложнению ситуации в целом. При этом, как утверждают аналитики, воздействие этих санкций в ближайшем времени будет усугубляться. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что только поддержка государства поможет российскому малому бизнесу устоять перед внешними вызовами.

Библиографический список

1. МСП / Постковид: время для системных решений (специальный доклад Президенту РФ). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf>.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Федеральная налоговая служба Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>.
3. Корчагина И.В. Оценка влияния пандемии на малое и среднее предпринимательство в России в 2020 году // BENEFICIUM. – 2021. – № 2 (39). – С. 61-69.
4. «Никто не знал, что будет завтра»: каким был 2021 г. для малого бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/450237-nikto-ne-znalcto-budet-zavtra-kakim-byl-2021-j-dla-biznesa>
5. Малый бизнес в жерновах истории // «ПМЭФ». Приложение №105 от 16.06.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/5407057?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

STUDY OF SMALL BUSINESS' CURRENT STATE IN RUSSIA

N.N. Murav'eva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.V. Kharitonenkova, *Student*

Volzhskiy branch of Volgograd State University
(Russia, Volzhskiy)

***Abstract.** The COVID-19 pandemic and its consequences have had a significant impact on the current state of small business in Russia. The new economic sanctions of 2022 have made a certain adjustment to the trajectory of its development. To date, they have directly affected only certain areas of small business activity, but have led to a complication of the situation as a whole. This article examines the negative and ambiguous impact of these events on the dynamics of small business' key economic indicators.*

***Keywords:** small business, COVID-19 pandemic, economic sanctions, economic indicators of small business development.*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МОНЕТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

М.Т. Назекова, старший преподаватель
Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова
(Кыргызстан, г. Бишкек)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-159-163

Аннотация. Важным показателем состояния денежного обращения является уровень монетизации экономики. Статья посвящена анализу показателей структуры и качества денежной массы в экономике, уровня монетизации и факторов, влияющих на них. Сравнение макроэкономических показателей развития экономики и уровня монетизации позволит отследить возможную степень влияния. На основе анализа уровня монетизации производится сравнение состояния денежного обращения в Кыргызской Республике.

Ключевые слова: коэффициент монетизации, валовой внутренний продукт, денежное обращение, денежная масса, уровень монетизации.

Для оценки эффективности экономики стран существуют различные показатели, одним из них является коэффициент монетизации экономики, который воздействует на объем денежной массы в обращении, и характеризует потребность экономики в денежной массе. Через процесс монетиза-

ции экономики происходит регуляторное воздействие на формирование спроса и предложения на денежном рынке. Монетизация экономики отражает насыщенность ликвидными активами, которые выполняют такие функции как обращения и платежа [1].

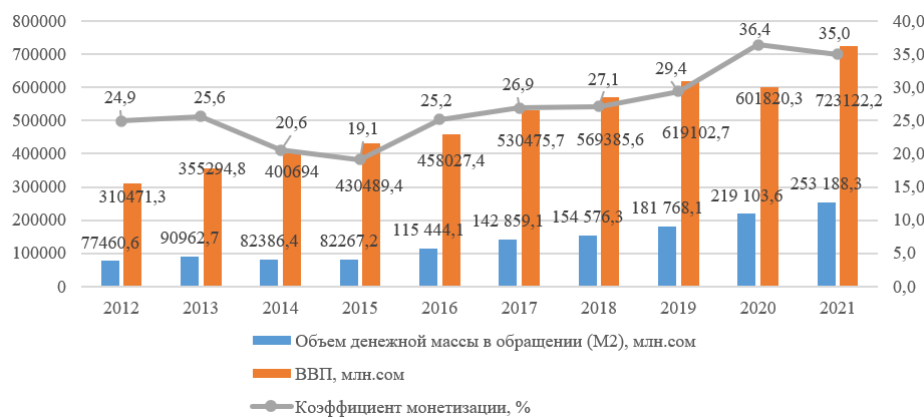


Рис. 1. Динамика монетизации в Кыргызской Республике 2012-2021 гг. (рассчитано автором по данным [2, 3])

Уровень монетизации сама по себе это показатель насыщенности деньгами или активами экономики, соответственно, если ее не достаточно, то происходит постоянное голодание инвестиционного предложения, кредиты дорожают, что приводит к затормаживанию развития предприятий. Как видно из рисунка 1. максимальное значение коэффициента монетизации экономики составляет порядка 36,4% в 2020 году, минимальное 2015 году 19,1%. В

2020 году увеличение произошло за счет снижения ВВП на 2,8%, а также увеличением денежной массы в обращении на 20,5% по сравнению с 2019 годом. Можно увидеть, за последние пять лет показатель растет, однако темпы прироста не слишком быстрые. В мировой практике страны с коэффициентом монетизации ниже 50% не показывают экономического прогресса. Поэтому существенных положительных изменений в экономике Кыргызстана в

ближайшее время ожидать не приходится. Доказана прямая зависимость развития экономики от уровня монетизации. По некоторым данным сама система оценки монетизации экономики, требует более тщательной формулировки исходя из рекомендации международных финансовых институтов.

Нельзя забывать о внешних факторах и связи между количеством денег и уровнем ВВП, так как от этих переменных зависит уровень монетизации экономики. Исходя из этого, необходимо проанализировать взаимосвязь коэффициента монетизации с ключевыми макроэкономическими факторами, а именно с динамикой уровня инфляции и темпами изменения ВВП.

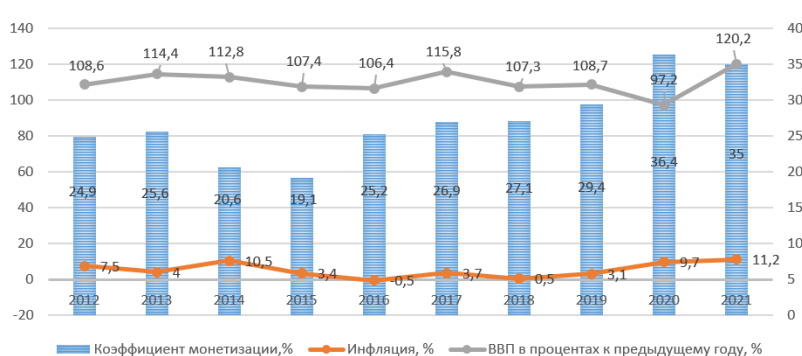


Рис. 2. Динамика коэффициента монетизации, инфляции и темпы изменения ВВП (расчитано по данным [2,3])

Представленный рисунок 2 позволяет оценить взаимосвязь динамики инфляции в Кыргызстане и темпов изменения ВВП с ростом монетизации экономики. Таким образом, с 2015 по 2019 год уровень инфляции снижался, а денежная масса увеличивалась, но коэффициент монетизации оставался относительно стабильным. 2020-2021 годы характеризуются ростом инфляции на фоне значительного влияния глобальных инфляционных процессов, усугубляемых ростом спроса и ликвидности на мировых товарных рынках, подкрепляемых новыми всплесками COVID-19 и сбоями глобальных цепочек поставок. Негативные внешние условия и неблагоприятные погодные условия оказали значительное влияние на динамику цен в Кыргызской Республике, наряду с замедлением экономического роста.

Для увеличения денежной массы без параллельного роста инфляции средства должны быть сконцентрированы в реальном секторе экономики, то есть в финансировании инновационных высокотехно-

логических проектов. Такая стратегия позволит получить максимальный долгосрочный мультипликатор, что существенно повлияет на темпы экономического роста. Однако увеличение М2 и дополнительных кредитов необходимо сочетать с политикой, направленной на повышение доходов и покупательной способности населения.

Рассмотрев динамику агрегата М2 и инфляции, можно сделать вывод, что при увеличении денежной массы произошел резкий скачок инфляции. В 2020 году это связано с тем, что рост денежной массы сопровождался значительным падением ВВП.

Как видно из рисунка 3. управление дефицитом бюджета пока происходит на уровне риск-менеджмента. Резкие флуктуации показателей говорят о нестабильности всей экономической и финансовой системы. Такие колебания дефицита бюджета связаны отсутствием планирования экономики в рыночных условиях, а также зависимости исполнения бюджета от внешних вливаний.

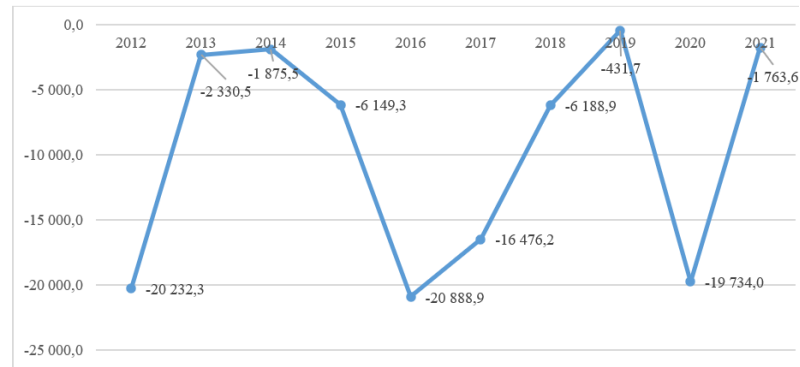


Рис. 3. Динамика дефицита бюджета Кыргызской Республики за 2012-2021 гг. [3]

Дефицит бюджета и уровень монетизации экономики довольно сильно коррелируются, НБКР является одним из проводников системы оценки государственных ликвидных активов и одним из них является система покрытия дефицита бюджета через государственные ценные бумаги.

Для нормального функционирования предприятий и осуществления инвестиций уровень монетизации должен быть не менее 50% [4]. Динамика уровня монетизации и инвестиций в экономику представлена на рисунке 4.



Рис. 4. Динамика уровня монетизации и инвестиций в основной капитал (рассчитано по данным [2,3])

В целом можно отметить определенную зависимость между динамикой уровня монетизации и динамикой инвестиций в основной капитал в процентах к предыдущему году. Видно, что в рассмотренный период коэффициент монетизации существенно возрастал, при этом темп роста инвестиций в основной капитал с 2015 года начал снижаться. В целом происходит сокращение поступлений инвестиций в основной капитал, что характеризуется спадом экономики страны. Таким образом, более высокий рост объемов денежной массы не приводил опосредованно к повышению темпов роста номинальных объемов инвестиций в основной капитал.

Во многих источниках при оценке уровня монетизации, берется кредитный

портфель, на самом деле базой должно служить показатель деньги в обращении.

Как видно из рисунка 5, денежная база республики довольно стабильно росла, за исследуемый период. Деньги в обращении в 2021 году по сравнению с 2012 годом выросла фактически в 2,5 раза, резервы депозитных корпорации выросли почти в 3 раза. Причиной такого роста стали операции НБКР на рынке капиталов. С одной стороны НБКР охотно размещал на депозитах деньги, и одновременно увеличивалась циркуляция валютных операции, которые были нацелены только на стабилизацию сома. Темп роста денежной базы увеличивался довольно хорошими темпами.



Рис. 5. Денежная база Кыргызской Республики, млрд.сом

Сама система оценки денежной базы показывает некоторый порядок трансмиссионных каналов, соответственно урегулирование системы денежной базы именно по движению, могут дать определенный эффект.

Одним из главных причин низкого уровня монетизации экономики республики является не контролируемая инфляция. Во многих странах постсоветского пространства прибегают к ограничению денежной массы в экономике. Данный процесс для монетарных властей наиболее удобная позиция исходя из возможностей экономики. Одним из главных проблем для всей экономики Кыргызстана является платежный баланс, как основной документ показывающий внешнеэкономическую деятельность республики. Можем более детально сформулировать данный контекст. Во-первых, экспорт и его структура позволяет говорить о низкой добавленной стоимости экспортируемых товаров, в свою очередь данная позиция снижает уровень долларовых потоков в экономику. Во-вторых, система

финансирования импорта через торговлю в принципе порождает иждивенческую экономику, которая наблюдается у нас. Здесь можно сказать, что одновременно с удержанием сома и неудовлетворительной монетизацией мы фактически покупаем инфляцию.

НБКР на текущий момент и в историческом плане всегда придерживался системы манетарного таргетирования с целью сдерживания уровня цен за счет контроля денежной базы и денежной массы.

Управление денежной массы как промежуточной цели или локальной цели как контроль за денежной базой в принципе приводит только к оперативным реакциям со стороны НБКР. Денежные мультипликаторы на текущий момент создают «искусственный эффект стабильности». Прямой задачей НБКР должно быть создание условий для развития экономики, а не искусственное поддержание курса национальной валюты и сдерживание инфляции. Показателем работы НБКР должно стать успешное развитие экономики и увеличение ВВП страны.

Библиографический список

1. Греков И.Е. О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня // Финансы и кредит – 2007. – № 11. – С. 60-70.
2. Годовой отчет НБКР за 2012-2021 гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbkr.kg.
3. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat.kg.
4. Даниловских Т.Е. Уровень монетизации экономики, как инструмент экономической политики РФ // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – №38. – С. 164-167.

THE CURRENT STATE OF MONETIZATION OF THE ECONOMY OF THE KYRGYZ REPUBLIC

M.T. Nazekova, *Senior Lecturer*

Kyrgyz Economic University named after M. Ryskulbekov
(Kyrgyzstan, Bishkek)

***Abstract.** An important indicator of the state of money circulation is the level of monetization of the economy. The article is devoted to the analysis of indicators of the structure and quality of the money supply in the economy, the level of monetization and the factors influencing them. Comparison of macroeconomic indicators of economic development and the level of monetization will allow you to track the possible degree of influence. Based on the analysis of the level of monetization, the state of money circulation in the Kyrgyz Republic is compared.*

***Keywords:** monetization coefficient, gross domestic product, money circulation, money supply, monetization level.*

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

М.В. Непарко, доцент

А.В. Нестеренко, студент

**Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-164-167

***Аннотация.** В статье рассмотрены экономические санкции против России, как попытка ослабления ее экономики. Снижение импорта свидетельствуют о том, что недоступность иностранных технологий и компонентов влияет на техническое оснащение России. В свою очередь, Правительство Российской Федерации также принимает неотложные меры по ограничению импорта и экспорта товаров. В статье анализируется динамика экспортного контроля, проблемы, а также меры преодоления проблем, вызванных санкциями, поскольку под действие экспортного контроля попадает в первую очередь высокотехнологичная продукция и передовые технологии необходимые для научно-технического прогресса.*

***Ключевые слова:** санкции, экспортный контроль, товар, экспорт, технологии, ограничения.*

В ходе специальной операции правительство США ввело ограничения в отношении России, включая меры по блокировке активов, лицензионные требования, применимые к экспорту, реэкспорту и передаче товаров, предназначенных для использования в определенных отраслях российской промышленности. Меры экспортного контроля защищают национальную безопасность России и интересы ее внешней политики, которые необходимы для реализации своих стратегических целей.

Европейский союз (ЕС) присоединился к США в части эмбарго на товары, которые включают в себя сложные технологии, разработанные и произведенные в Соединенных Штатах, а также определенные товары иностранного производства, которые содержат или основаны на технологиях американского происхождения или других технологиях, которые являются важным вкладом в российскую экономику, ключевые технологии и другие сектора. Эти меры экспортного контроля нацелены в первую очередь на российский оборонный, аэрокосмический и морской секторы. Экспортный контроль включает контроль за экспортом из-за границы определенных товаров иностранного производства. Таким образом, ожидалось, что товары, ко-

торые Россия не может производить, не будут поступать на ее территорию.

ЕС, в свою очередь, выпустил две директивы, ограничивающие европейский бизнес в продажах оборудования так называемого двойного назначения в Россию. Под действие Регламента Совета ЕС 328 от 25 февраля 2022 года подпадают товары, которые можно перемещать с территории ЕС на территорию РФ только по специальным разрешениям и лицензиям, выданным компетентными органами ЕС. Если европейский производитель хочет поставлять в Россию товары из санкционного списка, он может оформить лицензию на экспорт товара в РФ и продолжать торговлю, как до введения санкций.

В свою очередь, Указом Президента РФ от 26.03.2022 № 73-ФЗ внесены изменения в Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». Правительство России было наделено новыми полномочиями по осуществлению экспортного контроля в рамках противодействия иностранным санкциям.

Под экспортным контролем понимается комплекс мер, обеспечивающий порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть

использованы при создании оружия массового поражения (ядерного, химического, бактериологического (биологического) и токсинного оружия), средств его доставки (ракет и беспилотных летательных аппаратов, способных доставлять оружие массового поражения), а также иных видов вооружения и военной техники.

Экспортный контроль основывается на запретительно-разрешительном (лицензионном) порядке ввоза/вывоза определенных товаров и технологий, попавших в специальные контрольные списки. Списки формируются Правительством Российской Федерации исходя из безопасности государства.

Экспортный контроль также является одним из способов регулирования ввоза и вывоза продукции особого назначения.

В осуществлении экспортного контроля задействована Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК) и другие федеральные органы государственной власти, наделенные полномочиями осуществления экспортного контроля; отраслевые министерства и ведомства.

ФСТЭК России реализует государственную политику, осуществляет межведомственную координацию и взаимодействие, специальных и контрольных функций в области экспортного контроля в Российской Федерации.

Динамика ФСТЭК России в сфере экспортного контроля по основным показателям представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика основных показателей проведения экспортного контроля в России за 2019-2021 гг. [4]

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г., в % к	
				2019 г.	2020 г.
Общее количество проведенных проверок, ед.	45,0	18,0	21,0	46,6	116,6
Объем финансовых затрат на проведение 1 проверки, тыс. руб.	52,8	30,7	63,8	120,8	207,6
Объем финансовых затрат на осуществление проверок, тыс. руб.	2 380,0	553,0	3 125,0	131,3	565,1
Среднее количество работников (проверяющих) в расчёте на одну проверку, ед.	1,0	3,3	2,8	280,0	85,0
Количество плановых проверок	45	15	18	40,0	120,0
Количество внеплановых проверок	2	3	3	150,0	100,0
Выполнение ежегодного плана проведения ФСТЭК России плановых проверок в сфере экспортного контроля, %	98,0	100,0	100,0	100,0	102,0

Как показал анализ показателей экспортного контроля в 2021 году проведена 21 проверка, что на 53,4% меньше по сравнению с базисным годом и на 16,6% больше – по сравнению с прошлым годом. Объем финансовых затрат на осуществление проверок в 2021 году составил 3125 тыс. руб., что по сравнению с 2020 годом в 5 раз больше, в сравнении с 2019 годом больше на 31,3%. Объем финансовых затрат на осуществление 1 проверки в 2021 году составил 63,8 тыс. руб., что по сравнению с 2020 годом больше почти в 2 раза, а по сравнению с 2019 годом больше на 20,8%.

На увеличение объема финансовых затрат повлияли командировочные расходы (в следствии увеличения стоимости транспортных, гостиничных и др. услуг), связанные с проведением контрольных меро-

приятий вне мест постоянного места нахождения органа государственного контроля.

Среднее количество работников (проверяющих) в расчёте на одну проверку в 2021 году составило 2,8 ед., по сравнению с 2020 годом данный показатель сократился на 15%, а по сравнению с 2019 годом увеличилось 2,8 раза. Количество плановых проверок в 2021 году увеличилось на 3, по сравнению с 2020 годом, а по сравнению с 2019 годом сократилось в 2,5 раза.

В свою очередь количество внеплановых проверок в 2021 и 2020 году не изменилось, по сравнению с 2019 годом проверки увеличилось на 50%.

В структуре проведенных проверок за 2019-2021 гг. доминируют выездные проверки (рис. 1).

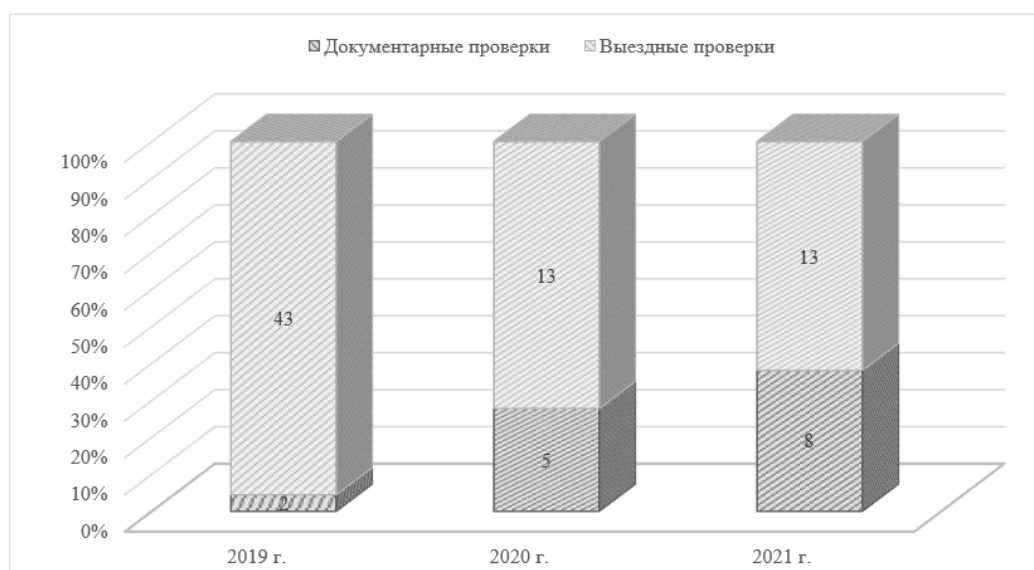


Рис. 1. Структура проведенных проверок в области экспортного контроля за 2019-2021 гг., ед.

Из рисунка 1 следует, что выездная форма проверок используется чаще, чем документарная. Это связано с возможностью за короткое время наиболее объективно определить состояние выполнения проверяемым лицом обязательных требований, являющихся предметом проверок.

В ходе проверок выявлены следующие правонарушения:

- проведение экспортных внешнеэкономических операций с товарами, без лицензий или разрешений;
- нарушение установленного порядка учета внешнеэкономических сделок для целей экспортного контроля.

Результаты проведенных мероприятий свидетельствуют об эффективности профилактической работы, осуществляемой ФСТЭК России.

В тоже время в сфере экспортного контроля существуют проблемы, связанные с недостаточной информированностью:

Библиографический список

1. Непарко М.В., Савельева В.Д. Анализ таможенной реформы в России и зарубежных странах, определение направлений заимствования положительного опыта // Вестник Академии знаний. – 2021. – № 5 (46). – С. 233-238.
2. Мигел А.А., Волкова К.А. Особенности перемещения и направления совершенствования порядка вывоза отдельных категорий товаров в таможенной практике Российской Федерации // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – №69-3. – С. 135-137.

- участников ВЭД о требованиях и процессе экспортного контроля в отношении продукции двойного назначения;

- экспортеров о статусе заявки на получение разрешительных документов;

- порядка получения лицензии на поставку продукции при условии неизменности технических характеристик продукции.

Таким образом, решение перечисленных проблем стало бы залогом эффективного развития экспортного контроля в России. Главным целевым ориентиром осуществления Основных направлений развития экспорта на период до 2030 г. является достижение качественных изменений в структуре экспорта за счет опережающего роста высокотехнологичных, наукоемких товаров и услуг.

3. Евразийская экономическая комиссия. Официальный сайт – Международная деятельность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/> (дата обращения 29.06.2022).

4. Официальный сайт ФСТЭК России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fstec.ru/> (дата обращения: 10.05.2022).

IMPLEMENTATION OF EXPORT CONTROL UNDER SANCTIONS

M.V. Neparko, *Associate Professor*

A.V. Nesterenko, *Student*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article considers economic sanctions against Russia as an attempt to weaken its economy. The decrease in imports indicates that the unavailability of foreign technologies and components affects the technical equipment of Russia. In turn, the Government of the Russian Federation is also taking urgent measures to restrict the import and export of goods. The article analyzes the dynamics of export control, problems, as well as measures to overcome the problems caused by sanctions, since high-tech products and advanced technologies necessary for scientific and technological progress are primarily subject to export control.*

***Keywords:** sanctions, export control, goods, exports, technologies, restrictions.*

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**М.В. Непарко, доцент****А.В. Нестеренко, студент****Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-168-170

Аннотация. Тема экономических санкций, принятых США, ЕС и некоторых других стран в отношении России, оказалась в центре внимания российских и иностранных политиков и экономистов и является актуальной. В статье рассматриваются факты применения мер воздействия (торговые, экономические и финансовые санкции), которые используются странами участницами международной торговли (США, ЕС, Австралией, Японией и др.) по отношению к Российской Федерации с целью принудить ее к изменению политического курса. Цель статьи – рассмотреть меры противодействия торговых и финансовых ограничений со стороны государства. Под влиянием санкций Правительство Российской Федерации принимает меры по преодолению экономических последствий санкций. Введен мораторий на проверки соблюдения валютного законодательства. Россельхоз разрешил ввоз в Россию сельхозпродукции, Минпромторг РФ отменил наказание за параллельный импорт – ввоз в страну продукции без разрешения правообладателя, ФТС России отменила ввозные пошлины для некоторых импортных товаров. По итогам рассмотренных мер, можно сделать заключение, что санкции оказывают слабое влияние на экономику государства, принятые меры снижают напряжение экспорта и импорта товаров.

Ключевые слова: санкции, валютный контроль, внешняя торговля, экспорт, импорт, ограничения, таможенные пошлины.

Весной 2022 года произошло много изменений вследствие санкций принятых США, ЕС и некоторых других стран в отношении России, из-за которых пришлось перестраиваться таможенным органам, бизнесу, и логистическим компаниям.

Санкции коснулись сферы технологий, а также дорогих автомобилей, антиквариата и других товаров. Великобритания ограничила экспорт микроэлектроники и навигационного оборудования. Ограничения принимались в несколько этапов для каждой страны и каждой группы товаров.

Закрыли свой бизнес компании из стран, наложивших санкции. Так ушли с российского рынка: Ikea, Mango, Procter & Gamble, Apple, Airbnb, OBI, H&M, Samsung, Booking, Макдональдс, Nike, Nestle, Microsoft и т.д. Список каждый день обновляется, появляются новые компании, которые приостанавливают работу в России.

Еще одна проблема, с которой столкнулись компании, – отказ европейских и американских логистических компаний

осуществлять перевозки на территории РФ.

Крупнейшая логистическая компания Maersk прекратила сотрудничество с Россией: перестали доставлять грузы в порты России – Санкт-Петербурга, Новороссийска, Владивостока и Находки; отказались от букинга морских контейнеров для российских компаний. Среди зарубежных морских контейнерных перевозчиков, которые поддержали бойкот России также MSC, CMA CGM, ONE LINE. Грузооборот северо-западных портов России, в числе которых Петербург и Ленинградская область, сократился на 41%. Объем контейнерных перевозок из Западной Европы и стран Атлантики в петербургский порт снизился на 70%.

Отечественные перевозчики также попали под санкции, им запретили заходить в европейские порты, на территорию Евросоюза. В результате груз передается на границе европейским транспортным компаниям для доставки конечному потребителю, но из-за большого количества грузов, компании не справляются, товары не

доставлены в срок, образуется дефицит отдельных видов товаров. Создают очереди на границе и таможенные органы: проверяет документы, грузы тщательно досматривают. Все это делает перевозки на европейском направлении дорогими и долгими.

Возникают сложности и с формированием цен. Стоимость услуг по перевозке груза увеличилась в два раза. Кроме этого, введены дополнительные ввозные пошлины за отправку товара в США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Великобританию 35% от стоимости товара. Из-за этого также выросли цены на товар.

Правительство Российской Федерации принимает ряд мер, способствующих снятию напряжения при экспорте и импорте товаров.

Так, Россельхоз разрешил ввоз в Россию сельхозпродукции, например, томатов из Армении и Азербайджана, картофеля из Египта, кабачков, перцев и баклажанов из Турции.

Минпромторг отменил наказание за параллельный импорт – ввоз в страну продукции без разрешения правообладателя. Послабления коснутся тех товаров, которые необходимы для насыщения непосредственно российского рынка.

ФТС России отменила ввозные пошлины для некоторых импортных товаров. Среди таких товаров компоненты для электронной продукции, строительные материалы, ткань и пряжа, удобрения, упаковочные материалы, бумага и картон. Отмена пошлин действует на товары, задекларированные на таможне до 30 сентября 2022 года.

В сложившейся ситуации усилия таможенных органов сосредоточены на ускоренной поставке товаров первой необходимости на российский рынок – продовольствием, медицинскими препаратами, технологическим и промышленным оборудованием. В рамках этой работы принят упрощенный порядок оформления таких товаров, который вошел в правительственный План первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях экономических ограничений.

Для упрощения контрольных процедур были снижены объемы применения систе-

мы управления рисками, актуализировано около 200 профилей риска. Автоматизирована процедура транзита: 99% транзитных деклараций подается в электронном виде, реализована технология автовыпуска. Эти меры позволили ускорить прохождение грузов через границу без снижения эффективности контроля.

Одна из важнейших задач ФТС России в текущих условиях – это информирование участников ВЭД о предпринимаемых таможенными органами мерах по упрощению контрольных процедур и снижению нагрузки на бизнес. В рамках реализации этой задачи региональные таможенные управления и таможни проводят просветительские мероприятия, рассматриваются изменения законодательства Российской Федерации, направленные на нивелирование последствий экономических ограничений, даются разъяснения нормативных документов, регламентирующих специальные экономические меры в сфере внешней торговли, а также разъясняются меры по оптимизации совершения таможенных операций в целях снижения административной нагрузки на бизнес.

Особое внимание участников ВЭД обращено на перечень таможенных процедур, при помещении товаров, под которые не требуется разрешительный порядок вывоза. Разъясняется применение сертификата происхождения товаров при ввозе и вывозе продукции, порядок корректировки декларации на товары, получения разрешения на вывоз импортных товаров за пределы РФ и по ряду других волнующих предпринимателей проблем.

Отдельное внимание уделено требованиям маркировки продукции. До 1 марта 2023 года допускался ввоз на территорию Российской Федерации продукции без маркировки, предусмотренной обязательными требованиями, в том числе в части маркировки единым знаком обращения на рынке ЕАЭС (знак ЕАС). Это касается продукции, предназначенной для обращения исключительно на территории Российской Федерации. При этом такая маркировка в обязательном порядке должна быть нанесена на ввезенную продукцию до ее реализации потребителю.

В условиях внешнеэкономического давления таможенные органы остаются мак-

симально открытыми при взаимодействии с бизнесом и деловыми кругами. ФТС России ежедневно проводится оперативный мониторинг складывающейся экономической ситуации. Взаимодействие с участниками внешнеэкономической деятельности по проблемным вопросам осуществляется в оперативном режиме.

Выработанные Правительством РФ и другими ведомствами решения в части упрощения и ускорения таможенных и других контрольных процедур незамедлительно доводятся ФТС России до террито-

риальных таможенных органов для их практической реализации. Кроме того, в структурных подразделениях ФТС России созданы «горячие линии» для физических лиц и участников ВЭД, при обращении граждан непосредственно в таможенные органы должностными лицами представляются все необходимые консультации.

По итогам рассмотренных мер, можно сделать заключение, что санкции оказывают слабое влияние на экономику государства, принятые меры снижают напряжение экспорта и импорта товаров.

Библиографический список

1. Непарко М.В., Савельева В.Д. Анализ таможенной реформы в России и зарубежных странах, определение направлений заимствования положительного опыта // Вестник Академии знаний. – 2021. – №5 (46). – С. 233-238.
2. Мигел А.А., Волкова К.А. Особенности перемещения и направления совершенствования порядка вывоза отдельных категорий товаров в таможенной практике Российской Федерации // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 69-3. – С. 135-137.
3. Евразийская экономическая комиссия. Официальный сайт – Международная деятельность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaunion.org/news/> (дата обращения 29.06.2022).
4. Федеральная таможенная служба. Официальный сайт – Новости. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения 01.07.2022).

EXPORT AND IMPORT OF GOODS UNDER SANCTIONS

M.V. Neparko, Associate Professor

A.V. Nesterenko, Student

**Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)**

***Abstract.** The topic of economic sanctions adopted by the United States, the EU and some other countries against Russia has become the focus of attention of Russian and foreign politicians and economists and is relevant. The article examines the facts of the application of measures of influence (trade, economic and financial sanctions), which are used by the countries participating in international trade (USA, EU, Australia, Japan, etc.) in relation to the Russian Federation in order to force it to change its political course. The purpose of the article is to consider measures to counter trade and financial restrictions on the part of the state. Under the influence of sanctions, the Government of the Russian Federation is taking measures to overcome the economic consequences of sanctions. A moratorium on checking compliance with currency legislation has been introduced. The Rosselkhozadzor allowed the import of agricultural products into Russia, the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation abolished the punishment for parallel import – import of products into the country without the permission of the copyright holder, the Federal Customs Service of Russia abolished import duties for some imported goods. Based on the results of the measures considered, it can be concluded that sanctions have a weak impact on the economy of the state, the measures taken reduce the tension of exports and imports of goods.*

***Keywords:** sanctions, currency control, foreign trade, export, import, restrictions, customs duties.*

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: ОПЫТ СБЕРЗДОРОВЬЕ

И.И. Новикова, канд. экон. наук, доцент

М.В. Червяков, магистр

Обнинский институт атомной энергетики – филиал Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ»
(Россия, г. Обнинск)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-171-175

Аннотация. В статье рассматриваются основные аспекты внедрения инновационных технологий в сферу здравоохранения, перспективы дальнейшего развития и существующие проблемы в реализации. Определена роль и значение цифровой трансформации медицины как для населения, так и медицинских учреждений: выявлены недостатки и даны пути их решения, освещены дальнейшие направления развития и совершенствования электронных сервисов телемедицины на примере опыта СберЗдоровье.

Ключевые слова: телемедицина, цифровизация медицины, пандемия, цифровой контур здравоохранения.

Активное использование цифровых технологий в бизнесе, производстве, образовании, логистике и транспорте уже стало привычным явлением и приносит свои ощутимые результаты: предприниматели оптимизируют расходы, граждане оперативно получают доступ к социальным услугам, продавцы сокращают сроки доставки товаров до покупателей. Применение цифровых технологий в практике российского здравоохранения происходило значительно медленнее, однако пандемия коронавируса показала необходимость форсировать цифровизацию здравоохранения. Пациенты в ситуации локдауна были значительно ограничены в возможности получить медицинские услуги. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), 78% государств столкнулись с перебоями в предоставлении медуслуг, включая мониторинг диабета, гипертонии, скрининга рака. Сегодня услуги в сфере здравоохранения остаются самыми востребованными среди государственных электронных услуг и по численности пользователей на треть опережают сервис в сфере налогов и сборов (второй по востребованности), говорится в исследовании уровня цифровизации здравоохранения Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ (2020).

В 2018 году начала своё действие программа по цифровизации медицины в Рос-

сийской Федерации. Её внедрение было закреплено на законодательном уровне – Национальный проект «Здравоохранение» [1], который включает в себя еще 8 профильных проектов в этой сфере. Все элементы программы направлены на повышение качества оказываемых медицинских услуг, путём использования инновационных технологий и платформенных решений. С помощью таких проектов законодатель стремится оптимизировать работу медицинских учреждений, облегчить документооборот и снизить нагрузку с врачей.

Указанная программа должна постепенно реализовываться в течение 2019-2024 гг., однако коронавирусная пандемия внесла свои коррективы. Инфекция набирала обороты не только в мире, но и в России, уровень заболеваемости рос ежедневно, количество больных увеличивалось в геометрической прогрессии. Всё это способствовало усиленной работе по налаживанию «единого цифрового контура» в здравоохранении.

Изначально основной целью цифровизации здравоохранения было налаживание электронного документооборота между медицинскими организациями, органами управления здравоохранения и другими структурами, участвующими прямо или косвенно в медицинской деятельности. С объявлением локдауна и «удалёнки», с

введением ограничений и социальной дистанции, специфика программы изменилась. Законодателям пришлось сделать упор на совершенствование дистанционного взаимодействия медицинских организаций с пациентами, наладить и сделать более простым в обращении электронные сервисы и порталы.

Немаловажным стал момент отслеживания динамики заболеваемости, количества госпитализированных, сравнение показателей с другими периодами. Анализ подобной информации необходим для определения продолжительности пандемии, выявления «проблемных» регионов, расчета бюджетных средств на медикаменты. Однако по причине отсутствия надлежащего взаимодействия между медицинскими учреждениями, субъектами Российской Федерации, разной периодичности и формой отчетности, сбор информации оказался невозможным. Например, в самый пик заболеваемости в Калужской области (май 2020 года), региональным властям необходимо было собрать сводную информацию по количеству врачей, узкопрофильных специалистов, больничных коек, медикаментов. Но в связи с тем, что ранее действовавшая система отчетности по данным критериям была не адаптирована к быстроразвивающимся событиям эпидемии, оперативно собрать информацию не получилось. Это естественно повлекло за собой негативные последствия в виде задержек с поставками препаратов, сложностями при госпитализации и оказании экстренной помощи критически больным людям, а также наличием необходимого количества медицинских работников для оказания соответствующей медицинской помощи.

Подобная ситуация сложилась и в других регионах, что существенно отразилось в первые недели борьбы с коронавирусной инфекцией. Но решение было найдено в кратчайшие сроки – ведение регистра заболевших. Данная система уже имела место быть среди пациентов, имеющих онкологические заболевания. Принцип работы оказался подходящим и в первые месяцы подобный механизм отчетности помог отследить скорость распространения инфекции, уровень нагрузки на персонал, коли-

чество свободных коек и других показателей. Такой электронный регистр заболевших стал эффективным инструментом в борьбе с COVID-19. Благодаря ему госпитализация пациентов происходила оперативно: в случае отсутствия коек в городе пребывания, специалисты могли отследить в режиме реального времени наличие мест в соседнем населенном пункте или регионе.

Считаем, что подобный подход будет актуален для дальнейшей модернизации подобного документооборота среди пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями и беременных женщин. А в перспективе будет использован среди всех граждан, обратившихся за медицинской помощью. Это окажет положительное влияние не только на правильную маршрутизацию больных, а также позволит ввести единый стандарт лечения и ведения медицинских карт. Интерфейс такой электронной системы должен быть доступен и понятен, наполнен не только первоначальным анамнезом и схемами лечения, а также современными клиническими исследованиями, рекомендациями известных врачей и эпидемиологов.

В конечном итоге цифровизация здравоохранения должна свести к минимуму бумажную работу среди медицинских работников, обеспечить легкий доступ каждого пациента к качественной врачебной помощи. Представляется, что гражданин сможет обратиться в любую медицинскую организацию независимо от региона прописки и получить консультацию специалиста, в то время как врач получит всю необходимую информацию о болезни через единый электронный сервис.

Коронавирусная пандемия осветила еще одну немаловажную проблему в здравоохранении – доступ врача к новейшим исследованиям и рекомендациям по той или иной болезни. Так, в каждом субъекте Российской Федерации есть населенные пункты, в которых зачастую отсутствуют специалисты узкой направленности. Для оказания оперативной помощи пациенту, имеющемуся врачу необходимо получить консультацию профильного специалиста, который может находиться в другом уголке страны. Для этого важно обеспечить каж-

дое медицинское учреждение стабильным интернетом и наладить работу единой системы по мониторингу пациентов. Такой подход позволит сократить время гражданина на поиск необходимого врача и начать соответствующее лечение.

Помимо внедрения электронного документооборота, единого регистра пациентов, стоит сказать и об электронных маркетплейсах и порталах, которые оказывают или помогают получить медицинскую помощь. С момента введения режима самоизоляции большая часть населения страны стала «отрезана» от реального мира и возможности посещать поликлиники. Со стороны государства были предприняты меры по обеспечению взаимодействия граждан с медицинскими организациями с помощью портала государственных услуг (далее по тексту – Госуслуги). На базе данного сервиса, который действует в стране уже не один год, помимо записи к врачу, появилась возможность отслеживать информацию о результатах теста на COVID-19, этапах вакцинации, вести дневник самочувствия. Помимо этого, в каждом регионе была организована горячая линия для пациентов, где они могли вызвать врача на дом, получить телефонную консультацию, рекомендации по лечению.

Однако Госуслуги оказался не единственным сервисом по оказанию поддержки пациентам с коронавирусной инфекцией. С введением эпидемиологических ограничений, в сети Интернет стало появляться большое количество приложений и сайтов, где на коммерческой основе проводились консультации и назначалось лечение гражданам, которые по объективным причинам не посещали государственные поликлиники. Многие из них не имеют соответствующих лицензий, не предоставляют развернутой информации о порядке обработки персональных данных пациентов.

Но среди всего этого многообразия выделяются продукты одного из лидеров внедрения технологических инноваций в России – Сбербанк (далее по тексту – Сбер). Компания, имеющая колоссальный опыт внедрения новых технологий в финансовой сфере, применила свои компе-

тенции к сфере здравоохранения. В 2020 году на «Экспо-2020» заместитель председателя правления Сбера Ольга Голодец представила модель современной индустрии здравоохранения на продуктах компании, которая «позволит увеличить продолжительность и качество жизни граждан» [5].

В первую очередь стоит сказать о платформе СберЗдоровье. Именно она занимает ключевое место в эко – системе продуктов Сбера. Благодаря ей тысячи пользователей могут получить профессиональную консультацию по лечению заболевания, и тем самым в скорейшие сроки выздороветь и улучшить состояние здоровья. СберЗдоровье стал прародителем телемедицины в стране. Кроме того, что легальность деятельности СберЗдоровье закреплена на законодательном уровне [2], так у самой компании есть соответствующие лицензии и компетентный персонал. С начала пандемии, компанией был набран и обучен штат врачей всех направлений, это порядка 400 человек. Ни одна бюджетная или коммерческая медицинская организация не могла позволить себе такой масштабной переподготовки персонала в период эпидемии. Высокий рейтинг сервиса обоснован актуальностью и востребованностью телемедицины в современных условиях. Гражданин экономит время на запись, посещение поликлиники и пребывание в очереди, не контактирует с другими пациентами.

Так, весной 2020 года система здравоохранения получила колоссальную нагрузку: врачам и медицинскому персоналу не хватало средств индивидуальной защиты, медикаментов, тестов. Руководителями Сбера было принято важное решение – собрать материальную помощь среди своих сотрудников и направить в медицинские учреждения. В кратчайшие сроки была собрана сумма в размере 3 миллиардов рублей, которая помогла в самый пик заболеваемости: врачей снабдили халатами, СИ-Зами, лекарствами, аппаратами ИВЛ и другими необходимыми. Часть из собранных денег была направлена создателям вакцины в исследовательский центр эпидемиологии и микробиологии им.

Н.Ф. Гамалеи, центр вирусологии и биотехнологии «Вектор».

Несомненно, важнейшей разработкой в сфере телемедицины, стал сервис СберЗдоровье, который оказал значительную поддержку врачам в поликлиниках и больницах, снизив их нагрузку и увеличив количество пациентов, получающих квалифицированную помощь. За прошедший год услугами сервиса воспользовались почти 2 миллиона человек, когда как в начале 2020 года их количество было значительно меньше. В настоящее время с сервисом сотрудничает более 6 700 клиник, а количество консультаций в месяц достигает 70 000. Такой прирост клиентов показывает актуальность и востребованность сервиса в условиях пандемии среди населения.

Для удобства своих пользователей, сервис предусмотрел онлайн-очередь при получении консультаций. Если время ожидания превышает 1-2 минуты, то гражданин может «отлучиться», оставить сведения о своих симптомах или результатах анализов. Вернувшись, пациент получит развернутую консультацию специалиста, последний тем самым не будет тратить время на сбор анамнеза.

Сервис СберЗдоровье зарекомендовал себя профессиональными терапевтами, педиатрами и гинекологами. Именно эти профили врачебной помощи популярны до сих пор среди населения. В Москве есть клиника СберЗдоровье, где работают врачи 25 специальностей и оказывают медицинскую помощь людям также как и в других учреждениях. Только одно отличие – удаленность работы с пациентами. С 2020 года количество ежедневных консультаций возросло в 5 раз. Платформа дала возможность людям получать квалифицированную помощь в любой точке страны, где есть доступ в Интернет. СберЗдоровье доказала, что дистанционная он-лайн помощь врача ничем не хуже амбулаторного приема в поликлинике.

Немаловажной задачей перед СберЗдоровьем стоит и помощь самим врачам в их ежедневной работе. Как нами упоминалось ранее, в начале пандемии был создан регистр заболевших коронавирусной инфек-

цией. Сбер пошел дальше и создал платформу для мониторинга за пациентами с хроническими заболеваниями, которая уже действует в 40 регионах страны.

Эта платформа позволяет осуществлять сбор и анализ различных показателей здоровья пациентов: уровень сахара в крови, артериальное давление, температуру и другие. На основе собранных данных, голосовой помощник будет обзванивать пациентов, которым требуется консультация специалиста. Например, граждане с заболеванием сердечно-сосудистой системы, измеряю ежедневно артериальное давление, при значительных ухудшениях показателей будут получать уведомление о необходимости врачебной помощи.

Эффективность подобных сервисов обосновывается объединением всех продуктов, дополняющих друг друга в единую в эко-систему. Сбер не стал исключением, помимо платформы СберЗдоровье, набирают популярность сервисы Сбер ЕАптека, врачебный помощник «ТОП-3», «КТ легких». Реализуя все эти программы, Сбер ориентируется на индивидуальный подход к каждому пациенту, чтобы повысить уровень качества оказываемых услуг.

Несомненно, цифровизация здравоохранения в такой форме, благоприятно повлияла на общество, уровень и качество жизни россиян. С использованием продуктов эко-системы Сбера, врачи теперь могут намного больше проводить консультаций без потери качества, а пациенты оперативно получать квалифицированную врачебную помощь. Активное использование таких технологий позволит сократить как минимум на 40% госпитализаций, и до 30% смертность от инфарктов и других заболеваний сердечно-сосудистой системы.

Подводя итог вышеизложенному, хочется еще раз отметить важность внедрения инновационных технологий в сферу здравоохранения. Минимизировав временные и технические затраты, общество получит профессиональных и грамотных врачей, а медицинские работники в свою очередь будут заниматься своей главной обязанностью – оказывать эффективную медицинскую помощь.

Библиографический список

1. Национальный проект "Здравоохранение". Федеральный проект "Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)". Методические рекомендации по категорированию объектов критической информационной инфраструктуры сферы здравоохранения (Версия 1.0) (утв. Минздрав России 05.04.2021) // СПС Консультант Плюс
2. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 26.03.2022) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.04.2022) // Российская газета, N 263, 23.11.2011.
3. Федеральный закон от 29.07.2017 N 242-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья» // Собрание законодательства РФ, 31.07.2017, N 31 (Часть I), ст. 4791
4. Базина О.О., Сименюра С.С. Телемедицина: достоинства, недостатки, реалии (правовой анализ и практическое применение) // Медицинское право. – 2020. – №3. – С. 32-38.
5. Вавилова Е.М., Демченко М.В. Развитие правового регулирования телемедицины в Российской Федерации // Медицинское право. – 2020. – №1. – С. 48-51.
6. Записная Т.В. О формировании цифрового медицинского права // Медицинское право. – 2022. – №1. – С. 34-38.
7. Старчиков М.Ю. Правовая регламентация оказания медицинской помощи (услуг) с применением телемедицинских технологий: проблемные вопросы и пути их разрешения // СПС КонсультантПлюс. 2019.

**DIGITAL TRANSFORMATION OF HEALTHCARE IN A PANDEMIC:
EXPERIENCE SBERHEALTH**

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

M.V. Chervyakov, *Magister*

Obninsk Institute of Atomic Energy – branch of the National Research Nuclear University "MEPhI"
(Russia, Obninsk)

***Abstract.** The article discusses the main aspects of the introduction of innovative technologies in the field of healthcare, prospects for further development and existing problems in implementation. The role and importance of digital transformation of medicine for both the population and medical institutions is determined: shortcomings are identified and ways to solve them are given, further directions of development and improvement of electronic telemedicine services are highlighted on the example of the experience of SberHealth.*

***Keywords:** telemedicine, digitalization of medicine, pandemic of COVID-19, digital circuit of public health.*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ

Ю.Ю. Платонова, канд. экон. наук, доцент
А.И. Жерлицина, магистрант
 Кубанский государственный университет
 (Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-176-179

Аннотация. В современных условиях развитие банковского сектора в значительной степени зависит от использования информационных технологий. В данной статье проведен анализ современного состояния дистанционного банковского обслуживания в России. В результате исследования выявлены основные операции, совершаемые клиентами кредитных организаций с использованием электронных технологий, а также определены наиболее популярные сервисы дистанционного банковского обслуживания и лидеры отечественного банковского рынка по уровню цифровизации.

Ключевые слова: банковские операции, дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, SMS-банкинг, цифровизация.

В последние годы наблюдается значительный рост популярности интернета и электронных услуг как в мире, так и в России. Ежедневно количество пользователей интернетом увеличивается, люди осуществляют огромное количество операций через интернет и телефон, так как это намного быстрее и удобнее. Постоянно растет количество клиентов банков, пользующихся мобильными каналами, интернетом. Общий доход от оказания электронных банковских услуг уже исчисляется десятками миллионов рублей в год. В современном мире более 90% транзакций

банков осуществляется посредством электронных каналов, что свидетельствует о высокой конкурентоспособности электронных услуг банков.

Для общей оценки использования сервисов дистанционного банковского обслуживания в России рассмотрим результаты исследования аналитического агентства Markswebb Rank & Report (рис. 1), проведенного летом 2021 года. В исследовании приняли участие более трех тысяч россиян, а полученные результаты были скоррелированы на все население страны [1].



Рис. 1. Использование сервисов дистанционного банковского обслуживания в РФ, млн. чел.

Следует отметить, что данные показатели позволяют сделать комплексный анализ развития дистанционного банковского обслуживания, однако они достаточно четко характеризуют общие тенденции. Значительная часть населения России активно осваивает современные информационные технологии, повышает финансовую грамотность и все больше использует раз-

личные сервисы дистанционного банковского обслуживания при выполнении финансовых операций.

Однако, как отмечает агентство J'son & Partners Consulting, в сервисах дистанционного банковского обслуживания наблюдаются существенные различия в структуре платежей (рис. 2) [2].

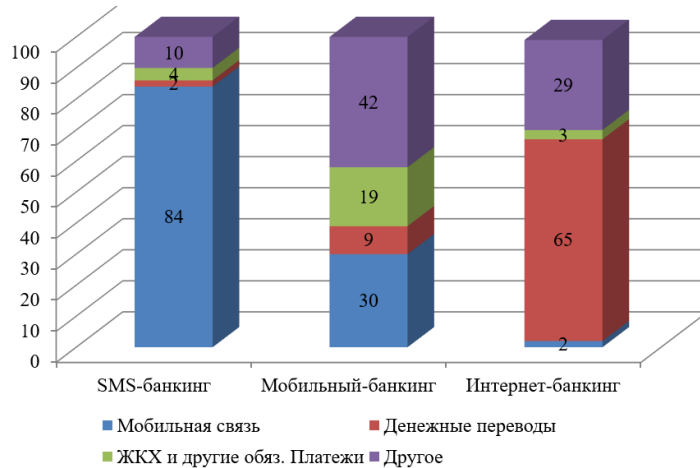


Рис. 2. Структура платежей через сервисы дистанционного банковского обслуживания в России, 2022 г.

Таким образом, для осуществления разных операций клиенты банков используют различные сервисы дистанционного банковского обслуживания, так основным сервисом для оплаты мобильной связи является SMS-банкинг, а для осуществления

платежей и переводов в основном используется интернет-банкинг.

Центральный Банк РФ отмечает постоянный рост, как количества, так и объема платежей, осуществляемых посредством различных сервисов дистанционного банковского обслуживания (рис. 3) [3].

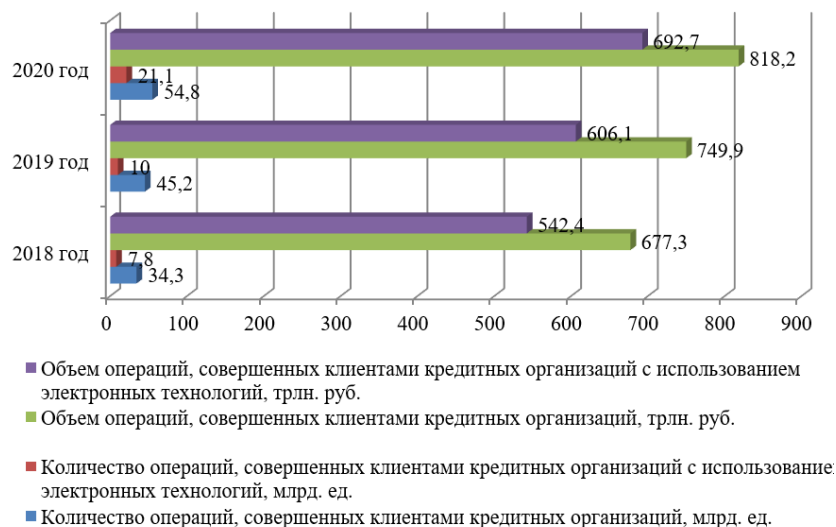


Рис. 3. Операции, совершенные клиентами кредитных организаций с использованием электронных технологий

Таким образом, на протяжении последних трех лет наблюдается положительная динамика количества и объемов, как всех банковских операций, так и операций с использованием различных сервисов дистанционного банковского обслуживания. Причем если темп роста общего числа банковских операций составил 59,77%, то операции с использованием различных сервисов дистанционного банковского обслуживания увеличились на 170,51%.

Аналогичная тенденция наблюдается и с объемом операций.

Для оценки сервисов дистанционного банковского обслуживания, предлагаемых различными банковскими учреждениями, рассмотрим рейтинг банков по уровню цифровизации (табл. 1). Данный рейтинг был составлен информационным агентством Банки.ру, на основе 50 крупнейших по сумме активов отечественных банков на 1 мая 2021 года [4].

Таблица 1. Топ-15 банков по уровню цифровизации

№	Банк	Коммуникации	Платежные сервисы и технологии	Оформление продуктов	ИТОГО
1	Райффайзенбанк	24	37,1	20	81,1
2	ВТБ	26	39,1	15	80,1
3	Тинькофф Банк	18	39,7	20	77,7
4	Уральский Банк Реконструкции и Развития	21,3	32,1	20	73,5
5	МТС Банк	18	38,3	15	71,3
6	Русский Стандарт	19,3	36,8	15	71,2
7	Альфа-Банк	11	39,5	20	70,5
8	Росбанк	17,3	38,2	15	70,5
9	Банк Открытие	11	39	20	70
10	Промсвязьбанк	15	39,1	15	69,1
11	Россельхозбанк	30	28,4	10	68,4
12	Хоум Кредит Банк	18	29,5	20	67,5
13	Газпромбанк	11	36,1	20	67,1
14	Совкомбанк	9	37,4	20	66,4
15	Ак Барс	14	37	15	66

Лидерами отечественного банковского рынка по уровню цифровизации являются Райффайзенбанк, ВТБ и Тинькофф Банк с примерно равным итоговым рейтингом. Однако, если по коммуникациям (включающим в себя собственные каналы, мессенджеры и мобильные сети) Райффайзенбанк является однозначным лидером, то по платежным сервисам и технологиям (включающим в себя мобильное приложение, платежные сервисы, систему быстрых платежей и единую биометрическую систему) единоличным лидером является Тинькофф Банк. А уровень оформления

продуктов (включающий в себя онлайн-заявку, онлайн-оформление и доставку) одинаковый у 1 и 14 мест рейтинга.

Таким образом, популярность дистанционного банковского обслуживания ежегодно увеличивается, как среди банковских учреждений, так и среди их клиентов. данная тенденция связана с тем, что использование различных сервисов дистанционного банковского обслуживания позволяет для банковских учреждений – уменьшить банковские расходы, а для их клиентов – сократить затраты времени на осуществление банковских операций.

Библиографический список

1. Официальный сайт консалтингового агентства Markswebb Rank & Report. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.markswebb.ru/> (дата обращения 31.03.2022).
2. Официальный сайт аналитической и исследовательско-консалтинговой компании J'son & Partners Consulting. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://json.tv/> (дата обращения 31.03.2022).
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения 31.03.2022).
4. Официальный сайт информационного агентства Банки.Ру. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/> (дата обращения 31.03.2022).

THE CURRENT STATE OF REMOTE BANKING SERVICES IN RUSSIA

Yu.Yu. Platonova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.I. Zherlitsina, *Graduate Student*

Kuban State University

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** In modern conditions, the development of the banking sector largely depends on the use of information technology. This article analyzes the current state of remote banking services in Russia. As a result of the study, the main operations performed by customers of credit institutions using electronic technologies were identified, as well as the most popular remote banking services and the leaders of the domestic banking market in terms of digitalization were identified.*

***Keywords:** banking operations, remote banking, Internet banking, SMS banking, digitalization.*

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ УСЛУГ ТАМОЖЕННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Е.В. Рагозинникова, старший преподаватель

Уральский государственный экономический университет
(Россия, г. Екатеринбург)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-180-183

Аннотация. В статье рассмотрены роль таможенного представителя в процессе таможенного оформления и особенности ценообразования при оказании им услуг участникам внешнеэкономической деятельности. На основе анализа факторов, влияющих на ценовую политику предприятия, сделаны необходимые обобщения и обозначены направления решения.

Ключевые слова: таможенный представитель, таможенное оформление, услуги, ценовая политика.

Одним из важных направлений в развитии каждой страны является осуществление внешнеэкономической деятельности. Развитие внешнеэкономической деятельности играет важную роль в сфере хозяйственной деятельности и повышении конкурентоспособности международных компаний. В этот процесс включены не только участники внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), осуществляющие перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу Евразийского Экономического Союза, но и коммерческие организации, способствующие товарообороту как отдельно взятого предприятия, так и всей страны в целом.

В процессе перемещения товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза особую роль играют предприятия, осуществляющие таможенную деятельность. Здесь наибольшим спросом на рынке таможенных услуг среди участников ВЭД пользуются услуги по таможенному оформлению, которые предоставляют таможенные представители. Потребность в качественных услугах объясняется сложностью процесса декларирования товаров.

Основная цель функционирования института таможенных представителей – профессиональная деятельность в сфере таможенного законодательства, гарантирующая таможенным органам своевременное и качественное выполнение всех требований при совершении необходимых

таможенных операций [1, с. 11]. Таможенные представители предоставляют участникам ВЭД консультационные услуги, готовят всю требующуюся документацию для таможенных целей, в том числе, для проведения таможенного контроля в различных формах его проявления в таможенных операциях.

В соответствии с действующим законодательством РФ «Таможенным представителем является российское юридическое лицо, включенное в реестр таможенных представителей...» [2]. При этом, юридическое лицо обязано получить разрешение на осуществление деятельности по таможенному оформлению, каковым является свидетельство о включении в соответствующий реестр.

На современном этапе развития международной торговли товарами и услугами, практически каждая крупная компания имеет зарубежных партнеров. Таким образом, при осуществлении ВЭД каждой из фирм необходимо будет проводить таможенное оформление товаров для их перемещения через таможенную границу своей страны. Для решения этой задачи многие предприятия привлекают таможенных представителей.

Главным преимуществом таможенного представителя является то, что он обладает профессиональными навыками и имеет опыт таможенного оформления и сотрудничества с таможенными органами. Также, обращаясь к ним, участник ВЭД получает

гарантию правильности заполнения всей документации. Таким образом, сотрудничество с таможенным представителем облегчает перевозку товаров для участника ВЭД.

Потребность услуг таможенного оформления посредством таможенного представителя объясняется сложностью

толкования национального законодательства и непрозрачностью таможенного администрирования. Доказательством востребованности института служит таблица 1, в которой приведены данные по количеству действующих таможенных представителей.

Таблица 1. Динамика включения предприятий в Реестр таможенных представителей [4]

Год	Всего ТП	Количество ТП, включенных в Реестр	Количество ТП, исключенных из Реестра	Внесено изменений в Реестр	Абсолютное изменение количества ТП	Относительное изменение количества ТП, %
2016	522	35	89	215	-	-
2017	468	54	43	215	-54	89,66
2018	479	153	75	222	11	102,35
2019	557	129	89	183	78	116,28
2020	597	140	83	228	40	107,18

Несмотря на различные способы упрощения процедур таможенного декларирования, потребность в услугах таможенного представителя не уменьшается. Согласно таблице, в последние годы динамика действующих таможенных представителей имеет положительный тренд. Она увеличилась на 14,37% за исследуемый период, рост произошел с 522 до 597 юридических лиц, включенных в Реестр. Наибольший рост наблюдается в 2019 году, увеличив, таким образом, число таможенных представителей до 557. Такая динамика, прежде всего, связана с изменениями в таможенном законодательстве, в частности, вступление в силу действия нового таможенного кодекса.

Особого внимания заслуживает процесс ценообразования таможенного представителя. В процессе определения цены на свои услуги компании преследуют цели: увеличение прибыли, удержание позиции на конкурентном рынке и обеспечение сбыта.

При рассмотрении ценообразования таможенного представителя можно выделить следующие особенности:

- отсутствие твердой цены на оказываемые услуги;

- влияние множества факторов на формирование цены, таких как, характер, стоимость и количества груза, регулярность и особенности перевозки, сложность заполнения ДТ и предшествующих услуг;

- снижение стоимости в случае оформления документов для таможенной процедуры экспорта, так как количество оформляемых документов значительно сокращается;

- необходимость учета процедуры выдачи справок, лицензий, разрешений, услуг сертификации;

- потребность в проведении таможенного аудита, оказании экспертных и торговых услуг.

При формировании ценовой политики таможенного представителя возникает базовая цена, которая помогает специалисту определить минимально допустимую стоимость своих услуг, и справедливая цена, которая является ориентиром для самого клиента. Таким образом, эффективное ценообразование позволяет максимизировать разницу между этими ценами.

Составляющие стоимости услуги таможенного оформления таможенным представителем приведены на рисунке 1.

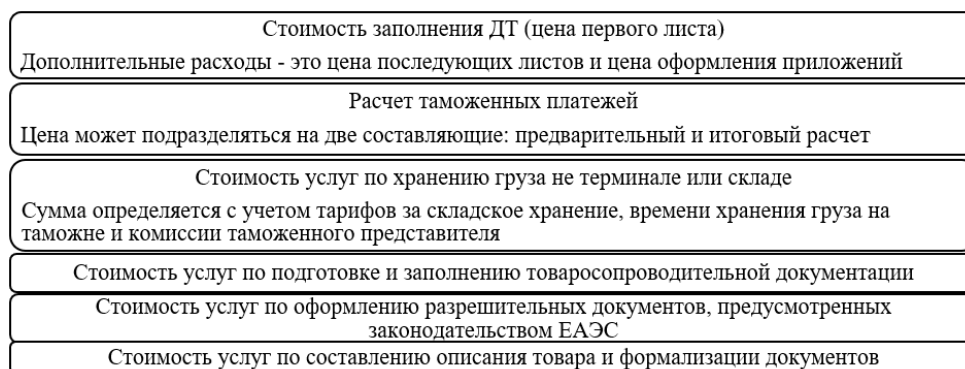


Рис. 1. Структура цены таможенного представителя на услуги по таможенному оформлению товаров [5, 6]

При выборе ценовой стратегии стоит уделить внимание конкурентным преимуществам компании, основываясь на мнении клиентов. Это позволит выявить преимущества компании, которые оказывают влияние на клиентов при выборе таможенного представителя. На основе результатов

проведенного опроса или анкетирования клиентов можно сделать вывод о конкурентоспособности компании.

В основу ценовой политики таможенного представителя закладываются факторы, представленные на рисунке 2.

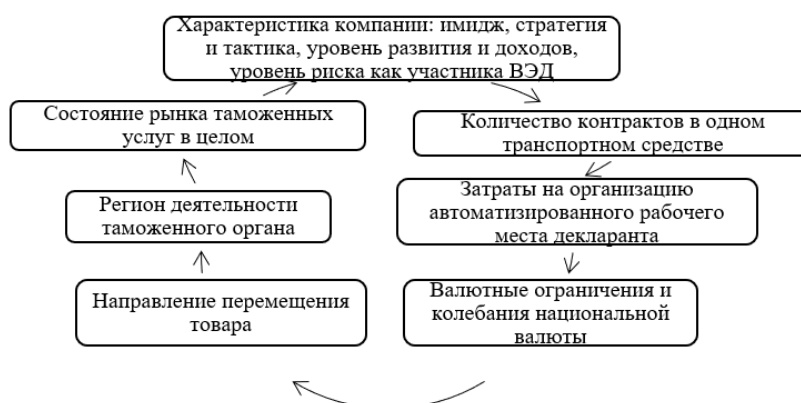


Рис. 2. Факторы, влияющие на определение цены услуг таможенного представителя [5, 6]

Помимо перечисленных выше факторов, на итоговую стоимость услуг таможенного представителя могут влиять затраты на его содержание и эксплуатацию груза, тип таможенной процедуры, способ оформления и используемая печать (электронная цифровая подпись – ЭЦП). В случае применения ЭЦП участника ВЭД, стоимость услуг таможенного представителя будет ниже, так как вся ответственность переходит именно на внешнеэкономическую организацию.

В заключении следует отметить, что благодаря институту таможенных представителей участник ВЭД снижает риски нарушения таможенного законодательства, экономит время на проведение тамо-

женного оформления, получает консультационные услуги, не взаимодействует с таможенными органами напрямую. На стоимость услуг, предоставляемых таможенными представителями, оказывает влияние целый ряд факторов, к которым относятся характеристика компании, количество товаров и контрактов, географическая составляющая, комплексность и качество предоставления услуг. Следовательно, ценообразование следует проводить с использованием понятных для обеих сторон инструментов, стремясь сформировать доступную и прозрачную стоимость, что позволит клиенту выбрать таможенного представителя.

Библиографический список

1. Кулешов А.В. Анализ общих положений о таможенных операциях и лицах, их совершающих // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2017. – №4 (64). – С. 7-12.
2. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 289-ФЗ (ред. от 19.04.2022) (действующая редакция)
3. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) (ред. от 29.05.2021, действующая редакция)
4. Федеральная таможенная служба России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru> (дата обращения: 21.06.2022)
5. Агапова А.В. Ценообразование во внешней торговле: учебное пособие для специальности «Таможенное дело». – СПб.: ИЦ «Интермедия», 2018. – 136 с.
6. Хлопяникова Г.В. Ценообразование во внешней торговле: учебное пособие. – Брянск: ООО «Новый проект». – 2017. – 116 с.

PRICING SPECIFIC OF CUSTOMS REPRESENTATIVES SERVICE

E.V. Ragozinnikova, Senior Lecturer
Ural State University of Economics
(Russia, Ekaterinburg)

***Abstract.** There is considered in the article the role of a customs representative in the process of customs clearance and the specific of pricing in the provision of services to participants in foreign economic activity. Based on the analysis of the factors influencing the pricing policy of the enterprise, the necessary generalizations are made and the directions of the solution are indicated.*

***Keywords:** customs representative, customs clearance, services, pricing policy.*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КИРПИЧА

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

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

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-184-187

Аннотация. В статье предлагается совершенствовать стратегию развития предприятия по производству кирпича, которая включает в себя следующие мероприятия: совершенствование стимулирования торговых представителей (дилеров) предприятия; совершенствование системы контроля выполнения плана продаж; участие в международной выставке *YugBuild 1-4* февраля 2023 г. Реализация предложенных мероприятий по совершенствованию стратегии развития компании по производству кирпича в условиях кризиса позволит сохранить свою долю рынка, а при эффективной реализации приобрести новые стратегические конкурентные преимущества.

Ключевые слова: предприятия, производство, кирпич, стратегия, конкурентные преимущества.

Основной целью стратегии развития кирпичного завода является создание стратегических конкурентных преимуществ. Выделим стратегические цели в соответствии с уровнем их важности для предприятия. Целями 1-го уровня были: снижение затрат, повышение качества, расширение ассортимента. Цели 2-го уровня: снижение издержек производства, снижение затрат на управление, повышение качества производственных процессов, повышение качества обслуживания клиентов, повышение качества товаров и услуг.

Основными направлениями обеспечения долгосрочного стратегического развития компании должны быть:

- применение новых, более совершенных производственных технологий и оборудования
- повышение квалификации научно-технического персонала;
- повышение качества управления;
- эффективная работа с поставщиками;
- дальнейшее улучшение технических характеристик выпускаемой продукции;
- совершенствование сбытовой деятельности;
- повышение привлекательности ценового предложения;
- улучшение имиджа завода в целом [1].

Дерево целей по совершенствованию стратегии развития предприятия по производству кирпича представлено на рисунке.



Рисунок. «Дерево целей» стратегии развития предприятия по производству кирпича [2]

Одним из мероприятий по совершенствованию стратегии развития будет совершенствование системы сбыта, которая является важным элементом стратегии развития предприятия. Для стимулирования сбыта продукции кирпичного завода необходимо сохранить вознаграждение продавца-дилера в размере 15%, несмотря на кризисную ситуацию в экономике. Торговые представители являются важнейшим звеном в двусторонней связи между предприятием и потребителями строительной продукции. От эффективной работы торгового представителя зависит уровень развития предприятия и его благосостояние. Торговый представитель представляет имидж предприятия, эффективность его работы, свидетельствует об обеспечении качества продукции и ее востребованности. Торговые представители являются основными промоутерами продукта на рынке [3].

В качестве метода стимулирования предприятия предлагается использовать торговые квоты. Торговые квоты разрабатываются на основе годового маркетингового плана. Существует три основных подхода к установлению персональных квот – высокий, умеренный и переменный [4]. В данной работе предлагается ис-

пользовать умеренную шкалу квот для торговых представителей завода по производству кирпича, которая предполагает установление норм, доступных для большинства торговых работников.

Торговые представители будут оценивать приемлемость квот, а их выполнение будет способствовать укреплению уверенности в себе работников завода.

Квота для торгового работника должна быть как минимум равна его показателям за предыдущий год, плюс определенная сумма от разницы между потенциальным объемом продаж и объемом продаж за прошлый год в данном районе. По сегодняшним данным, целесообразно установить квоту в размере 400 тыс. рублей на одного торгового представителя (дилера) в месяц.

Для стимулирования работы торговых представителей (дилеров) компании предлагается применять дополнительные факторы мотивации:

- торговые встречи – удовлетворяют потребности сотрудников в общении с коллегами, дают возможность отвлечься от повседневной рутины, встретиться и обсудить проблемы с руководством и почувствовать себя членами большой команды;

- торговые конкурсы – участие в которых стимулирует сотрудников к достижению лучших показателей. Поскольку возраст торговых представителей обычно составляет 20-35 лет, в качестве приза за перевыполнение плана можно вручать туристическую путевку.

Каждый месяц торговому представителю должен выдаваться план продаж – сумма, на которую он должен сделать заказ на строительную продукцию компании. План должен корректироваться каждый месяц. Заработная плата торгового представителя зависит от выполнения им плана. За сто процентов плана он получает определенную ставку, а при перевыполнении, например, на двадцать процентов, он получает зарплату на двадцать процентов больше ставки. Если при плане продаж на 500 тысяч рублей торговый представитель продал на 550 тысяч, то следующий план продаж должен быть установлен на уровне 550 тысяч рублей. Торговый представитель будет стремиться перевыполнить план, чтобы повысить уровень своей заработной платы, тем самым увеличивая объем продаж товаров и услуг компании. Это позволит ежемесячно увеличивать объем продаж или, по крайней мере, не снижать его.

Соответственно, если торговый представитель не выполняет план, ему снижают заработную плату.

Следующей мерой по совершенствованию стратегии развития предприятия является создание системы контроля выполнения планов продаж. Эффективные продажи в условиях кризиса должны помочь предприятию сохранить свои позиции на рынке, а возможно, и расширить сферу своего присутствия на новых рынках. Процедуры оперативного контроля за выполнением планов продаж на предприятии должны осуществляться по следующей предложенной схеме.

Экономист по продажам готовит и представляет заместителю начальника отдела продаж ежедневные отчеты о выполнении планов продаж за день и с начала отчетного периода в соответствии с установленным порядком. В договоре может быть предусмотрен момент перехода права

собственности, пользования и распоряжения отгруженной продукцией от продавца к покупателю.

Отчеты об отгрузке должны содержать плановые и фактические данные по видам отгрузки, видам транспорта; по затратам времени на погрузку и разгрузку, прямому транспортному и обратному пробегу автомобилей.

Отчеты представляются по установленной форме, систематически составленным и утвержденным в установленном порядке формам внутренней отчетности. Формы содержат плановые и фактические данные по заданным темам отчетности. Заместитель начальника отдела продаж:

- анализирует полученные отчеты (доклады);
- выявляет причины отклонений;
- выявляет виновных, принимает меры в рамках своей компетенции;
- готовит и представляет отчеты об отклонениях, не устраненных своевременно, начальнику отдела продаж в установленном порядке.

Причинами отклонений могут быть:

- невыполнение договорных обязательств по своевременному и полному вывозу продукции со складов отдела;
- неподтверждение готовности принять готовую продукцию на своих складах в установленные договорами сроки;
- отказ покупателей от приемки продукции;
- невыполнение перевозчиками и экспедиторами своих обязательств по своевременной подаче транспортных средств под погрузку;
- несвоевременная, неполная или излишняя доставка готовой продукции цехами-изготовителями на склады отдела сбыта.

Получив данные о выполнении планов продаж, начальник отдела продаж анализирует причины отклонений, выявленных заместителем, оценивает принятые меры в пределах компетенции последнего и принимает меры в пределах своей компетенции. Ежедневно руководитель отдела продаж готовит и представляет отчеты о выполнении планов продаж на оперативных (ежедневных) совещаниях руководителей

организации. Таким образом, метод первичной отчетности обеспечивает эффективный оперативный контроль сбыта продукции.

В целях привлечения заказчиков на продукцию, предприятие должно принять участие в ежегодной выставке. Предлагается выбрать для участия международную выставку, которая ежегодно проходит на площадке выставочного комплекса Экспо Град–Юг в городе Краснодаре.

Международная выставка Yugso-выеBuild – самая крупная на Юге России выставка строительных и отделочных материалов, инженерного оборудования и архитектурных проектов. Проводится ежегодно с 1996 года. Выставка YugBuild представляет широкий охват продуктовых групп: строительные материалы, отделоч-

ные материалы, инженерное оборудование, сантехника, керамическая плитка, двери и замки, свето– и электротехническая продукция, обои, напольные покрытия, фасады, окна, кровля, ворота, строительное оборудование, техника и инструмент. Участие в выставке YugBuild позволит привлечь новых клиентов, увеличить объемы продаж и расширить географию сбыта керамического кирпича.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий по совершенствованию стратегии развития компании по производству кирпича в условиях кризиса позволит сохранить свою долю рынка, а при эффективной реализации приобрести новые стратегические конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Сапунова Т.А. Планирование производственной деятельности предприятия // Modern Science. – 2020. – №12-4. – С. 147-152.
2. Калашникова И.А. Проблемы формирования стратегии развития предприятия // Экономинфо. – 2019. – №1. – С. 11-16.
3. Сапунов А.В. Стратегический менеджмент и современные стратегии рыночного поведения крупных торговых компаний // Modern Science. – 2020. – № 10-2. – С. 138-143.
4. Антипатров Ю.А. Обзор научных взглядов на разработку стратегии развития фирмы в рамках исследования экономической категории // Вопросы науки и образования. – 2018. – №19 (31). – С. 26-29.

THE MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE BRICK PRODUCTION ENTERPRISE

A.V. Sapunov, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Socio-Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The article proposes to improve the development strategy of the brick production enterprise, which includes the following measures: improving the incentives for sales representatives (dealers) of the enterprise; improving the control system for the implementation of the sales plan; participation in the international exhibition YugBuild 1-4 February 2023. The implementation of the proposed measures to improve the company's development strategy for the production of bricks in a crisis will allow to maintain its market share, and with effective implementation to acquire new strategic competitive advantages.*

Keywords: *enterprises, production, bricks, strategy, competitive advantages.*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ АО «РУССКАЯ ТЕЛЕФОННАЯ КОМПАНИЯ»

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

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

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-188-192

Аннотация. В статье выделены основные конкуренты АО «Русская Телефонная Компания» и предложены ряд мероприятий, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности организации. Комплекс мероприятий включает в себя: внедрение системы клиентоориентированного сервиса, с использованием метода «Mystery Shopping» (MS) или «Тайный покупатель»; внедрение CRM системы в магазинах сети; расширение ассортимента; внедрение программы «Обмен без проблем». Реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность процесса ценообразования, формирование рыночной цены будет более обоснованным, а компания увеличит прибыль и, следовательно, конкурентоспособность.

Ключевые слова: конкурентоспособность, товар, миссия, цели, ассортимент, клиенты, продажи.

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции конкурентоспособность очень важна для любой компании. Ведь конкурентоспособность организации – это показатель, характеризующий ее успех на рынке и дающий компании массу преимуществ. В настоящее время конкуренция на рынке очень жесткая, и выжить может только та компания, которая имеет отличительные конкурентные преимущества [1]. Как правило, организации ставят и реализуют более одной цели на пути своего развития, что важно для их функционирования. Помимо стратегических целей и задач, им приходится иметь дело с огромным количеством текущих и оперативных целей.

На рынке у АО «Русская Телефонная Компания» конкурентами в настоящее время выступают следующие компании: Теле 2, Билайн, Мегафон, Связной, DNS.

Для того чтобы определить основные стратегические направления повышения конкурентоспособности, необходимо сформулировать миссию организации АО «Русская телефонная компания». Миссия организации – это общая цель организации, которая объединяет все аспекты ее деятельности. Она выражает философию и смысл существования организации и выступает в качестве основного ориентира

для всей деятельности. Миссия должна основываться на следующих ценностях компании:

- надежность в сделках и безопасность клиентов. Это обеспечивается высоким уровнем используемых схем и стандартов, а также профессионализмом и дружелюбием персонала;

- развитие и самосовершенствование компании-Приоритет, ориентация на долгосрочную и стабильную деятельность на рынке недвижимости.

На основе миссии формулируются ключевые цели организации. К таким целям можно отнести: достижение лидерства на рынке, увеличение количества продаж, внедрение инноваций, решение организационных проблем.

Система целей должна быть направлена на реализацию главной цели - повышение конкурентной позиции предприятия на потребительском рынке. Задача комплексного управления организационно-техническим и социально-экономическим развитием торговой организации в целом может быть решена на основе взаимозависимости и координации целей развития отдельных частей и подсистем торговой системы [2].

Одним из основных требований повышения конкурентоспособности и эффективности управления АО «Русская теле-

фонная компания» является соответствие элементов системы управления целям. Цель определяет все характеристики управления, является основным фактором методологии, содержит интегрирующий заряд, закладывается в основу стратегической программы развития организации. Как правило, организации ставят и реализуют не одну, а несколько целей, важных для их функционирования и развития. Для АО «Русская телефонная компания» генеральной целью является укрепление позиций на рынке за счет повышения уровня конкурентоспособности. Для реализации этой цели необходима адекватная система управления конкурентоспособностью.

Для повышения конкурентоспособности АО «Русская телефонная компания» предлагается внедрить систему клиентоориентированного обслуживания, используя метод Mystery Shopping (MS) или «Тайный покупатель».

В целом, программа MS позволяет наиболее оптимально и объективно выявить, и проанализировать как сильные, так и слабые стороны работы с клиентами. Технология MS является современной формой контроля качества услуг и позволяет регулярно получать количественные и качественные характеристики процессов на предприятии в ходе десяти основных этапов: Определение целей исследования (этап 1), Разработка критериев оценки (этап 2), Определение выборки (этап 3), Набор тайного покупателя (этап 4), Обучение тайного покупателя (этап 5), Процедуры оценки (этап 6), Контроль качества (этап 7), Анализ информации (этап 8), Использование информации (этап 9), Мониторинг изменений (этап 10) [3].

Необходимым условием успешного проведения исследований и управления элементами обслуживания является повторение шагов с 1 по 9. Интегрированное сочетание MS-исследований с решениями по обслуживанию эффективно только в том случае, если они проводятся регулярно. Периодичность составляет от одного раза в месяц до одного раза в квартал. У каждого «тайного покупателя» есть свой контрольный лист, по которому он/она опре-

деляет процент качественного обслуживания клиентов.

Для повышения конкурентоспособности и эффективности работы с поставщиками и клиентами, увеличения скорости документооборота необходимо внедрить CRM-систему в магазинах АО «Русская телефонная компания». CRM-система позволяет обслуживать клиентов, анализировать поведение клиентов, легко доводить до клиентов новые предложения. С помощью CRM-системы значительно сокращается время обработки заказов для поставщиков, что ускоряет доставку товаров. На рынке CRM-систем представлены как продукты, предоставляющие конкретную узкую функциональность (например, управление договорами), так и полнофункциональные интегрированные CRM-системы, объединяющие несколько модулей (в частности, модули сервисной поддержки и электронной коммерции). В связи с текущей геополитической ситуацией и санкциями, введенными против России, предлагается использовать российскую разработку Битрикс24. Битрикс24 – это приложение, которое помогает организовать командную работу в компании. Битрикс24 базируется на платформе Bitrix Framework. Система имеет широкие возможности в автоматизации взаимоотношений с поставщиками и клиентами. В частности, при работе с поставщиками и клиентами эта система позволит:

- хранить всю информацию о поставщиках и их договорах в единой базе данных;
- оперативно взаимодействовать всем сотрудникам вашего магазина при заказе товаров и доставке их клиентам;
- получать оперативную информацию о стоимости договоров с поставщиками, этапах оформления и реализации договоров, сроках поставки товаров, сроках оплаты договоров и т.д.;
- минимизировать затраты времени на поиск информации, обработку и исполнение договоров;
- увеличить оборот вашей компании [4].

В результате сокращается время обслуживания клиента на каждом этапе его взаимодействия с менеджером по продажам,

что обеспечивает высокую лояльность клиента и, как следствие, его возвращение в магазин в будущем, а также достижение цели – увеличение прибыли магазина, при минимальных финансовых затратах на внедрение CRM-системы. Используя CRM-систему, компания сможет чутко реагировать на потребности клиентов, точно знать, чего они хотят в данный момент, какие именно услуги нужны клиенту в той или иной ситуации. Основным результатом внедрения CRM-системы является обеспечение эффективной организации информационных и финансовых потоков в процессе реализации договоров с поставщиками и обеспечения покупателей необходимыми товарами в кратчайшие сроки.

Также предлагается развивать ассортимент товаров в направлении «Умная бытовая техника» или вести новую товарную группу «Гаджеты умного дома».

В наше время с каждым днем появляется все больше различных устройств, но не все они могут быть полезны для человека. Некоторые устройства более сложны в использовании, а некоторые менее сложны. При формировании товарной группы «Гаджеты для умного дома» рекомендуется формировать ассортимент с наиболее полезными для пользователя (покупателя) устройствами, такими как: камера наблюдения для дома; термостат; датчик мгновенной реакции на дым, угарный газ, огонь и т.д.; зеркало-помощник.

В рамках предлагаемого мероприятия предлагается закупить эти гаджеты. Также рекомендуется вести новую товарную группу «Гаджеты для велосипедистов» с целью увеличения ассортимента. Данная ассортиментная группа является перспективной в плане продаж для специализированных магазинов АО «Русская телефонная компания», так как велоспорт сегодня широко пропагандируется в массах. Продажи велосипедов растут. Гаджеты для велосипедистов предназначены для удобной и безопасной езды и тренировок. Наиболее распространенными являются велокомпьютеры, GPS-навигаторы, задние и передние фонари, сигнализации и специальные замки, велорадары, специальные велошлемы с фарами, кронштейны и зарядные устройства для смартфонов и т.д. Для увеличения продаж и привлечения дополнительных клиентов АО «Русская телефонная компания» рекомендуется ввести программу «Обмен без проблем». Суть предлагаемой программы заключается в том, что если покупателю не нравится товар и он не подходит по техническим причинам, то покупатель может обменять его на другой товар равной стоимости, а если цена выше, чем у обмениваемого товара, то доплатить разницу в цене.

Условия возврата и обмена товара ненадлежащего качества показаны на рисунке 1.

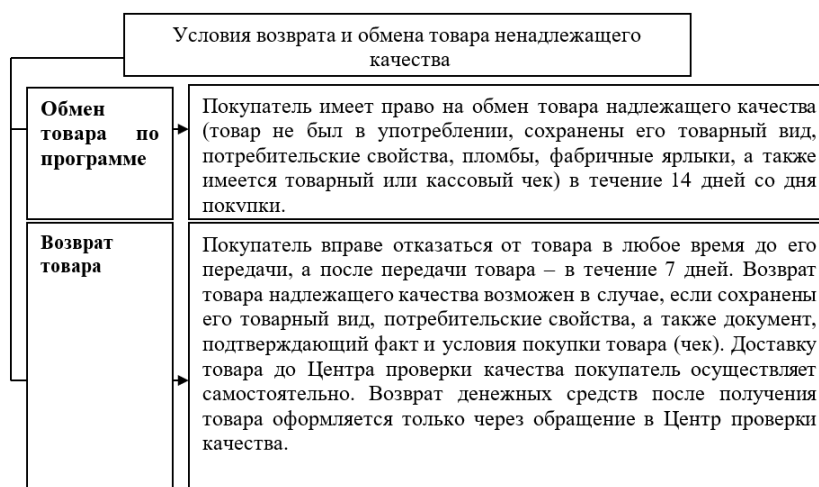


Рис. 1. Условия возврата и обмена товара ненадлежащего качества в рамках реализации программы «Обмен без проблем»

Предлагаемая программа обмена без накруток призвана защитить интересы покупателя. Предлагаемая программа обмена смартфонов, мобильных телефонов и другой новой техники на другие товары равной или большей стоимости действует в течение 14 дней со дня покупки, а не 7 дней, как указано в Законе РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» [5].

Предлагается специально продлить срок обмена нового товара (новым считается полностью комплектный и исправный товар без дефектов и следов использования, с сохраненными пломбами и заводской упаковкой). Этого времени более чем достаточно, чтобы оценить приобретенный товар и принять окончательное решение о своем выборе. Программа обмена «Без обмана» должна быть распространена на все группы товаров электроники и бытовой техники, обмен которых разрешен российским законодательством. Процедура обмена новых товаров должна быть максимально упрощена, в частности, от покупателей не потребуются никаких объяснений. В рамках программы «Обмен без проблем» предлагается создать в каждом городе центр контроля качества. Для обмена электронных товаров в рамках программы покупатель будет обращаться в центр проверки качества. Смартфоны, мобильные телефоны, планшеты, модемы и другие товары, потерявшие товарный вид, не мо-

гут быть обменены в рамках данной программы. В рамках реализации предлагаемой меры «Обмен без проблем» предлагается создать Центр проверки качества в каждом городе. Минимальная численность персонала, необходимая для работы Центра контроля качества, должна составлять не менее трех человек, в среднем – менеджер по качеству. Основными обязанностями специалистов Центра контроля качества являются: работа с клиентами; принятие решений об обмене товара на другой товар; приемка товара, оформление ряда документов, контроль с клиентами; рассмотрение поступивших жалоб по качеству полученного товара, контроль выдачи товара и т.д. АО «Русская телефонная компания» рекомендовано создать Центры контроля качества в 122 городах. На сегодняшний день наибольшее количество специализированных магазинов АО «Русская телефонная компания» расположено в 122 крупных городах России. Поэтому расчетное (дополнительное) количество вакансий должно составить 366 (122 города × 3 человека).

Реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность процесса ценообразования, формирование рыночной цены будет более обоснованным, а компания увеличит прибыль и, следовательно, конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Каткова Т.В. Конкурентоспособность, как фактор взаимодействия предприятия с внешней средой // Актуальные вопросы управления, экономики и права. Современное образование и его роль в жизни общества: материалы международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2018. – С. 55-59.
2. Сапунов А.В. Стратегический менеджмент и современные стратегии рыночного поведения крупных торговых компаний // Modern Science. – 2020. – № 10-2. – С. 138-143.
3. Сидова С.А. К вопросу о повышении конкурентоспособности промышленных предприятий // ХГУ имени ак. Б. Гафурова. – 2019. – С. 163-167.
4. Иванова Л.А. Маркетинговые исследования: практика проведения анализа конкурентоспособности организации // Современное общество и власть. – 2018. — №7. – С. 67-69
5. Рубин Д.А., Рубина О.Ю., Сапунова Т.А. Проблемы оценки эффективности системы менеджмента качества // Новое качество образования и науки: возможности и перспективы. Сборник статей международной научно-практической конференции. Научно-исследовательский институт истории, экономики и права. – 2017. – С. 131-134.

IMPROVING COMPETITIVENESS ORGANIZATIONS OF JSC «RUSSIAN TELEPHONE COMPANY»

A.V. Sapunov, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Socio-Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article highlights the main competitors of JSC "Russian Telephone Company" and suggests a number of measures that will contribute to improving the competitiveness of the organization. The complex of measures includes: the introduction of a customer-oriented service system using the "Mystery Shopping" (MS) or "Mystery Shopper" method; the introduction of a CRM system in chain stores; the expansion of the assortment; the introduction of the "Exchange without problems" program. The implementation of the proposed measures will increase the efficiency of the pricing process, the formation of the market price will be more reasonable, and the company will increase profits and, consequently, competitiveness.*

***Keywords:** competitiveness, product, mission, goals, assortment, customers, sales.*

**ПЛАНИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ НАЦИОНАЛЬНОГО
ПРОЕКТА «ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА» (НА ПРИМЕРЕ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)**

С.А. Семенюк, магистрант

К.О. Серебрякова, магистрант

Е.Н. Стельмах, канд. экон. наук, доцент

Калужский филиал РАНХиГС

(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-193-198

***Аннотация.** В статье рассмотрена роль министерства как исполнителя работ в рамках мероприятия национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства», который направлен на создание туристских кластеров, развитие государственно-частных инвестпроектов и разработку туристических концепций макрорегионов. Рассматривается деятельность «Министерства экономического развития Калужской области» как исполнителя работ в рамках мероприятий национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства».*

***Ключевые слова:** национальный проект, программа, туризм, министерство, федеральная программа, управление проектами.*

Характерной чертой туристического сектора является то, что он играет важную социальную и экономическую роль одновременно. Туризм является сферой, способствующей интеллектуальному, духовному и творческому развитию Российской Федерации, патриотическому воспитанию, социальной сплоченности и формированию уважительного отношения к культурному и религиозному многообразию. Федеральный проект «Развитие туристской инфраструктуры» предполагает создание туристских кластеров, развитие государственно-частных инвестпроектов и разработку туристических концепций макрорегионов.

Федеральный проект «Повышение доступности туристских услуг» предусматривает обеспечение роста турпотока внутри страны и вовлечение в туризм населения всех возрастов. В свою очередь, федеральный проект «Совершенствование управления в сфере туризма» запустит «перезагрузку» государственных функций в туристической отрасли. Предполагается, что к 2030 г. в туристической отрасли России будет создан 4,7 млн. рабочих мест. При этом число внутренних поездок возрастет в 2,2 раза – до 140 млн., а экспорт

туристических услуг увеличится вдвое и составит 22,5 млрд. долл.

Реализация национального проекта «Индустрия туризма и гостеприимства» направлена на повышение социально-экономической роли туризма в развитии Российской Федерации. Идеология национального проекта заключается в обеспечении максимального доступа населения к разнообразным и качественным туристическим услугам, через познание духовно-нравственных ценностей народа, удовлетворении потребности в отдыхе и развитии личности. Российская Федерация, исторические и национальные культурные традиции.

При реализации национального проекта «Индустрия туризма и гостеприимства» необходимо учитывать значение туристической отрасли в мировой экономике. Она создает более 10,0% мирового ВВП и более 28,0% мирового экспорта услуг, а также обеспечивает каждое десятое рабочее место в мире. Именно поэтому, для России развитие туризма – один из приоритетов государственной стратегии развития. Актуальность реализации мероприятий по развитию отечественной индустрии туризма подтверждается и показателями индекса конкурентоспособности туристиче-

ского сектора в России, представленного на Мировом экономическом форуме Travel & Tourism Competitiveness Index. Так, согласно ему, туристический сектор России в мировой экономике занимает 115 место по показателю «международная открытость», 49 место по «информационной среде», 46 место по «человеческим ресурсам и рынку труда», 109 место по «безопасности и правопорядку», 11 место по «ценовой конкурентоспособности», 71 место по «состоянию окружающей среды», 35 место по

«инфраструктуре туристских услуг» и 25 место по «культурному и деловому потенциалу».

В условиях экономических санкций и ограничений со стороны ряда стран для поддержания эффективности развития туристской индустрии необходима реализация комплексных мер. Введенные рядом стран экономические санкции повлияли на туристическую деятельность внутри страны.

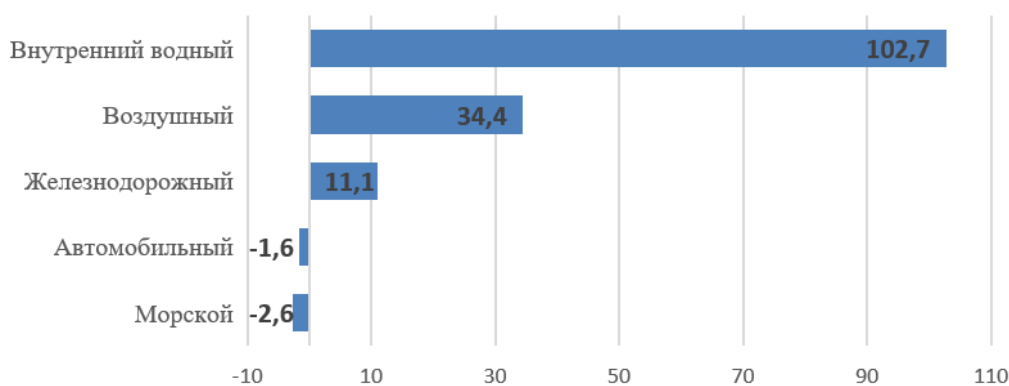


Рис. 1. Динамика пассажирооборота по видам транспорта в 1 квартале 2022 г. (прирост, снижение(-), в % к соответствующему периоду предыдущего года) [6]

Так, исходя из значений на рис. 1, можно сделать вывод, что наблюдается положительная динамика пассажирооборота (т.е. увеличение объема работы транспорта по перевозке пассажиров) в 1 квартале 2022 г. по следующим видам транспорта: внутренний водный транспорт, воздушный, железнодорожный. Наиболее востребованным транспортом в 1 квартале 2022 г. является внутренний водный – прирост составил 102,7%. В 1 квартале 2022 г. существует тенденция снижения пассажирооборота по данным видам транспорта: автомобильный – 1,6%, морской – 2,6%.

За 1 квартал 2022 г. российская авиация смогла нарастить загрузку рейсов и пассажирооборот, однако по данным Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта российские авиакомпании за данный период получили рекордный (за 8 лет) убыток – 61,1 млрд. руб, из которых 52,5 млрд.руб. приходится на пассажирские перевозки [7]. Всего за март-май 2022 г. ко-

личество перевезенных пассажиров составило 17 млн. человек, снизившись на 15% к аналогичному периоду 2021 г. По данным газеты «Ведомости» снижение авиатрафика на международных линиях в 1 квартале 2022 г. составило 25,8% (2,3 млн. перевезенных человек за границу), внутри страны – снижение на 23,8% (14,8 млн.). Закрытие воздушного пространства для полётов и части аэропортов в городах на западной границе с Украиной и Республикой Беларусь – является одной из причин снижения авиатрафика в поездках внутри страны. С конца февраля 2022 г. были закрыты аэропорты в следующих городах: Ростов-на-Дону, Краснодар, Анапа, Геленджик, Элиста, Липецк, Белгород, Брянск, Курск, Воронеж, Симферополь. Данные ограничения для гражданских самолетов действуют с начала военной операции на территории Украины в целях соблюдения безопасности для граждан страны [8]. Для того чтобы сохранить туристический спрос российские авиакомпании продол-

жают организовывать перевозку в аэропорты Волгограда, Сочи, Минеральных Вод, Ставрополя и Москвы.

Авиация оказалась одной из отраслей, наиболее пострадавших от антироссийских санкций. В феврале 2022 г. Евросоюз отказал российским авиаперевозчикам всех видов в доступе в аэропорты Евросоюза и запретил им пролетать над воздушным пространством Евросоюза. Кроме того, из-за постоянно нарастающих санкций со стороны иностранных государств пассажиры столкнулись с учащенными отменами авиарейсов либо с их задержками, так как авиакомпаниям требуется дополнительное разрешение на перелеты по альтернативному маршруту [8, 9]. По итогам совещания, прошедшего 31 марта 2022 г., глава государства Путин В.В. утвердил перечень поручений, часть из которых направлена на поддержание стабильной работы отечественной авиатранспортной отрасли. Согласно данному перечню, российским авиакомпаниям будут предоставлены субсидии за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета на компенсацию расходов, связанных с возвратом пассажирам провозной платы за международные воздушные перевозки, отмененные после 24 февраля 2022 г. из-за международной обстановки, и за внутренние воздушные перевозки, отмененные в связи с ограничением полетов в аэропорты южной и центральной части Российской Федерации [8, 9]. Также главой государства было направлено поручение для реализации комплексной программы авиатранспортной отрасли, рассчитанной сроком до 2030. Стоит обратить внимание на незначительный рост индекса тарифов на пассажирские перевозки в марте 2022 г., по сравнению с декабрем 2021 г. На рисунке 2 видно, что на 8,0% увеличилась стоимость проезда на городском электротранспорте; перевозки на автомобильном транспорте увеличились на 4%; увеличение тарифов на воздушные перевозки составило 0,6%. Индекс тарифов на железнодорожные перевозки в марте 2022 г. сократился на 5,9%. Снижение стоимости билетов на перевозки по железным дорогам, а также введение дополнительных составов ваго-

нов положительно отразилось на спросе и выборе в качестве альтернативного транспорта передвижения в труднодоступные регионы после введения санкций. По данным РЖД, в апреле 2022 г. число перевезенных пассажиров увеличилось на 4,8% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. и составило 92 млн. чел.

Наиболее востребованными туристическими маршрутами в 2021-2022 гг. на территории Российской Федерации остаются направления в Москву и Санкт-Петербург. В связи с закрытием части аэропортов на Юге России открытый аэропорт Сочи временно работает в режиме авиахаба для соседних аэропортов. Это привело к заметному изменению спроса на туристические путевки в город Сочи – по сравнению с 2021 годом увеличение составило 2,3%. В Краснодаре в 2022 г. – спрос увеличился на 1,1% (табл. 2).

В целях стимулирования туристической деятельности в условиях сдавливающих санкций, на территории РФ активно разрабатываются и реализуются программы по обеспечению функционирования данной отрасли. Одной из мер поддержки туристической отрасли является обнуление ставки НДС для гостиниц и других средств размещения (программа поддержки рассчитана до 30 июня 2027 г.), что позволяет расширить парк для размещения туристов, поддержать конкурентную среду гостиничного бизнеса, а также сохранить финансовую устойчивость предприятий временного проживания, что помогает выйти на операционную безубыточность за период санкций [5]. Кроме того, определенные предприятия, работающие в сфере туризма по обеспечению временного размещения, а также туристические агенты, предоставляющие услуги в сфере туризма, могут воспользоваться до 30 сентября 2022 г. кредитными каникулами сроком до 6 месяцев. Существуют также специальные кредитные программы для субъектов, осуществляющих деятельность в туристической отрасли: «Антикризисная», «Инвестиционная» и «Оборотная» [5]. Данные программы позволяют получать кредиты на льготных условиях, с заниженной процентной ставкой.

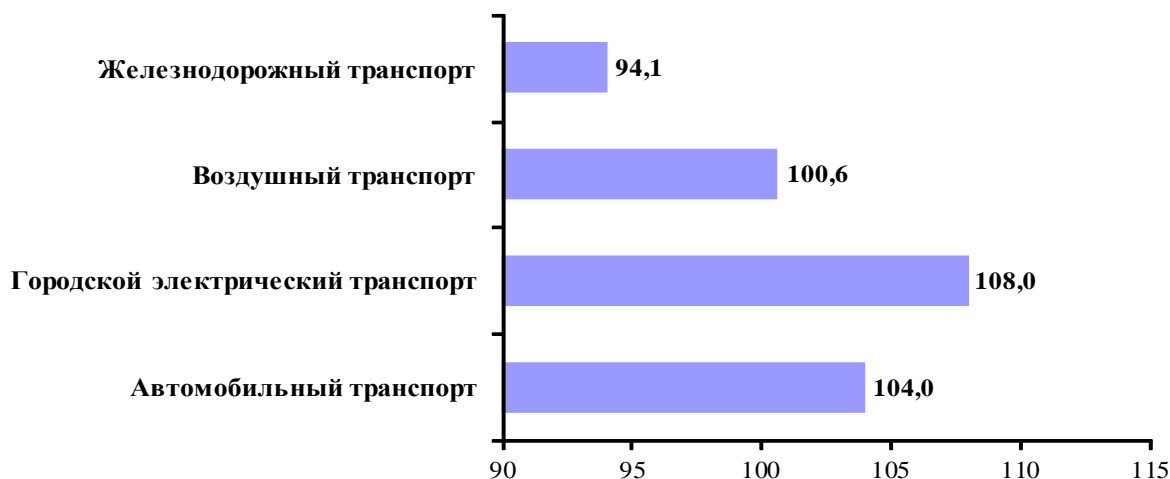


Рис. 2. Индексы тарифов на пассажирские перевозки в марте 2022 г. в % к декабрю 2021 г. [6]

Таблица 1. Изменение спроса на наиболее востребованные направления весной 2021 г. и 2022 г. [9, 10]

Направления	Рост спроса на железнодорожные билеты весной 2022г.	Рост спроса на железнодорожные билеты весной 2021г.
Москва	25,2%	26%
Санкт-Петербург	10,7%	11%
Сочи	3,9%	1,6%
Краснодар	3,7%	2,6%
Ростов-на-Дону	2,4%	2,2%
Нижний Новгород	1,9%	2,2%
Екатеринбург	1,6%	1,7%
Казань	1,5%	1,4%
Симферополь	1,4%	-
Тюмень	1,3%	1,5%

Учитывая роль туристической отрасли в экономике страны и ее регионов, администрация Калужской области так же, в свете всех происходящих событий, уделяет большое внимание ее развитию. Так, Министерство экономического развития Калужской области как исполнитель работ в рамках мероприятий национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» принимает меры в целях увеличения туристского потока и решения задач развития приоритетных направлений туризма, продвижения туристского продукта Калужской области на мировом и внутреннем туристских рынках [4].

Министерство экономического развития Калужской области наметило следующие приоритетные направления развития сферы туризма в Калужской области, в том числе:

- проведение комплекса мероприятий по развитию туристской индустрии и туристско-рекреационных кластеров;
- продвижение туристского продукта Калужской области на мировом и внутреннем туристских рынках;
- содействие в развитии приоритетных направлений туризма: аграрного (сельского), культурно-познавательного (паломнического, исторического, событийного), социального, экологического, делового (конгрессионного), школьного и спортивного, промышленного и гастрономического туризма;
- формирование единого туристического пространства на территории Калужской области, вовлечение в процесс содействия развитию туризма государственного и муниципального уровней управления [4].

Стратегической целью Министерства экономического развития Калужской области как исполнитель работ в рамках мероприятий национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» является увеличение туристского потока Калужской области (по въездному и внутреннему туризму) с 356 тыс. чел. в 2016 г. до 1 млн чел. в 2022 г. (увеличение доли туристского потока региона во внутреннем туристском потоке РФ с 0,1% в 2016 г. до 3-5% в 2022 г.).

В настоящее время региональная поддержка развития туризма осуществляется по двум региональным целевым направлениям национального проекта: Закон в Ка-

лужской области «Об областной целевой программе «Развитие туризма в Калужской области на 2015–2025 годы» № 128 от 05.10.2015 г. и долгосрочной целевой программы «Развитие аграрного туризма на территории Калужской области на 2015-2023 годы», принятой постановлением Правительства Калужской области от 02.11.2015 г. № 448. В 2025 г. в рамках национального проекта планируется разработать долгосрочную целевую программу развития внешнего и внутреннего туризма в Калужской области на 2020-2025 годы и ведомственную целевую программу развития школьного туризма в области. Калужская область на 2023-2030 годы.

Таблица 2. Дорожная карта реализация национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» в Калужской области

Дата	Наименование мероприятия
2015-2025 гг.	«Об областной целевой программе «Развитие туризма в Калужской области на 2015-2025 годы»
2015-2023 гг.	«Развитие аграрного туризма на территории Калужской области на 2015-2023 годы»
2020-2025 гг.	Программы развития внутреннего и въездного туризма в Калужской области
2023-2030 гг.	Ведомственная целевая Программа развития школьного туризма на территории Калужской области в 2023-2030 годы

Таким образом, основной идеологией национального проекта «Индустрия туризма и гостеприимства» является обеспечение максимального доступа населения к разнообразным и качественным туристическим услугам для удовлетворения потребности в отдыхе и развитии личности. Задачи национального проекта в Калуж-

ской области включают развитие кадрового потенциала отрасли, повышение престижа профессии, ранняя профориентация и увеличение численности работников до 35 лет, создание цифровой экосистемы отрасли для удовлетворения потребностей туристов и совершенствование государственного управления в сфере туризма.

Библиографический список

1. Управление заинтересованными сторонами в проектной среде. – Париж, Франция: Всемирная академия науки, техники и технологии, 2015. – С. 4021-4025.
2. ДЕЙГЕЛЕР, Томас. Управление проектами в соответствии с IMPA. 2-е и 2-е изд. – Прага: Града Пабблишинг, 2012. – 528 с.
3. Институт управления проектами. 5-е издание. – Пенсильвания: Project Management Institute, Inc. 2013. – 589 с.
4. Постановление от 26 февраля 2019 года № 122. Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие туризма в Калужской области» (с изменениями на 15 февраля 2021 года)
5. Официальный сайт Федерального агентства по туризму // Меры поддержки туристской отрасли. Памятка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tourism.gov.ru/upload/iblock/2022/Памятка_меры_поддержки_отрасли.pdf (дата обращения 04.07.2022).
6. Официальный сайт Министерства транспорта РФ // Аналитические материалы / информационно-статистический бюллетень I квартал 2022 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mintrans.gov.ru/> (дата обращения 28.06.2022).

7. Газета Ведомости. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/06/24/928386-aviakompanii-rekordnii-ubitok> (дата обращения 29.06.2022).

8. Официальный сайт Росавиации // Режим временного ограничения полетов в российские аэропорты юга и центральной части России года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fvt.gov.ru/novosti-novosti/?id=9303> (дата обращения 28.06.2022).

9. Официальный сайт онлайн-тревел агентства Туту.ру // Рекомендации по путешествиям в условиях санкций и пандемии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://story.tutu.ru/rekomendacii-po-puteshestvijam-v-uslovijah-sankcij-i-pandemii/> (дата обращения 29.06.2022).

PLANNING AND IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF THE NATIONAL PROJECT «TOURISM AND HOSPITALITY INDUSTRY» (ON THE EXAMPLE OF THE MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KALUGA REGION)

S.A. Semenyuk, *Graduate Student*

K.O. Serebryakova, *Graduate Student*

E.N. Stelmakh, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kaluga branch of RANEPА

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article considers the role of the ministry as a performer of work within the framework of the national project «Tourism and Hospitality Industry», involves the creation of tourist clusters, the development of public-private investment projects and the development of tourism concepts for macroregions. The material of the article considers the activities of the «Ministry of Economic Development of the Kaluga Region» as a performer of work within the framework of the national project «Tourism and Hospitality Industry».*

***Keywords:** national project, program, tourism, ministry, federal program, project management.*

ЭКСПАНСИЯ КИТАЙСКОЙ ТНК «CHINA MINMETALS CORPORATION» НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Д.Д. Соколов, магистрант

Научный руководитель: А.Н. Кусков, канд. воен. наук, доцент

Российская таможенная академия

(Россия, г. Люберцы)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-199-205

Аннотация. В статье кратко рассматриваются методы выхода на зарубежные рынки китайской ТНК «China Minmetals Corporation», её организационная структура дочерних и внучатых компаний. Проводится анализ финансовых показателей двух основных дочерних компаний – «Minmetals Resources» и «Minmetals Development», и анализ зависимости данных показателей от среднемировых цен на цветные металлы.

Тема является актуальной, поскольку ТНК «China Minmetals Corporation» полностью контролируется государством. Большинство современных ТНК, лидирующих в рейтинге RAEX-600 по объемам реализации, были созданы частными лицами и не зависят от государства. В России существуют крупные компании с государственным участием, и с учетом сегодняшних реалий нам важно понять, возможно ли при помощи государства создать успешную и конкурентную корпорацию.

Цель работы – определить способы выхода ТНК «China Minmetals Corporation» на зарубежные рынки.

Ключевые слова: ТНК, дочерняя компания, экспансия; финансовые показатели; выручка; рынок цветных металлов; модель множественной регрессии.

«China Minmetals Corporation» (далее – «СМС») – крупнейшая китайская и международная компания по добыче, обработке и торговле цветными металлами, такими как медь, алюминий, вольфрам, олово, свинец, цинк и т.д.

Компания находится под надзором комиссии по надзору и управлению государственными активами и является государственной корпорацией.

Она была создана в 1950 году для лучшего контроля над добычей металлов в Китае и для их последующего распределения. После начала реформ в конце 1970-х годов компания перешла на принципы рыночного управления.

В 1990-х годах при посредничестве китайского правительства были созданы две дочерние компании – «Minmetals Resources» в Гонконге и «Minmetals Development» в Шанхае (далее – группа «Minmetals»). Материнская компания занималась обработкой металлов, шанхайская дочерняя компания занималась добычей цветных металлов, гонконгская дочерняя компания занималась продажей как

обработанных, так и не обработанных металлов.

В этот период Китай испытывает бурный экономический рост. Многие аналитики связывают это с переходом Гонконга от Великобритании к Китаю, благодаря чему через Гонконг хлынул огромный поток инвестиций из стран Западной Европы и США. Стали открываться новые технологические и промышленные производства, требующие огромного количества ресурсов. Поэтому китайский металл редко шел на экспорт, и вся деятельность «СМС» была направлена на удовлетворение внутреннего спроса.

С 1990 по 2000 год ВВП Китая увеличился с 1 до 2 трлн долл. США или на 100%. Экспорт товаров и услуг за данный период увеличился на 50%. Китай постепенно стал превращаться в «мировую фабрику», и потребность в ресурсах для производственных нужд возрастала, а внутренняя добыча металлов не могла удовлетворить эту потребность. Поэтому руководство компании и правительство Китая решили начать экспансию на новые рынки.

В 2002 году группа «Minmetals» выиграла тендер на десятилетнюю аренду месторождения меди, находящуюся в Пакистане. Соглашение несколько раз продлевалось, и сейчас оно действует до октября 2022 года.

В 2007 году группа «Minmetals» выиграла тендер на аренду месторождения меди в Афганистане, город Айнак. Началось строительство инфраструктуры, необходимой для добычи меди, в частности железной дороги и электростанции. Но из-за внутривосточной ситуации добыча так и не началась [1].

После срыва добычи в Афганистане «Minmetals» изменила стратегию, и на сегодняшний день почти не участвует в тендерах по аренде месторождений. Материнская компания отдала предпочтение созданию дочерних и внучатых компаний:

1) «Minerals and Metal Group» (MMG);

Является дочерней компанией «СМС». Была преобразована в 2009 году после того, как «СМС» скупил более 90% акций австралийской компании «OZ Minerals». Она занимается добычей многих цветных металлов, а месторождения расположены в Австралии. С 2015 года компания так же занимается разработкой крупного месторождения железной руды в Перу.

2) «Anvil Mining»;

Изначально являлась канадской компанией по добыче меди и вела свою деятельность в месторождениях Конго, Канады, Австралии. В 2011 году компания «Minmetals Resources» выкупила 100% акций «Anvil Mining», тем самым став внучатой компанией «СМС».

3) «Minmetals Aluminium»;

Была создана «Minmetals Resources» в 2005 году для разработок новых алюминиевых месторождений в Китае.

4) «China Metallurgical Group Corporation» (MGC);

Изначально создавалось в 2008 году как отдельная государственная компания, занимающаяся горной добычей и производством бумаги, и являющаяся единственной уполномоченной компанией в целлюлозно-бумажном бизнесе Китая. В 2015 году правительство начало процедуру слияния с «СМС», став полностью принадлежащей ей дочерней компанией. Помимо целлюлозного бизнеса, компания занимается разработкой и строительством металлургических, промышленных, инфраструктурных и жилищных объектов.

5) «Metallurgical Corporation of China» (MCC);

Была создана в 2008 году и являлась дочерней компанией «MGC». После слияния «MGC» и «СМС» стала внучатой компанией последней. Занимается проектированием и строительством горнодобывающих предприятий, промышленного оборудования и стальных конструкций.

6) «Minmetals Ganzhou Rare Earth»;

Данная компания создана в 2008 году между «СМС» (40%), горнодобывающей фирмой города Ганьчжоу (30%) и правительством города Ганьчжоу (30%). Она занимается добычей и производством редкоземельных металлов.

7) Завод по разработке бокситового рудника на Ямайке.

В 2007 году в ходе соглашения между «Minmetals Aluminium» и американской алюминиевой компанией было решено построить завод на Ямайке, находящийся в совместной доле собственности [2].

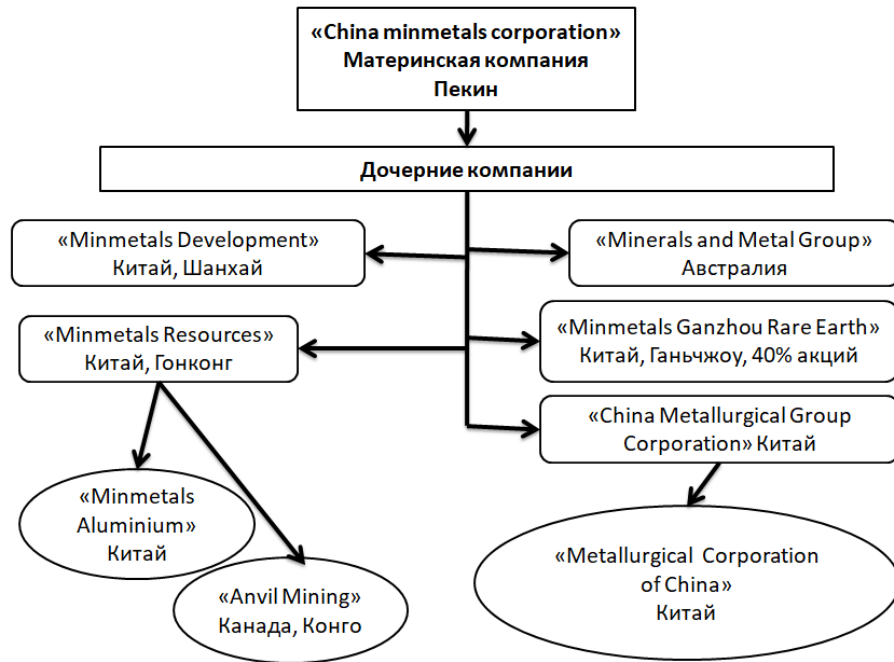


Рис. 1. Организационная структура дочерних и внучатых компаний «China Minmetals Corporation»

Таким образом, для обеспечения внутреннего спроса правительство Китая при помощи компании «СМС» создало сложную организационную структуру, которая охватывает многие рудные месторождения, что в свою очередь оказывает сильное влияние на мировой рынок цветных металлов.

К середине 2019 года на долю Китая приходилось 58% мирового производства стали, 25% мирового производства меди и 35% мирового потребления меди, 45% мирового производства редкоземельных металлов [3].

Имея такие высокие показатели производства, правительство Китая использует цветные металлы для продвижения своих интересов. В 2019 году США ввели торговые ограничения против китайской ТНК «Huawei». Почти сразу же правительство КНР заявило, что в скором времени введет запрет на ввоз редкоземельных металлов в США (около 80% всех импортируемых

редкоземельных металлов в США приходилось на Китай). Через несколько дней стоимость акций компании «Minmetals Ganzhou Rare Earth» возросла на 20%, а стоимость редкоземельных металлов увеличилась на 30%, поскольку компании США стали закупаться впрок, пока запрет не вступил в силу, т.е. резко увеличился спрос. Через неделю правительство США заявило, что ослабляет ранее введенные ограничения против «Huawei». Многие аналитики сходятся во мнении, что это напрямую связано с ответными мерами со стороны Китая [4].

Материнская компания «СМС» является государственной, и поскольку её главной задачей является обеспечение внутреннего спроса на цветные металлы, данные о её прибыли и выручке не разглашаются и держатся в тайне.

Для лучшего анализа рассмотрим две наиболее крупные дочерние компании, входящие в группу «Minmetals».

Таблица 1. Финансовые результаты компании «Minmetals Development» 2015-2021 гг., млн. юаней

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Выручка	61944	40597,2	58929,8	56447,0	62184,3	67219,8	87396,7
Валовая прибыль	1607,4	2034,6	1960,7	1917,5	1761,9	1647,9	2553,87

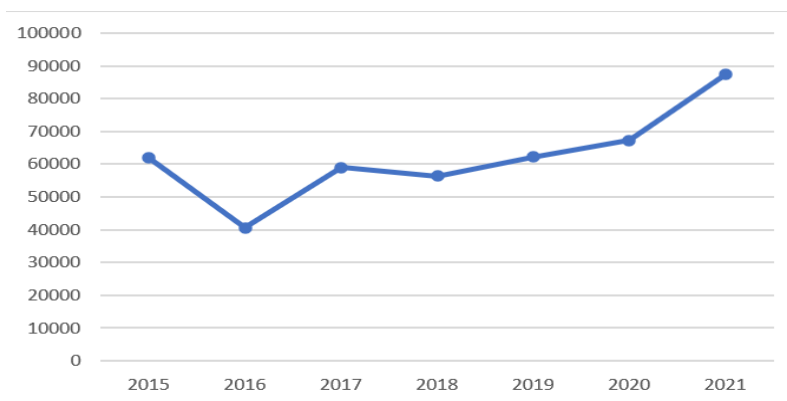


Рис. 1. Выручка компании «Minmetals Development», 2015-2021 гг., млн. юаней

Исходя из таблицы 1 и рисунка 1, можно сделать вывод, что с 2018 по 2021 гг. наблюдался стабильный рост выручки на 30,9 млрд. юаней, или на 64%. Валовая

прибыль с 2018 по 2021 гг. составляла в среднем 3% от выручки. В целом за весь рассматриваемый период выручка компании снизилась на 70%. [5]

Таблица 2. Финансовые результаты компании «Minmetals Resources» 2015-2021 гг., млн. HKD

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Выручка	15124,4	19319,2	32287,1	28765,3	23758,6	23529,4	33073,4
Валовая прибыль	1508,6	4013,9	12043,7	8680	5658,5	5929,7	15987,95

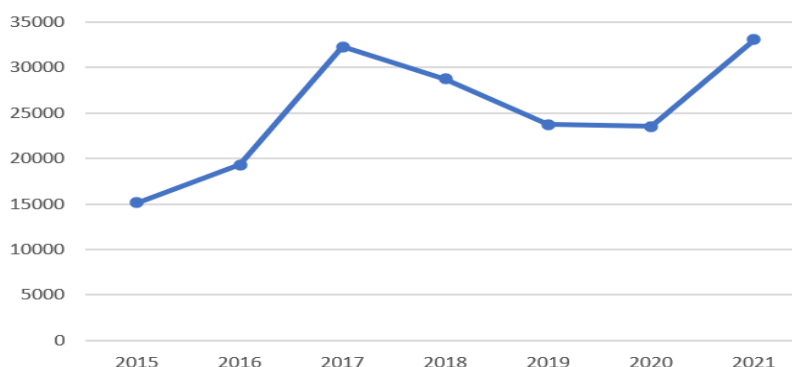


Рис. 2. Выручка компании «Minmetals Resources», 2015-2021 гг., млн HKD

Исходя из таблицы 2 и рисунка 2, можно сделать вывод, что после стремительного роста, с 2017 по 2020 наблюдался спад на 8,7 млрд. HKD, или на 37,2%. С 2020 по 2021 гг. выручка резко возросла на 9,5 млрд. HKD, или на 71,2%. Валовая прибыль с 2018 по 2020 гг. составляла в среднем 25%, а в 2021 г. составила 50%. В целом за весь рассматриваемый период выручка возросла на 118,7% [6].

Таким образом, в 2020-2021 гг., несмотря на пандемию Covid-19 и связанный с ней спад в мировой экономике, рассмотренные дочерние компании находились в стадии роста.

Обе компании ведут разработки новых месторождений, занимаются добычей цветных металлов и их последующей реализацией на внутреннем и внешнем рынке. Единственное их отличие заключается в том, что «Minmetals Development» в основном занимается добычей алюминия, а «Minmetals Resources» занимается добычей как меди, так и алюминия.

Для выявления зависимости выручки компаний от средней цены на цветные металлы построим две модели множественной регрессии и составим прогноз на 2022 г.

Таблица 3. Среднегодовые цены на цветные металлы, 2015-2021 гг., долл. США за тонну

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Алюминий	1604	1935	2087	1805	1736,37	2505	3051
Медь	5437,7	5128,52	6372,5	6539,6	6005,9	6521,3	9073,7
Железная руда	49,22	54,63	43,84	69,95	90,13	95,78	136,96

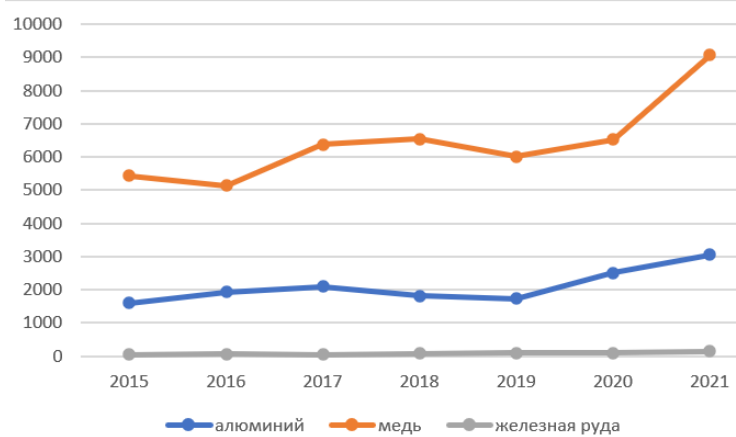


Рис. 3. Среднегодовые цены на цветные металлы, 2015-2021 гг., долл. США за тонну

В соответствии с представленным графиком, можно увидеть схожесть между динамиками выручки компании «Minmetals Development» и среднегодовой цены на алюминий, а также динамиками выручки компании «Minmetals Resources» и среднегодовой цены на медь [7, 8, 9].

В первой модели множественной регрессии в качестве зависимой переменной Y будет рассмотрена выручка компании «Minmetals Resources», а в качестве независимых показателей – средняя цена меди и средняя цена железной руды на мировом рынке.

Исходя из расчетов R -квадрат, изменение выручки на 71,1% зависит от изменения средней цены на медь и железную руду, и на 28,9% зависит от других неучтенных факторов. Значения коэффициента аппроксимации и средней квадратической ошибки указывают на хорошее качество построенной модели. Согласно значению F -критерия Фишера, построенная модель надежна, и данные можно использовать для прогнозирования. Исходя из коэффи-

циента эластичности, при увеличении цены меди на 1%, выручка компании увеличится на 1,75%.

Во второй модели множественной регрессии в качестве зависимой переменной Y будет рассмотрена выручка компании «Minmetals Development», а в качестве независимых показателей – средняя цена меди и средняя цена алюминия на мировом рынке.

Исходя из расчетов R -квадрат, изменение выручки компании на 78,4% зависит от изменения средней цены на медь и алюминий, и на 21,6% зависит от других неучтенных факторов. Значения коэффициента аппроксимации и средней квадратической ошибки указывают на хорошее качество построенной модели. Согласно значению F -критерия Фишера, построенная модель надежна, и данные можно использовать для прогнозирования. Исходя из коэффициента эластичности, при увеличении цены меди на 1%, выручка компании увеличится на 1,09%.

Таблица 4. Прогнозные значения среднегодовых цен на цветные металлы, долл. США за тонну

	Алюминий, 2022 г.	Медь, 2022 г.	Железная руда, 2022 г.
Fitch	2950	9500	110
Commerzbank	2700	8950	-
«Универ Капитал»	3000	10387	-

Зная прогнозные значения среднегодовых цен на цветные металлы, можно рассчитать приблизительную выручку компа-

ний «Minmetals Development» и «Minmetals Resources» на 2022 год [10, 11, 12].

Таблица 5. Прогноз выручки компаний, 2022 г.

	«Minmetals Development», млн. юаней	«Minmetals Resources», млн. HKD
Пессимистический прогноз	86985,51	37872,68
Оптимистический прогноз	101344,5	47694,27

Исходя из таблицы 5, можно сделать вывод, что при пессимистическом прогнозе выручка компании «Minmetals Development» снизится на 0,47%, а «Minmetals Resources» увеличится на 14,5%. При оптимистическом прогнозе выручка компании «Minmetals Development» увеличится на 13,97 млрд. юаней, или на 15,9%, а «Minmetals Resources» увеличится на 14,62 млрд. HKD, или на 44,2%.

Заключение. Таким образом, в краткосрочной перспективе ожидается рост цен на некоторые цветные металлы, что повлечет за собой рост выручки у компаний группы «Minmetals», что в свою очередь

повлияет на выручку материнской компании. Взаимосвязь между выручкой и ценой на цветные металлы является доказанной.

Из вышеописанного можно выделить основной недостаток группы компаний «Minmetals» – выбранный путь развития и расширения. Опыт ПАО «Газпром» показал, что в случае возникновения разногласий между странами базирования материнской компании и дочерней компании, правительства других стран могут национализировать дочерние компании. Поэтому если и использовать такой путь развития, то только в дружественных странах.

Библиографический список

1. Официальный сайт компании «Minmetals Development». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minlist.com.cn>
2. Minmetals и CenturyAl создадут СП на Ямайке по производству глинозема, «Металлоснабжение и быт» от 17.05.2006. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.metalinfo.ru/ru/news/18206>
3. Для металлургов настали трудные времена, «Коммерсант» от 15.12.2020. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4615018>
4. Американско-китайская торговая война. Занятое совпадение. От 21.05.2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aftershock.news/?q=node/756685&full>
5. Отчет о прибыли и убытках компании «Minmetals Development». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.finanz.ru/balans/minmetals_development
6. Отчет о прибыли и убытках компании «Minmetals Resources». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.finanz.ru/balans/minmetals_resources
7. Динамика цен на медь (LME.Copper, USD за тонну). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ru/news/quotes/1501.html>
8. Динамика цен на алюминий (LME.Alum, USD за тонну). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bhom.ru/commodities/aluminii/?startdate=alltime>
9. Динамика цен на железную руду (Iron One, USD за тонну). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/commodity/iron-ore>

10. Fitch ожидает рост цен по всем металлам на 2022-2033 годы, «Бизнес-портал NEDRADV» от 22.03.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nedradv.ru/nedradv/ru/page_news?obj=0a8b7ef8e482110b22e0685d6c2dc7d6&ysclid=15jcbr0561251728529

11. Commerzbank обновил прогноз по ценам цветных металлов на 2022-2023 годы, «MetalTorg.ru» от 01.07.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.metaltorg.ru/n/9B1E68?ysclid=15jh313xm6561302227>

12. Какими будут цены на металлы к концу 2022 года, «Pro-metall» от 15.04.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.prometall.info/ludi/experti/kakimi_budut_tseny_na_metally_k_kontsu_2022_goda?ysclid=15jcov4v7m927789418

EXPANSION CHINESE TNC «CHINA MINMETALS CORPORATION» OF FOREIGN MARKETS

D.D. Sokolov, *Graduate Student*

Supervisor: *A.N. Kuskov, Candidate of Military Sciences, Associate Professor*

Russian Customs Academy

(Russia, Lyubertsy)

Abstract. *The article briefly discusses the methods of entering foreign markets of «China Minmetals Corporation», its organizational structure of subsidiaries. The financial performance of the two main subsidiaries «Minmetals Resources» and «Minmetals Development», and the dependence of these indicators on the average world prices for non-ferrous metals are analyzed.*

The topic is relevant, since TNC «China Minmetals Corporation» is fully controlled by the state. The majority of modern TNCs leading in the RAEX-600 rating in terms of sales volumes were created by private individuals and do not depend on the state. In Russia, there are large companies with state participation, and given today's realities, it is important for us to understand whether it is possible to create a successful and competitive corporation with the help of the state.

The purpose of the work is to determine the ways for TNC «China Minmetals Corporation» to enter foreign markets.

Keywords: *TNC, subsidiary company, expansion, financial indicators, revenue, non-ferrous metals market, multiple regression model.*

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

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

Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова

(Россия, г. Грозный)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-206-209

Аннотация. В мире происходят значительные изменения, которые коренным образом меняют то, как функционирует экономика, а вместе с ней и многие сферы человеческой жизни. В данной статье рассматриваются основные проблемы рынка труда, которые появляются в процессе цифровизации экономики. Данная тема считается на сегодня актуальной, так как практически все отрасли экономики активно внедряют цифровые технологии, и вместе с тем, сталкиваются с определенными проблемами. В заключении отмечается, что наиболее значительные технологические и трудовые рыночные изменения были вызваны третьей и четвертой промышленными революциями, в результате которых автоматизация с компьютерным управлением была заменена цифровой трансформацией.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, экономика, цифровизация, технологическая безработица, профессии, рабочее время.

Говоря о влиянии цифровизации на занятость, стоит отметить, что исследователи указывают на две возможные тенденции: массовую технологическую безработицу в будущем и переход рабочей силы на новые рабочие места с цифровыми задачами и навыками [8, с. 54]. Первый подход упоминается в источниках как замещение-оцифровка, который прогнозирует неизбежность массовой технологической безработицы из-за воздействия новых цифровых технологий и потери значительного трудоустройства. Второй альтернативный подход называется цифровизацией задач. Цифровизация устраняет не целые профессии, а конкретные задачи внутри рабочих мест, устраняя некоторые рабочих мест и создание новых, тем самым увеличивая глобальные показатели занятости. Необходимо подчеркнуть, что оба сценария совпадают с появлением проигравших и победителей в результате цифровизации. Таким образом, важный вопрос для нашего будущего заключается в том, насколько хорошо подготовлены системы образования стран к удовлетворению существенно меняющихся потребностей рабочей силы, поскольку содержание профессии трансформируются.

Будущие изменения в уровне безработицы трудно определить, поскольку они определяются совокупным воздействием

нескольких факторов и носят сильно циклический характер. При трудоустройстве, влияние цифровизации оказывает наиболее негативное воздействие на физическую рабочую силу в производственных секторах. Уровень безработицы среди лиц с низким уровнем образования остается стабильно высоким, и что эта уязвимая группа работников, вероятно, сильнее всего пострадает от цифровизации, в то время как для работников с высшим образованием более характерно снижение уровня безработицы. Тем не менее, мы не можем игнорировать такие тенденции, как забота о пожилых людях, решение проблем изменения климата и энергоэффективности, предоставление товаров и услуг для растущего потребительского класса и развитие технологий, что может привести к созданию новых рабочих мест. Рабочие места, созданные этими тенденциями, могут даже полностью компенсировать рабочие места, потерянные в результате цифровизации.

Ожидается, что положительные эффекты решений процесса цифровизации будут продолжать доминировать в будущем, но и негативные отчасти, изменения будут давать о себе знать. Одним из ключевых вопросов на будущее является социальное воздействие избыточной рабочей силы. Возникает вопрос о том, как обеспечить

им достойную занятость в 2030 году, чтобы избежать глубокой нищеты. Мы можем ожидать, что в дополнение к экономическим эффектам различных технологий также произойдут значительные изменения в структуре рынка труда. Примером из прошлого является сельскохозяйственный сектор, в котором к 1990-х годах было занято 60% от всей рабочей силы. Сегодня эта доля составляет менее 20% [9, с. 92]. В то время рабочие, потерявшие работу в сельском хозяйстве, переезжали в города и находили работу на фабриках, так что этот сдвиг не привел к огромной безработице, потому что рабочие могли легко найти новую работу, которая не требовала большой подготовки или образования.

Однако в случае кадровых изменений в ближайшем будущем ситуация может измениться. Автоматизация также может привести к экономическому росту, способствуя ежегодному росту мирового ВВП на 0,8-1,4%, если перемещенные работники должны быстро вернуться к рабочей силе. Скорее всего, не будет достаточного предложения рабочей силы для заполнения новых рабочих мест, созданных благодаря технологическим достижениям, поскольку профессиональные навыки людей, исключенных из рынка труда, будут устаревшими, а мотивация к обучению у низкоквалифицированных людей будет не на достаточном уровне.

В результате этого безработица, связанная с технологиями, в среднесрочной перспективе будет заменена структурной безработицей, поскольку работники, покидающие рабочую силу, не будут способны освоить новую профессию. Наряду с последствиями новых технологий, приводящими к прекращению работы, важно говорить об их возможностях, расширяющих возможности работы. Рабочие места, использующие ответственную стратегию цифровизации, будут использовать эти новые технологии не для вытеснения работников, а для интеграции новых возможностей в работу своих сотрудников, для ее дополнения и оптимизации, а вместе с этим не только для облегчения работы, но и для увеличения добавленной стоимости отдельными сотрудниками.

Чтобы это сработало, компании не должны сосредотачиваться на автоматизации каждой возможной рабочей задачи, а на повторяющихся рутинных задачах. Для более сложных задач следует использовать доступные технологии для улучшения работы, выполняемой их сотрудниками [7, с. 65]. Другие исследовательские работы также подтверждают эту возможность, проводя различие между автоматизируемыми задачами, которые могут быть заменены различными технологиями, и дополняемыми задачами, которые могут быть улучшены с помощью различных технологий.

Скорость распространения роботизации и цифровизации также может стать огромным фактором в смягчении проблем, с которыми работники могут столкнуться на меняющемся рабочем месте [2, с. 14]. Некоторые утверждают, что, если технологии Индустрии 4.0 будут распространяться на устойчивом уровне и с постоянной скоростью, работникам будет легче адаптироваться к новым условиям рынка труда, и им будет легче приобретать новые навыки, чтобы вернуться на работу после увольнения [6, с. 76]. Однако, этот аргумент должен быть дополнен тем фактом, что одним из предварительных условий для развития адаптивности работников является уровень готовности систем образования в каждой стране обеспечить современную подготовку для тех, кто входит на рынок труда и покидает его.

Рабочие места, наиболее затронутые цифровизацией, могут включать следующие: кассир, офисный клерк, помощник в ресторане, посудомойка, оператор сельскохозяйственной машины, водитель и т.д. Текущая тенденция автоматизации, которая в основном затрагивает рабочие места со средней заработной платой и средней квалификацией, меняется и в значительной степени влияет на низкооплачиваемые рабочие места, что делает переподготовку низкоквалифицированных работников необходимостью в нынешних условиях [3, с. 75]. Это структурное изменение в области профессиональной подготовки и занятости усиливается за счет того факта, что рабочие места, наиболее подверженные автоматизации, обычно требуют более

низкого или среднего уровня образования, в то время как наименее автоматизируемые рабочие места в основном требуют высшего образования.

Основываясь на анализе литературы, можно сделать вывод, что цифровизация инициировала процессы, которые, вероятно, приведут к значительному сокращению рабочего времени. В результате этого процесса сокращается количество требуемой рабочей силы. Результатом нашего исследования является то, что мы рассмотрели различные примеры, чтобы продемонстрировать, что сокращение рабочего времени повышает экономическую эффективность за счет более интенсивной работы [1, с. 34]. Очевидно, что количество требуемой рабочей силы значительно сократится к 2030 году, т.е. явление технологической безработицы представляет реальную угрозу.

Степень технологической безработицы определяется стратегией цифровизации каждой страны и скоростью ее внедрения, а также степенью готовности системы образования страны к переподготовке уязвимых групп на рынке труда. Положительные эффекты цифровизации также можно увидеть в некоторых аспектах устойчивого развития. Следует отметить, экологически «чисто» принимаемые решения, более вы-

сокий уровень продукта и сервиса, качество и замена нездоровой и монотонной работы и многое другое. Другая группа исследователей оценила процесс цифровизации в экономике как негативную тенденцию, то есть уменьшение объема выполняемой работы, что наносит ущерб всему человечеству [5, с. 87].

Как следствие этого процесса, будут преобладать негативные, разрушительные тенденции праздности, которые будут выражаться в агрессивности общества (в частности, определенных групп). Многие также определили необходимость изменения профессиональных профилей и развития новых навыков в качестве проблем. Нынешняя цифровая трансформация предоставляет человечеству возможность сократить рабочее время, и осмысленное использование увеличившегося свободного времени станет одной из ключевых задач ближайшего будущего. Однако весь процесс можно рассматривать позитивно: с одной стороны, цифровая трансформация открывает широкий спектр возможностей для более достойной жизни, а с другой стороны, с экономической точки зрения цифровизация станет неизбежным элементом конкуренции, снижающим предельные издержки.

Библиографический список

1. Бессен Дж. Труд и технологии // Финансы и развитие. Международный валютный фонд. 2015. Март. С. 16-19.
2. Землянухина С.Г. Управление качеством трудовой жизни. – Саратов, 2016. 224 с.
3. Капелюшников Р.И. Технологический прогресс – пожиратель рабочих мест: препринт WP3/2017/03. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. – 39 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://wp.hse.ru/data/2017/09/27/1159159417/WP3_2017_03__ff.pdf
4. Карпушкина А.В. Институциональная среда социально-трудовых отношений (региональный аспект). – Челябинск: ЮУрГУ, 2011. – 234 с.
5. Кознов А.Б. Влияние цифровизации на рынок труда // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 4-2. – С. 177-179.
6. Перфильева О.В. Проблема цифрового разрыва и международные инициативы по ее преодолению // Вестник международных организаций. – 2007. – №2 (10). – С. 34-48.
7. Сулумов С.Х. Структурные изменения рынка труда в условиях цифровизации экономики // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №10-2 (80). – С. 109-113.
8. Янченко Е.В. Социально-трудовые отношения: институционализация и регулирование в условиях становления экономики знаний. – Саратов: КУБиК. 2011. – 218 с.
9. Frey C., Osborne M. The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation? – Oxford: Oxford Martin School, 2013.
10. Ford M. Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future. – N.Y.: Basic Books, 2015.

**PROBLEMS OF THE LABOR MARKET IN THE CONDITIONS
OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY**

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

***Abstract.** Significant changes are taking place in the world, which radically change the way the economy functions, and with it many spheres of human life. The article discusses the main problems of the labor market that appear in the process of digitalization of the economy. This topic is considered relevant today, since almost all sectors of the economy are actively implementing digital technologies, and at the same time, they face certain problems. In conclusion, it is noted that the most significant technological and labor market changes were caused by the third and fourth industrial revolutions, as a result of which computer-controlled automation was replaced by digital transformation.*

***Keywords:** employment, labor market, economy, digitalization, technological unemployment, professions, working hours.*

О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ИННОВАЦИЙ: РОЛЬ В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

К.Р. Татарченко, *студент*

Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского

Научный руководитель: *Т.В. Дорожкина, канд. экон. наук, доцент*

Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского

Институт управления, бизнеса и технологий

(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-210-213

Аннотация. В статье рассмотрена роль фундаментальной науки в вопросах преодоления складывающихся негативных трендов экономического развития как мировой, так и региональной экономики. Представлены вариативные сдерживающие факторы экономического развития страны. Отмечены пути решения всех последствий с учетом мнения различных экспертов и на примере достижений выдающихся теоретиков инноватики. Определена важность науки, инноваций и научно-исследовательских работ в развитии технологий и ускорения экономических процессов.

Ключевые слова: инновации, наука, цикличность, развитие, экономика.

Современная экономическая и политическая обстановка предрасполагает многих экспертов к разностороннему подходу для поиска новых решений для нивелирования всех возможных негативных последствий развития социально-экономических систем. Однако, практика показывает, что рассчитать все форс-мажорные обстоятельства не всегда возможно. Что и демонстрируют различные статистические данные. Так, по мнению различных ученых, а также экспертов из института статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, большое влияние на сдерживание экономического развития Российской Федерации оказывает не в полной мере сформированная научно-техническая и инновационная сфера деятельности. В связи с чем, в последнее время на различных научных и правительственных площадках ставятся стратегические задачи технологической направленности. Отмечается, что при реализации Стратегии цифровой трансформации промышленности важными этапами станут – увеличение эффективности оборудования, расширение высокотехнологичных рабочих мест, а также сокращение выпуска на мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тем самым, цифровая трансформация производственных процессов

привлечет более 30-40 млрд. евро инвестиций, за счет новых цифровых сервисов и продуктов. Более 79% национальных компаний смогут иметь новые цифровые ценности, что увеличит уровень эффективности и производительности экономики примерно на 15-18%.

Однако, делая столь важные утверждения, необходимо понимать не только нынешнюю ситуацию, в части сдерживающих факторов, но и самого главного – теории инноваций и развития науки, которые необходимо постоянно изучать, дополнять и находить новые подходы их понимания, для наиболее действительных и реальных результатов.

Весомыми факторами сдерживания инновационного развития в РФ отмечают: низкая доля отечественных технологий (всего около 40%); слабый уровень цифровой грамотности специалистов; более 70% государственного финансирования приходится на государственные научно-исследовательские институты, а разработки крупных предприятий и ВУЗов страны вообще минимальны и малозначимы; слабая вовлеченность в цифровую трансформацию промышленных предприятий России (большинство используют всего около 1% своего бюджета); отсутствие четких требований и направлений для развития циф-

ровой стратегии Сохраняющаяся сырьевая модель экономики России значительно затрудняет внедрение инноваций, что ставит под угрозу статус высокотехнологической державы [1]. Решение всего перечисленного зависит от многих факторов, но необходимо понимать определяющую роль инноваций.

Дефиниция «инновация» – означает обновление и новообразование, то есть сам результат человека, который занимается интеллектуальной деятельностью, что в итоге обеспечивает качественный рост эффективности процессов, продуктов и изобретений. Также инновации – это все используемое в области техники, технологий, организации труда или управления, и других разнообразных сферах деятельности, основанные на применении достижений науки и передового опыта. Отсюда следует и классификация инноваций по сферам применения, которая в свою очередь становится ее главными направлениями: организационное, финансовое, маркетинговое, технологическое и другие.

К новшествам относят совершенно новые методики применения, уже готовые к внедрению исследования и разработки, использование которых приведет к трансформации не только «новшества» до «нововведения», но и самих процессов. А дальнейшее их распространение и использование в новых местах и условиях делают их инновациями.

В целом, инновационная деятельность прослеживается в общей системе взаимосвязи «наука-технология-экономика-образование», от их разработки, освоению и внедрению, до использования и дальнейших доработок.

В формировании теории инноватики положены труды таких ученых как:

- Кондратьев Н.Д. – волновая теория развития экономики;
- Шумпетер Й.А. – общая концепция инновационного предпринимательства;
- Глазьев С.Ю. и Карлота Перес – цикличность технологических укладов.

В основе теории Кондратьева лежит развитие общества и экономики циклично и неравномерно через определенные временные промежутки. Выделено три вида

циклов (волн) – короткие около 3 лет, средние 7-10 лет и длинные от 40 до 60 лет. Короткие волны характеризуются сменами рыночной конъюнктуры и спросом на определенную промышленную продукцию. Средние – промышленные – замена и обновление производственного оборудования. А самые длинные циклы затрагивают обновление инфраструктуры и коммуникаций, зданий и сооружений.

Шумпетер Й. выделил типичные изменения, побуждающие к появлению инноваций для улучшения предпринимательства: появление новых рынков сбыта, использование нового сырья, совершенствование организации производства и способы его материально-технического обеспечения, возникновение новых технологических процессов производства за счет применения новой техники и продукции с обновленными свойствами. Все это становится основой для преобразования циклов в технологические уклады – слияние комплексных производств, постоянно развивающихся синхронно и на одном техническом уровне.

Далее, на основе имеющейся базы в части технологических укладов, Сергей Глазьев и Карлота Перес продолжили данное исследование и выделили не только их жизненный цикл длиною примерно в сто лет, но и особенность – заключающуюся в неравномерном течении научно-технического прогресса за счет преобладания доминирующих этапов среди всех циклов. Основными фазами в жизненном цикле технологических укладов стали возникновение, монополия, доминирование, затухание.

Базой для зарождения нового технологического уклада становятся возникающие современные научные открытия. После их практической фиксации наступает вторая фаза продолжительностью в 20 лет: укрепление и расширение монополий, экстрагирующих максимальную прибыль и создающих новых, наиболее сильных конкурентов. Третья фаза заключается в доминировании технологического уклада (около 50 лет), за счет притока капитала происходит скачок в развитии: обновление всех технологий в производстве и обществе, транс-

формация экономики и процессов. Преобладание в доминировании технологического уклада одного уровня приводит к его постепенному старению – угасанию. В настоящее время все наиболее развитые и технологичные государства перешли к следующему технологическому укладу – деиндустриализации производств [2].

Также, можно отметить, что в основе инноваций всегда есть и будет присутствовать научно-исследовательская работа – это та самая база, творческо-умственной деятельности людей, необходимая для увеличения объема знаний и поиска новых сфер их применения. Являясь видом научно-технической деятельности и главным объектом изучения и наблюдения в статистике и других науках, научно-исследовательские работы подразделяют на три формы деятельности, приводящие к общему результату: фундаментальные исследования, прикладные исследования, и разработки. Каждый элемент НИР обладает специфическим отличительным признаком – новизной и научной значимостью.

Научно-исследовательские разработки – есть фундамент технических укладов и инновационных циклов в экономической сфере, поскольку они влияют на изобретение новых технологий. Продукты производственных процессов, которые в сово-

купности образуют инновационный процесс и влияют на развитие экономики [3]. В целом, инновационный процесс – закономерная цепь событий, включающая поэтапное осуществление действий от появления идеи до ее реализации в итоговом продукте и последующее распространение. Помимо цикличности и поэтапной реализации, как главные особенности инновационного процесса, выделяют исключительный риск воплощения новой идеи. Основу конкурентоспособности территорий и отраслей страны составляет внедрение эффективных научных разработок, что способствует формированию перспективных ниш в условиях глобальной турбулентности [4].

Тем самым, можно отметить важность научно-исследовательских работ на всем пути развития, их внедрения и усовершенствования, что в следствии позволяет достичь экономического подъема. И, несмотря на негативные темпы роста, процесс восстановления происходит намного быстрее за счет зарождения инноваций в период кризиса, что определяет науку как базу для экономического прорыва. Все новые разработки и научные открытия – связующее звено всего цикла развития технологий. Что эта «шестеренка» является не обособленной, а рычагом всего движения.

Библиографический список

1. Дорожкина Т.В., Гусакова А.А., Татарченко К.Р. Цифровая трансформация внешнеэкономической деятельности: опыт партнеров // *Modern Economy Success*. – 2020. – №5. – С. 152-157.
2. Глазьев С.Ю. Приоритеты опережающего развития Российской экономики в условиях смены технологических укладов // *ЭВР*. – 2019. – №2 (60).
3. Курегян С.В. Инновационные векторы экономического развития // *Экономическая наука сегодня*. – 2019. – №9.
4. Карташов К.В., Мигел А.А. Обоснование инновационного проекта многофункциональной научной организации // *Modern Economy Success*. – 2020. – № 3. – С. 215-220.

**ON THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF INNOVATION:
THE ROLE IN OVERCOMING CRISIS PHENOMENA**

K.R. Tatarchenko, *Student*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

Supervisor: *T.V. Dorozhkina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

Institute of Management, Business and Technology

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article examines the role of fundamental science in overcoming the emerging negative trends in the economic development of both the world and regional economies. Variable constraining factors of the country's economic development are presented. The ways of solving all the consequences are noted, taking into account the opinions of various experts and using the example of the achievements of outstanding theorists of innovation. The importance of science, innovation and research in the development of technologies and acceleration of economic processes is determined.*

***Keywords:** innovation, science, cyclicity, development, economy.*

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ В НКО

М.В. Тимофеева, магистрант¹, главный бухгалтер²

¹Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

²ООО «Тиар-центр»
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-214-218

Аннотация. В настоящей статье, автором анализируются особенности составления отчетности в НКО. Автором настоящей статьи установлено, что некоммерческие организации в России и во всем мире не создаются для того, чтобы их руководители извлекали прибыль из своей деятельности. Функция НКО – благотворительность, развитие культуры, охрана здоровья граждан, оказание юридической помощи и иная деятельность, которая направлена на создание общественных благ. В ходе проведенного исследования, автором установлено, что методология бухгалтерского учета в некоммерческих организациях в корне отличается от коммерческих организаций. Прибыль, которую получает НКО, от осуществления коммерческой деятельности, не может распределяться между участниками НКО, а должна быть направлена на достижение основной деятельности НКО. НКО должна вести бухгалтерский учет, в соответствии с законодательством РФ. Основной особенностью в составлении отчетности НКО, которая была обнаружена автором настоящей статьи, в ходе проведенного научного анализа, заключается в том, что подход к формированию отчетности целесообразно использовать аналогично бюджетным организациям, поскольку методика учета некоммерческих организаций приближена к бюджетной сфере.

Ключевые слова: некоммерческие организации, отчетность НКО, бухгалтерский учет НКО, налогообложение НКО.

Становление гражданского общества и его развитие в современной России обусловлено вариативностью экономических форм, ориентированных на решение социальных задач, что порождает особую социальную составляющую национальной экономики, что закономерно привлекает внимание многих исследователей [4, с. 378].

В этом компоненте преобладают некоммерческие организации, ставящие перед собой социальные цели, не ориентированные непосредственно на извлечение прибыли. Ускоренное развитие социальной составляющей в экономике, занимаемой некоммерческими организациями, приобретает приоритетное значение для России в условиях нарастающего технологического прогресса и связанных с ним социально-экономических преобразований, что зафиксировано в последних целевых документах государственной экономической политики.

В условиях стратегической направленности современных социально-экономических трансформационных процессов на последовательную социализацию и повышение качества социально-экономической жизни, а также динамичное развитие творческого потенциала человеческого фактора в экономике выделяются следующие тенденции: наблюдаемый [6, с. 472]:

- растущее вовлечение некоммерческих организаций в решение ключевых проблем современного развития;

- производство расширенного ассортимента товаров, востребованных современным обществом;

- закрепленная за этими организациями особая форма социально-экономической деятельности – социальное предпринимательство.

Специфика деятельности некоммерческих организаций требует углубленной разработки теории и практики их управления с учетом особенностей работы этих организаций.

Некоммерческие организации являются неотъемлемым институтом гражданского общества. Они составляют большую долю в экономике развитых стран (6-7%) и характеризуются специфическими чертами, отличающими их от других коммерческих и государственных организаций. Некоммерческие организации можно считать эффективными поставщиками широкого спектра социальных услуг более высокого качества, чем государственные услуги, обеспечивающими создание новой добавленной стоимости за счет развития инфраструктуры.

Следует отметить, что некоммерческие организации обладают широким набором инструментов для решения социальных проблем в стране. Авторы считают, что некоммерческие организации способствуют:

- 1) генерация социальных инноваций, направленных на решение важных социальных проблем;
- 2) повышение качества предоставляемых социальных услуг и постоянный «подогрев» общественного интереса к решению общественно значимых вопросов;
- 3) повышение занятости социально незащищенных групп за счет создания новых рабочих мест.

Правовое регулирование гражданских правоотношений для некоммерческих организаций осуществляется ГК РФ, а также Федеральным законом от 12.01.1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (далее Закон N7-ФЗ). Законом N 7-ФЗ предусмотрено ведение некоммерческими организациями бухгалтерского учета в порядке, установленном законодательством РФ. НКО получили право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Методология бухгалтерского учета в некоммерческих организациях в корне отличается от коммерческих организаций. На законодательном уровне более 10 лет реформы учетной системы не затрагивали некоммерческий сектор. Международные стандарты, регулирующие учетное обеспечение некоммерческих организаций, также нет. Поэтому некоммерческие организации пользуются методологией коммерческого сектора.

Аналогичная ситуация наблюдается и с отчетностью некоммерческих организаций: они применяют формы отчетности, которые разработаны для коммерческих организаций. Вся отчетность некоммерческого сектора подразделяется на бухгалтерскую, налоговую, статистическую и отчетность в Минюст (рис. 1) [1, с. 65].

При этом некоторые формы отчетности в Министерство Юстиции включают конкретизацию по видам некоммерческих организаций – общественным объединениям, религиозным организациям. Отдельную категорию составляют организации, получающие средства от иностранных организаций и граждан. Формы отчетности Министерства Юстиции и статистическая отчетность сдается с целью сбора информации и выполняет контролируемую функцию, и необходимы для внешних пользователей на государственном уровне. Налоговая отчетность необходима для контроля налогов и сборов. Следовательно, данные виды отчетности нельзя рассматривать с точки зрения определения экономических показателей. Также в некоммерческом секторе отсутствует возможность получения показателей, которая бы обеспечивала возможность сопоставления деятельности различных организаций.



Рис. 1. Виды и формы отчетности некоммерческих организаций

Применительно к бухгалтерской отчетности в данном ФСБУ раскрывается раздел «Отчет о целевом использовании средств» и раскрытие информации в отчетности. Основными формами отчетности, в отличие от коммерческих организаций, в некоммерческих являются: бухгалтерский баланс и отчет о целевом использовании средств [5, с. 167].

Бухгалтерский баланс дает представление только об общей информации об имуществе и источниках его формирования. Отчет о финансовых результатах не является аналитичным для некоммерческих организаций, осуществляющих свою основную деятельность, поскольку необходим только для раскрытия информации о предпринимательской деятельности. Отчет об изменении капитала и о движении денежных средств некоммерческие организации могут не предоставлять в случае реализации только уставных задач.

Отчетность некоммерческих организаций включает дополнительную форму – Отчет об использовании целевых средств, который дает представление о полученных средствах и целевом расходовании этих средств по основным статьям: расходы, связанные с оплатой труда (включая начисления), содержание помещений, зданий и автомобильного транспорта, ремонт имущества, расходы на служебные командировки и деловые поездки и пр. Эти статьи носят обобщенный характер и не учитывают различия в формировании имущества: членские взносы, пожертвования, гранты и т.д. [3, с. 42].

Существует ряд особенностей при отражении показателей в отчетности некоммерческих организаций. Прежде всего, это формирование раздела «Капитал», поскольку такие показатели, как уставный, добавочный, резервный капитал и нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отсутствуют в некоммерческих организациях – их деятельность не связана с получением прибыли. Даже при положительном результате предпринимательской деятельности, остаток по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» списывается на счет 86 «Целевое финансирование». В зависимости от вида некоммерческой организации, целевое финансирование также может иметь расшифровку, поскольку это основной счет для отражения источников финансирования.

Отчет о целевом использовании средств наряду с бухгалтерским балансом является основной формой отчетности в некоммерческих организациях, поскольку отражает изменение их финансового положения.

Согласно проекту ФСБУ «Некоммерческая деятельность» в отчете о целевом использовании средств необходимо отражать поступления по видам, используя кассовый принцип (для организаций с упрощенным способом учета) и принцип начисления и использование средств по направлениям расходования и по расходуемым ресурсам.

Отчет о финансовых результатах некоммерческая организация предоставляет в случае осуществления предпринимательской деятельности.

Сложившаяся система регламентированных отчетов как источника для внешних пользователей не отвечает современным требованиям раскрытия информации в некоммерческих организациях, поскольку отсутствует регламентированная методология учетно-аналитического процесса в целом по некоммерческим организациям. Адаптировать существующие нормативные акты по бухгалтерскому учету не представляется возможным: в ряде случаев особенности некоммерческих организаций в них не учтены.

Следовательно, подход к формированию отчетности целесообразно использовать аналогично бюджетным организациям, поскольку методика учета некоммерческих организаций приближена к бюджетной сфере. Бюджетная отчетность включает большее количество форм, главным образом, для контроля за целевым и эффективным использованием средств бюджета. Отчетность некоммерческих организаций необходима для финансового контроля. Основная цель внутреннего финансового контроля – информационная прозрачность объекта управления для возможности принятия эффективных решений [2, с. 188].

Показатели отчета о денежных средствах содержат детализацию по ряду пока-

зателей, поэтому применять его для некоммерческих организаций без адаптации не представляется возможным: в части поступлений средств. Выбытие средств можно применять большинством видов некоммерческих организаций без значимых изменений.

Отчет о финансовых результатах деятельности должен быть построен с разделением по различным целевым программам и видам деятельности, особенно если некоммерческая организация осуществляет предпринимательскую деятельность.

Еще одним существенным моментом раскрытия информации – нефинансовые показатели и отчетность об устойчивом развитии.

Отчетность, предоставляемая некоммерческими организациями, должна быть адаптирована для этой сферы деятельности и служить источником информации разного рода пользователей.

В настоящее время аналитическая функция регламентированных форм отчетности не выполняется. Учетно-аналитическая информация раскрывается в бухгалтерской отчетности. Но с позиции уставной деятельности некоммерческих организаций регламентированные отчеты не отражают специфических моментов, характерных для них.

Библиографический список

1. Асадулаева, Ш.Р. Учетная политика и бухгалтерская отчетность НКО // *Инновационная наука*. – 2019. – № 3. – С. 65-66.
2. Жукова, Е.В. Доходы НКО: как получить и правильно учесть? (модель поиска и привлечения целевых средств, особенности их отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности) / Е.В. Жукова, Е.И. Кузина // *Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева*. – 2019. – Т. 2. – № 3. – С. 187-199.
3. Звонарева, Н.С. Актуальность формирования нефинансовой отчетности для социально-ориентированных НКО // *Вопросы региональной экономики*. – 2022. – №1 (50). – С. 40-44.
4. Рыбакова, И.В. НКО (АНО): регистрация и отчетность // *Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы XIII международной научно-практической конференции, Рубцовск, 20-21 мая 2021 года*. – Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2021. – С. 375-379.
5. Сеченова М.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения НКО // *Россия и мир: развитие цивилизаций. Инновации и консерватизм: поиск баланса: Материалы XII международной научно-практической конференции, Москва, 06–07 апреля 2022 года*. – Москва: Институт мировых цивилизаций, 2022. – С. 165-169.
6. Южанинова, Е. П. Проблемы бухгалтерского учета и отчетности в некоммерческих организациях // *Актуальные вопросы современной экономики*. – 2021. – № 9. – С. 468-475.

PECULIARITIES OF REPORTING AT NPO

M.V. Timofeeva, *Graduate Student*¹, *Chief Accountant*²

¹**Kaluga branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation**

²**Tiar-center LLC
(Russia, Kaluga)**

***Abstract.** In this article, the author analyzes the features of reporting in NPO. The author of this article found that non-profit organizations in Russia and around the world are not created so that their leaders make a profit from their activities. The function of NPO s is charity, cultural development, public health protection, legal assistance and other activities aimed at creating public goods. In the course of the study, the author found that the accounting methodology in non-profit organizations is fundamentally different from commercial organizations. The profit that an NPO receives from the implementation of commercial activities cannot be distributed among the participants of the NPO, but must be directed to the achievement of the main activities of the NPO. An NPO must keep accounting records in accordance with the legislation of the Russian Federation. The main feature in the reporting of NPOs, which was discovered by the author of this article in the course of the scientific analysis, is that it is advisable to use the approach to reporting in the same way as budget organizations, since the accounting methodology for non-profit organizations is close to the public sector.*

***Keywords:** non-commercial organizations, NPO reporting, NPO accounting, NPO taxation.*

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В. Тимофеева, магистрант¹, главный бухгалтер²

¹Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

²ООО «Тиар-центр»

(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-219-223

***Аннотация.** В рамках настоящей статьи, автором предпринята попытка анализа актуального на сегодняшний день направления – планирования аудита финансовых ресурсов в некоммерческой организации. Данный факт обусловлен тем, что один из самых спорных и малоизученных моментов в управлении финансами некоммерческих организаций - проведение внешнего и внутреннего аудита. В настоящей статье, автором установлено, что проведение процедур внутреннего и внешнего аудита полезно, в первую очередь, самой некоммерческой организации, поскольку позволяет систематизировать финансово-хозяйственную деятельность, своевременно выявлять отклонения от требуемых норм и устранять их. Отсутствие аудита может привести к значимым штрафам, выписанным руководителю или самой организации, приостановлению деятельности НКО или его полной ликвидации. В связи с этим предоставляется целесообразным регулярное проведение внутреннего аудита и периодическое осуществление внешнего аудита.*

***Ключевые слова:** планирование аудита, некоммерческая организация, внешний аудит, внутренний аудит.*

Проведение аудита требует дополнительных финансовых, человеческих и временных ресурсов, которыми некоммерческие организации зачастую не располагают в силу своей незначительной величины. Поэтому многие руководители некоммерческих организаций считают проведение аудита, как внутреннего, так и внешнего, излишне затратной процедурой. Отказ от проведения аудита многие также обосновывают тем, что НКО публикуют достаточно подробные отчеты о своей деятельности [3, с. 38].

Одним из ведущих способов контроля деятельности некоммерческих организаций считается использование их отчетности. Отчетные документы по итогам года организации составляют для государственных органов, финансирующих организаций-доноров, учредителей и участников. Отчетность может различаться по названию и содержанию. Часто ее наполнение зависит от организационно-правовой формы НКО, видов деятельности, заявленных в уставных документах, а также от источников поступления средств для целевых расходов.

На сегодняшний день деятельность некоммерческих организаций контролируется государством. Контрольные функции закреплены законами Российской Федерации. Если речь идет о расходовании бюджетных средств, то контроль осуществляет Федеральное казначейство. При иных формах НКО контролировать их финансово-хозяйственную деятельность могут только специально приглашенные аккредитованные аудиторы и аудиторские организации, производящие независимый контроль [1, с. 152].

Статья 32 ФЗ «О некоммерческих организациях» регламентирует предоставление определенных форм отчетности уполномоченным органам. Так НКО обязаны предоставлять «документы, содержащие отчет о своей деятельности, персональном составе руководящих органов, а также документы о расходовании денежных средств и об использовании иного имущества, в том числе полученных от международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства. Структурные подразделения иностранных некоммерческих неправительственных ор-

ганизаций должны информировать об объеме получаемых денежных средств и иного имущества, их предполагаемом распределении, о целях их расходования или использования и об их фактическом расходовании или использовании, о предполагаемых на территории РФ программах. Формы и сроки представления указанных документов определяются Правительством РФ [2, с. 15].

К сожалению, многие руководители не видят разницу между государственным надзором и аудитом, считая, что достаточно наличия первого. Однако между надзором и аудитом существуют значительные различия. Аудитор для организации выполняет скорее функцию консультанта, советника, специалиста, знающего нюансы правильного оформления и ведения документов различных направлений, исходя из положений актуальной законодательной базы. Аудитор не только оценивает, насколько верно оформлены юридические документы, грамотно ли составлена финансовая отчетность, реализуются ли все предусмотренные законами и учредительными документами процедуры, но и способствует выявлению различных ошибок, тем самым предупреждая возникновение различных рисков в деятельности НКО. Выявление ошибок внешними аудиторами позволяет скорректировать документы и организовать своевременное проведение необходимых процедур по исправлению недочетов.

Аудит является удобным инструментом для выявления слабых сторон финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций, скорректировав которые НКО может получить дополнительные ресурсы как внешние, так и внутренние, за счет перераспределения средств.

Заключение договора с аудиторской компанией на проведение проверки «возможно с целью подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности для некоммерческих организаций, однако аудиторская проверка может быть произведена по инициативе руководителя с целью получения информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности ор-

ганизации для принятия управленческих решений [5, с. 135].

Наличие и публичность аудиторского заключения, подтверждающего достоверность отчетности, способствуют увеличению доверия к экономическому субъекту. Некоммерческим организациям предлагается производить «ежегодную аудиторскую проверку финансовых документов и состояния бухгалтерского учета с целью подтверждения достоверности их финансовой отчетности, а также ввести в практику обязательную публикацию аудиторского заключения и отчетности, включающей содержательные аспекты осуществляемой деятельности».

Отдельно следует остановиться на процедуре внутреннего аудита, которую должна осуществлять ревизионная комиссия либо ревизор. Многие НКО автоматически добавляют в свои учредительные документы пункт, в котором прописывается обязательное наличие ревизионной комиссии, ревизионной группы или одного ревизора. Согласно документам, эту функцию должен выполнять специалист или группа специалистов, не входящих в органы управления некоммерческой организации и незаинтересованные в необъективной исключительно позитивной оценке информации.

В целом к организации внутреннего контроля предъявляется ряд требований. На практике реализация пункта о внутреннем аудите (контроле) или проведении аудита достаточно часто не осуществляется в силу того, что руководители относятся к данной процедуре как к формальности. О плюсах проведения внешнего аудита мы говорили выше, все их можно в полной мере отнести и к внутреннему аудиту. Есть еще один очевидный плюс – проведение внутреннего аудита практически не требует материальных затрат, в отличие от аудита внешнего [4, с. 36].

Деятельность ревизионной комиссии (ревизора) усиливает систему внутреннего финансового контроля, при условии, что в ее состав входят представители некоммерческой организации, обладающие соответствующей квалификацией и опытом работы. Это замечание верно не только для

финансового контроля, но и для всех остальных направлений внутреннего аудита.

Очень остро стоит вопрос о разработке особых методов анализа, результаты которых смогли бы дать представление об уровне финансово-хозяйственной деятельности некоммерческих организаций, особенно небольших по размеру и численности, а также недавно зарегистрированных. Значимым шагом к разработке таких методов стала публикация статьи Л.В. Гусаровой «Организация внутреннего аудита в некоммерческих организациях».

Она составила таблицу, которая наглядно отражает все направления, в отношении которых рекомендован внутренний контроль. Следуя пунктам данной таблицы, можно произвести глубокую проверку деятельности некоммерческой организации с целью повышения качества реализации необходимых процедур, подготовки документов, а, следовательно, и качества работы организации в целом. Также таблица отражает возможные последствия в случае выявления надзорными органами различных нарушений [6, с. 8].

Таблица 1. Рекомендуемые направления организации системы внутреннего контроля некоммерческих организаций

Направление	Возможные нарушения	Возможные последствия нарушений
Контроль за общими документами	Отсутствие сведений о создании и работе общего собрания, правления, попечительского совета, ревизионной комиссии	Приостановление деятельности организации, возможность ее ликвидации
	Отсутствие положений о попечительском совете, о членских взносах, учетной политике	
	Невнесение или неполное внесение учредителями имущества, предусмотренного уставом	
	Отсутствие или наличие просроченных документов (истечение срока полномочий должностных лиц, окончание срока действия лицензии и др.)	
	Отсутствие подтверждающих документов по совершенным финансово-хозяйственным операциям	
	Отсутствие лицензии на осуществление отдельных видов деятельности	
	Отсутствие ежегодного уведомления о продолжении деятельности в регулирующий орган	
	Отсутствие ежегодного уведомления о деятельности благотворительной организации любой организационно-правовой формы.	
	Неисполнение требования о ежегодной публикации отчетов об использовании имущества фонда, общественной организации	
	Отсутствие обязательного аудиторского заключения	
Контроль за соответствием уставным целям деятельности	Отсутствие сведений о работе попечительского совета фонда	
	Нарушение руководящими органами полномочий, указанных в уставе	Поступления членских взносов могут быть признаны внереализационными доходами организации
Контроль за бюджетным планированием	Несоответствие порядка приема в члены и утраты членства	
	Отсутствие бюджета	Административная ответственность, возможность обвинения в нецелевом использовании полученных средств
	Несбалансированность бюджета	Невозможность выполнения проекта и как следствие - недостижение его целей
	Наличие арифметических ошибок	Несоответствие доходов расходам бюджета, что может приве-

Направление	Возможные нарушения	Возможные последствия нарушений
		сти к срыву выполнения проекта, а также к обвинению со стороны налоговых органов в нецелевом использовании средств
	Нереальность бюджета	Необходимость уменьшения расходов по другим статьям
Контроль за бухгалтерским учетом	Ошибки в учете основных средств, материально-производственных запасов, денежных средств, расчетов с подотчетными лицами, оплате труда	Штрафные санкции со стороны налоговых органов
	Ошибки в учете средств целевого финансирования	
	Ошибки в выявлении финансовых результатов и их учете	
	Нарушения в расчетах налоговых деклараций	
Контроль за отчетностью	Нарушение правил оформления финансовых отчетов по целевым проектам	Штрафные санкции со стороны налоговых органов, отказ в дальнейшем финансировании со стороны доноров, отказ в праве на участие в конкурсе грантов
	Несоответствие данных форму № 6 «Отчет о целевом использовании полученных средств» сметам и бюджетам организации	
	Неувязка показателей различных форм отчетности между собой	

В заключение хотелось бы отметить, что проведение процедур внутреннего и внешнего аудита полезно, в первую очередь, самой некоммерческой организации, поскольку позволяет систематизировать финансово-хозяйственную деятельность, своевременно выявлять отклонения от требуемых норм и устранять их. Отсут-

ствие аудита может привести к значимым штрафам, выписанным руководителю или самой организации, приостановлению деятельности НКО или его полной ликвидации. В связи с этим предоставляется целесообразным регулярное проведение внутреннего аудита и периодическое осуществление внешнего аудита.

Библиографический список

1. Грядунов, М.Ю. Оценка эффективности корпоративного контроля в некоммерческих организациях // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. – №38 (6). – С. 148-156.
2. Мерсиянова И.В., Беневоленский В.Б. Преимущества НКО как поставщиков социальных услуг: апробация в российских условиях // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2022. – №4. – С. 7-26.
3. Молчанов И.Н., Шульгина М.В. Развитие финансовой среды некоммерческих организаций России // Вестник финансового университета. – 2020. – №1. – С. 35-47.
4. Молчанова, О.П. Стратегический менеджмент некоммерческих организаций: Учебник. – 1-е изд. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – С. 23-45.
5. Пальчун, Е.В. Проблемы налогового учета и налогообложения некоммерческих организаций / Е.В. Пальчун, А.Н. Савостьянова // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2021. – № 27. – С. 133-138.
6. Гусарова Л.В. Организация внутреннего аудита в некоммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №1.

PLANNING FOR AUDIT OF FINANCIAL RESOURCES IN A NON-PROFIT ORGANIZATION

M.V. Timofeeva, *Graduate Student*¹, *Chief Accountant*²

¹Kaluga branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

²Tiar-center LLC
(Russia, Kaluga)

Abstract. *In the framework of this article, the author made an attempt to analyze the currently relevant direction - planning the audit of financial resources in a non-profit organization. This fact is due to the fact that one of the most controversial and little-studied issues in the financial management of non-profit organizations is the conduct of external and internal audits. In this article, the author found that conducting internal and external audit procedures is useful, first of all, for the non-profit organization itself, since it allows you to systematize financial and economic activities, timely identify deviations from the required standards and eliminate them. The absence of an audit can lead to significant fines issued to the head or the organization itself, suspension of the activities of the NPO or its complete liquidation. In this regard, it is advisable to conduct regular internal audits and periodic external audits.*

Keywords: *audit planning, non-profit organization, external audit, internal audit.*

УСТАВ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ РСФСР 1922 ГОДА: СОДЕРЖАНИЕ И СРАВНЕНИЕ С РОССИЙСКИМ ЗАКОНОМ 100 ЛЕТ СПУСТЯ

И.В. Упоров, *д-р ист. наук, канд. юрид. наук, профессор*
Краснодарский университет МВД России
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-224-228

Аннотация. Представлен сопоставительный анализ особенностей правового регулирования железнодорожных перевозок пассажиров и грузов в Уставе железных дорог РСФСР 1922 г. и действующей редакции Устава железнодорожного транспорта Российской Федерации. Отмечаются их схожесть и различия. Констатируется, что железнодорожный транспорт по-прежнему является важнейшей составляющей экономики России, и, с учетом ее огромных территориальных пространств, государство держит в своих руках не только законодательное регулирование в этой области, но и организацию перевозок как пассажиров, так и грузов.

Ключевые слова: железные дороги, транспорт, устав, пассажиры, груз, монополия.

В любом государстве, а в России с ее огромными территориальными пространствами в особенности, железные дороги (железнодорожный транспорт) имеют огромное значение для социального и экономического развития страны. После появления этого вида транспорта в России (первая половина XIX в., в 1837 г. была пущена в эксплуатацию первая железная дорога общего пользования – «Царскосельская» протяженностью 27 км), он стал предметом экономического права, и в 1885 г. был принят первый Общий устав российских железных дорог, обобщивший ранее приняты акты в данной сфере общественных отношений. Затем, уже после установления советской власти, в 1920 г. СНК утвердил Общий устав железных дорог РСФСР, рассчитанный на переходный период, в частности, в нем регулировались денежные расчеты с грузовладельцами. И вот 12 июня 1922 г., практически сразу после окончания Гражданской войны, также СНК был утвержден Устав железных дорог РСФСР, изданный 12 июня 1922 г. и введенный в действие с 1 августа 1922 г. [1]. В разработке этого Устава принимал участие Ф.Э. Дзержинский, который, помимо, ВЧК, возглавлял также Народный комиссариат путей сообщения (далее – НКПС).

Устав железных дорог РСФСР представлял собой масштабный систематизированный закон, комплексно регулиро-

вавший транспортно-правовые отношения, связанные и использованием железных дорог для перевозки людей и разного рода грузов, в нем были устранены имевшиеся ранее недочеты [2, с. 19]. При этом одно из важнейших отличий Устава 1922 г. по сравнению в Уставом 1920 г. заключалось в том, что была восстановлена плата за провоз грузов и пассажиров – в Уставе 1920 г. провоз пассажиров и грузов объявлялся бесплатным, за исключением перевозки частных грузов и ряда категорий лиц, что обуславливалось мотивами строительства будущего коммунистического общества, но, конечно, такое решение было явно поспешным, и введение НЭП потребовало немедленной его отмены [3, с. 35].

Устав 1922 г. имел следующую сравнительно несложную структуру, состоящую всего из одного раздела и следующих глав:

Глава 1-я. *Общие положения (ст. 1-15).*

Глава 2-я. *О перевозке пассажиров и их багажа (ст. 16-33).*

Глава 3-я. *О перевозке грузов (ст. 34-76).*

Глава 4-я. *Ответственность железных дорог за перевозки. Претензии, иски, давность, подсудность (ст. 77-107).*

Принципиальные положения Устава железных дорог РСФСР 1922 г. (далее также – Устав 1922 г.), отражавшие политику государства в данной экономической отрасли, содержались в ст. 1 и 2 Устава

1922 г. Так, согласно ст. 1 указывалось, что «действию настоящего Устава подчиняются все открытые для общего пользования железные дороги». В продолжение этой нормы и согласно ст. 2 «перевозка пассажиров, багажа и грузов составляет обязанность каждой открытой для общего пользования железной дороги и производится между всеми станциями пассажирскими или товарными, смотря по роду перевозки. Станции эти должны быть указываемы в таблицах постанционных расстояний» [1].

Устав 1922 г. обязывал «принимать к перевозке такое количество грузов, какое она может отправить в 48-часовой срок, принимать на хранение в своих складах, в пределах норм, устанавливаемых Высшим Советом по Перевозкам» [1]. Провозная плата в соответствии со ст. 7 Устава закрепляется в тарифах, порядок установления и публикации которых определяется НКПС, причем это касается как перевозки пассажиров, так и перевозки грузов, и в обоих случаях законодатель подробно регулирует порядок железнодорожных перевозок.

Следует отметить также высокий уровень хозяйственной самостоятельности железных дорог. В частности, согласно ст. 41 железные дороги имели права: «1) принимать грузы, подлежащие перевозке или прибывшие по железным дорогам на станцию назначения, в долгосрочное (свыше двух месяцев) хранение в особо отводимых или нанимаемых ими помещениях, а также в складах, переданных в ведение железных дорог; 2) выдавать ссуды под сдаваемые к перевозке или на хранение грузы; 3) исполнять поручения грузохозяев по продаже грузов; для выполнения указанных в предшествующих пунктах операций содержать коммерческие комиссионные агентства» [1].

Довольно подробно в Уставе 1922 г. регулируется также содержание некоторых документов, и прежде всего это касается накладных, где должно было быть не менее 16 пунктов, которые перечисляются в Уставе, а дополнительные пункты следовало согласовывать с НКПС. В Уставе 1922 г. регулируются также вопросы заключения договоров перевозки, упаковки

грузов, ответственности за нарушение условий договоров железнодорожных перевозок, включая процессуальные аспекты рассмотрения претензий. Применительно к пассажирским перевозкам в ст. 17-21 указывается, в частности, что каждый пассажир обязан иметь на проезд билет; пассажир имел право на провоз бесплатно одного ребенка не свыше пятилетнего возраста, если ребенок этот не занимает особого места. С лиц, обнаруженных без билетов на право входа на пассажирскую платформу и не имеющих пассажирского билета, взималась 10-кратная стоимость входного на платформу билета. За безбилетный проезд в поезде, предназначенном для провоза пассажиров, пассажир обязан был уплатить двойную стоимость проезда за 100 верст и на дальнейший проезд приобрести билет. Если безбилетный пассажир не уплачивал платы, то он удалялся из поезда на ближайшем остановочном пункте распоряжением начальника станции, на что составлялся соответствующий акт, взимание средств которому должно было производиться производится в административном порядке.

Как видно, железная дорога являлась, по сути, государственным предприятием по типу общества с ограниченной ответственностью, для которого выполнение перевозок железнодорожным транспортом было не правом, а обязанностью, соответственно для выполнения перевозок владелец груза, пассажиры и железная дорога заключали соответствующий договор на основе действовавшего тогда норм гражданского законодательства. При этом, однако, Устав 1922 г. применялся только для железных дорог, открытых для общего пользования – по линии некоторых ведомств, прежде всего военного, существовали особые правила. Нужно также иметь в виду, что помимо Устава 1922 г., в данной области транспортных отношений действовало немало и иных актов (Правила технической эксплуатации и др.).

В дальнейшем, после образования СССР, в 1927. СМ СССР утвердил Устав железных дорог СССР, в который вошли в своем большинстве нормы Устава 1922 г. После окончания НЭП и закрепления социалистической системы хозяйствования

были приняты Устав железных дорог 1935, 1954 и 1964 гг., где последовательно совершенствовалось правовое регулирование перевозок железнодорожным транспортом, где более четко, с учетом планового характера советской экономики, определялись обязанности, права, ответственность железных дорог с одной стороны, и с другой стороны предприятий, организаций, учреждений и населения – пользователей услугами железнодорожного транспорта.

В постсоветской России, после распада СССР в 1991 г. и перехода экономики России на рыночные рельсы, потребовалось новое изменение правил железнодорожных перевозок. Сначала в 1997 г. был принят Транспортный устав железных дорог Российской Федерации – уже в форме федерального закона, в 2003 г. был принят действующий до сих пор ФЗ «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» [4] (далее – Устав ЖТ РФ). Одновременно был принят ФЗ «О железнодорожном транспорте» [5]. Этот закон «устанавливает правовые, организационные и экономические условия функционирования железнодорожного транспорта общего пользования, основы взаимодействия организаций железнодорожного транспорта и выполняющих работы (услуги) на железнодорожном транспорте индивидуальных предпринимателей с органами государственной власти и организациями других видов транспорта, а также основы государственного регулирования в области железнодорожного транспорта необщего пользования» [5]. На наш взгляд, целесообразнее было издать единый законодательный акт.

Свое внимание мы сосредоточим на Уставе ЖТ РФ, учитывая, что этот закон более конкретен и сопоставим с Уставом 1922 г. В Устав ЖТ РФ внесено немало изменений, последнее – 11 июня 2022 г., то есть, практически день в день 100 лет спустя после принятия Устава 1922 г. В этой связи рассмотрим основные положения Устава ЖТ РФ. Структурно этот акт состоит из девяти глав, включающих 129 статей:

Глава I. *Общие положения* (ст. 1-8).

Глава II. *Перевозки грузов, контейнеров и повагонными отправками грузобагажа* (ст. 9-49).

Глава III. *Взаимодействие владельца инфраструктуры и перевозчиков при подготовке и осуществлении перевозок пассажиров, грузов, багажа, грузобагажа* (ст. 50-54).

Глава IV. *Железнодорожные пути необщего пользования* (ст. 55-64).

Глава V. *Перевозки грузов в прямом смешанном сообщении* (ст. 65-79).

Глава VI. *Перевозки пассажиров, багажа, грузобагажа* (ст. 80-93)

Глава VII. *Ответственность перевозчиков, владельцев инфраструктур, грузоотправителей (отправителей), грузополучателей (получателей), пассажиров, операторов морских терминалов* (ст. 94-118).

Глава VIII. *Акты, претензии, иски* (ст. 119-126).

Глава IX. *Заключительные и переходные положения* (ст. 127-129).

Несмотря на увеличенное количество глав и в целом увеличенный объем акта, данная структура, по сути, повторяет структуру Устава 1922 г. Содержание сравниваемых законов, конечно, различается – все же между ними вековое по времени расстояние, сеть железных дорог в России значительно расширилась, появился более совершенный подвижной состав и т.д., к тому же юридическая техника сделала заметный шаг вперед; вместе с тем ряд положений схожи, что неудивительно – ведь речь идет об одном и том же виде транспорта, да и социально-экономические условия не сильно различаются (в 1922 г., как мы отмечали, уже осуществлялась НЭП с определенной либерализацией экономики, а в России сейчас – капиталистическая экономика).

Если иметь в виду упомянутую юридическую технику, то в Уставе ЖТ РФ в специальной и довольно объемной ст. 2 даются определения основных понятий, используется в данном законе, чего нет вообще в Уставе 1922 г. В частности, раскрываются такие понятия, как «перевозчик», «инфраструктура железнодорожного транспорта общего пользования», «владелец инфраструктуры», «грузоотправитель (отправитель)», «грузополучатель (полу-

чатель)), «груз», «опасный груз», «багаж», «грузобагаж», «перевозочный документ», «железнодорожные пути общего пользования», «железнодорожные пути необщего пользования», «владелец железнодорожного пути необщего пользования», «места общего пользования», «места необщего пользования», «перевозки в международном сообщении с участием железнодорожного транспорта», «перевозки в прямом международном сообщении», «перевозки в непрямом международном сообщении», «перевозки в прямом железнодорожном сообщении», «перевозки в прямом смешанном сообщении», «перевозки в непрямом смешанном сообщении», «специальные железнодорожные перевозки», «воинские железнодорожные перевозки», «сбор», «сборник правил перевозок железнодорожным транспортом», «тарифные руководства», «пассажир - физическое лицо, заключившее договор перевозки пассажира», «железнодорожная станция», «малоинтенсивные линии (участки)», «оператор железнодорожного подвижного состава, контейнеров», «текущий отцепочный ремонт грузовых вагонов», «базовый размер исчисления сборов и штрафов» [4].

Соответственно закон подробно регулирует правила перевозок грузов, порожних грузовых вагонов; пассажиров, багажа, грузобагажа; почтовых отправок и т.д. При этом согласно ст. 4 «перевозки пассажиров, грузов, багажа, грузобагажа, порожних грузовых вагонов осуществляются по железнодорожным путям общего пользования и между железнодорожными станциями, открытыми для выполнения соответствующих операций. Перечень таких станций и выполняемых ими операций составляется на основании заявок владельцев инфраструктур, утверждается федеральным органом исполнительной власти в области железнодорожного транспорта и публикуется в соответствующем тарифном руководстве» [4]. Законодатель указывает, что ряд вопросов, и называет их (например, Устав воинских железнодорожных перевозок, Правила оказания услуг по перевозкам пассажиров, а также грузов, багажа и грузобагажа для личных,

семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности; Правила оказания услуг по использованию инфраструктуры железнодорожного транспорта утверждаются и др.), регулируются Правительством РФ.

Как и ранее, в Уставе ЖТ РФ три основных субъекта правовых отношений в сфере использования железнодорожного транспорта: а) перевозчик (лицо, владеющее подвижным составом и контейнерами; б) владелец инфраструктуры железнодорожного транспорта (железнодорожные пути, здания и сооружения); пользователи услуг данным видом транспорта. При этом, в соответствии с рыночной экономикой, Уставом ЖТ РФ расширяется круг возможных перевозчиков и владельцев инфраструктуры - таковыми могут быть лица, имеющему соответствующую лицензию на перевозки. Однако в практике фактически имеется крупнейшая отраслевая вертикально интегрированная госкомпания ОАО «Российские железные дороги», и по поводу целесообразности монополии этого холдинга ведутся дискуссии (работы таких авторов, как Н.И. Белоусова, С.А. Быкадоров, Е.М. Васильев, Е.В. Жуков, А.Ю. Замятина, А.Е. Красковский, Е.Б. Кибалов, В.К. Морозов, Ж.З. Носонбаева и др.).

Можно констатировать, что за последние сто лет со дня принятия Устава железных дорог РСФСР 1922 г. правовое регулирование общественных отношений в сфере железнодорожного транспорта не претерпело кардинальных концептуальных изменений. Железнодорожный транспорт по-прежнему является важнейшей составляющей экономики России, и, с учетом ее огромных территориальных пространств, государство держит в своих руках не только законодательное регулирование в этой области, но и организацию перевозок как пассажиров, так и грузов. Вместе с тем современный законодатель допускает децентрализацию этой деятельности, однако, пока активности хозяйствующих субъектов, намеревающихся войти в эту сферу экономики, не наблюдается.

Библиографический список

1. Устав железных дорог РСФСР (утвержден постановлением СНК от 12.06.1922 г.) // СУ РСФСР. 1922. №38. Ст. 445.
2. Транспортное право. Общая часть / Под ред. Н.А. Духно, А.И. Землина. М.: Юрид. ин-т МИИТ, 2017. 259 с.
3. Никашина А.С., Чукарев А.Г. Общие уставы железных дорог РСФСР 1920-1922 гг.: традиции и современность // История и перспективы развития транспорта на Севере России. 2012. № 1. С. 34-37.
4. Федеральный закон от 10.01.2003 N 18-ФЗ (ред. от 11.06.2022) "Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации" // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 31.07.2022 г.).
5. Федеральный закон от 10.01.2003 N 17-ФЗ (ред. от 14.03.2022) «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 31.07.2022 г.).

**CHARTER OF THE RAILWAYS OF THE RSFSR OF 1922: CONTENT
AND COMPARISON WITH RUSSIAN LAW 100 YEARS LATER**

I.V. Uporov, *Doctor of Historical Sciences, Candidate of Law Sciences, Professor*
Krasnodar University of the Ministry of Internal Affairs of Russia
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** A comparative analysis of the peculiarities of the legal regulation of the railway transport of passengers and goods in the Charter of the RSFSR Railways of 1922 and the current version of the Charter of the Railway Transport of the Russian Federation is presented. Their similarities and differences are noted. It is stated that rail transport is still the most important component of the Russian economy, and, given its vast territorial spaces, the state holds in its hands not only legislative regulation in this area, but also the organization of transportation of both passengers and goods.*

***Keywords:** railways, transport, charter, passengers, cargo, monopoly.*

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ В НОРМАХ РОССИЙСКИХ ЗАКОНОВ В ИЮЛЕ-МЕСЯЦЕ 300, 200 и 100 ЛЕТ НАЗАД

И.В. Упоров, *д-р ист. наук, канд. юрид. наук, профессор*
Краснодарский университет МВД России
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-229-234

Аннотация. Представлен краткий анализ российских законов, регулировавших микро-финансовые отношения в одном месяце – июле 300, 200 и 100 лет назад. При выборе объекта исследования приоритет основан на круглых датах. И хотя такой подход в определенной степени упречен, тем не менее он позволяет выявить, раскрыть и лучше понять тенденции развития российского финансово-экономического права в истории России. Источниками правовых актов были первое Полное собрание законов Российской империи, а также Собрание узаконений советского правительства.

Ключевые слова: указ, мануфактура, купцы, Сибирь, имения, декрет, налоги, страхование.

В июле 1722 г. в Российской империи наибольшее количество правовых актов (9) было издано именно по экономическим и финансовым вопросам. Так, 16 июля 1722 г. был издан Указ «О записке в цехи» [1]. В этом документе предписывалось «о записке в цехи мастеровых и ремесленных людей из купечества публиковать в такой силе, как из Магистрата объявлено, токмо во оном приполнить, дабы Синодальных, Архиерейских и монастырских и вотчинных людей крестьян записывать тех, которые какое мастерство имеют и делают, кроме своих властей и вотчинников, на продажу или на посторонних людей, и то таких, как о том Его Императорское Величества состоявшийся указ Апреля 22 1722 года повелевает» [1]. Тех же людей, что мастерство имеют только для «домовых нужд», а также, используя современную терминологию, без письменного ходатайства, в цехи не записывать, и таким людям «на сторону без позволения оным делать запретить». Как видно, экономическая деятельность, связанная с извлечением прибыли, в данном случае, в ремесленно-производственном деле, довольно строго контролировалась государством, и прежде всего с точки зрения учета и взимания соответствующих налогов.

В этом же контексте был издан Указ «О неотдаче с фабрик находящихся в оных беглых учеников и работников» [2] (18

июля 1722 г.). В этом акте указывалось: «Ведомо Нам учинилось, что с фабрик учеников и работников отдают их помещикам по последнему указу о беглых; по неже интересанты фабрик об являют, что за тем в фабриках их чинится остановка: того для, по получении сего, об явите указ, чтоб до Нашего возвращения, никому ни с какой фабрики учеников и работников, чьи б они ни были, хотя и беглые явятся, не отдавали, и взятых возвратили. А в которой фабрике есть чьи беглые люди, то их только велите переписать» [2]. Следует заметить, что такого рода решения властей предпринимались и ранее, что свидетельствует о том, что интересы развивающейся промышленности в лице как самих владельцев фабрик и мастерских, так и самого императора, становились все сильнее интересов помещиков. Фабриканты лоббировали также свои интересы и в отношениях с купечеством, о чем может свидетельствовать и Указ от 18 июля 1722 г. о дозволении мануфактурам иметь свои лавки в торговых рядах [3]. Здесь также, судя по содержанию Указа, имели место письма-жалобы производственников об ограничении их интересов со стороны купцов, в частности, в Указе отмечается: «...интересанты и компанейщики от всех Мануфактур просят, чтоб содержано было по их привилегиям, и врознь продажа им была не возбранена; а рядовые де купцы

... товары их, которые прежде торговали, ныне иные и не торгуют, а которые и торгуют, и те ценою дешевят. И ежели сие высоким Его Императорского Величества указом не отменится, то не можно иметь надежды, чтоб оные начатые мануфактуры могли приходить в лучшее, потому что рядовые купцы могут всегда держать согласную цену, и те товары дешевят с той надежды, что мимо их врознь продавать возбранено» [3]. В результате обсуждения этого дела было предписано: «Буде же купецкие люди у них компанейщиков сделанных их товаров покупать не будут, то оным компанейщикам мануфактур позволить в тех рядах, где которые товары продаются, наймовать лавки, и держать и продавать те свои в мануфактурах сделанные товары, которые за продажею у них оставаться будут, без возбранно, по прежним им данным привилегиям» [3].

В финансовой сфере можно отметить Указ «О взимании Ямскому приказу весовых денег с писем и указов, посылаемых из казенных мест» [4], которым, в частности, предписывалось «с посылаемых указов и писем из Коллегий и Канцелярий и из прочих мест, с тех платить по полушке с золотника, а без денег никаких указов не принимать; а за последние же из Сената указы, деньги писать в Ямской приказ на счет Штатс-Конторы» [4]. Помимо этого, экономико-финансовые отношения в июле 1722 г. регулировались следующими актами: «О непозволении делать суда со скобками» (18 июля); «О переписке купецких людей, вышедших из прежних в другие города и записке в посады беломестцев» (19 июля); «Об определении особых смотрителей жемчужной ловли» (24 июля); «О привозе псковичам товаров к Санктпетербургскому и Нарвскому портам и о продаже оных товаров домашним купцам, а не чужестранным» (24 июля); «О раскладке в подушную перепись иноверцев, определенных к отправлению корабельных лесов» (31 июля).

Спустя 100 лет, то есть, в июле 1822 г., главной особенностью законотворческой деятельности было принятие целой серии крупномасштабных актов, определяющих статус Сибирских губерний и регулирую-

щих специфику государственного управления по разным направлениям социально-экономической жизни громадной сибирской территории. Эти акты были приняты в один день, 22 июля 1822 г., то есть, это было сделано целенаправленно с целью улучшить управление сибирскими землями в связи с накопившимися там проблемами как следствие активного их освоения в предшествовавшие годы, при этом красной нитью проходила идея о том, что Сибирь должна поставлять в казну значительно больше средств, чем это имело место. В целом были приняты 13 законов, среди которых некоторые касались развития экономики Сибири, в том числе «Устав о сухопутных сообщениях в Сибири», «Положение о земских повинностях», «Положение о казенных хлебных магазинах», «Положение о долговых обязательствах между крестьянами и между иногородцами».

Помимо этого, в сфере экономики в июле 1822 г. были изданы еще два акта. Так, 1 июля был принят Указ «О наблюдении правил и форм по новому порядку наложения и снятия запрещения на недвижимые имущества» [5]. Необходимость в этом законе была обусловлена тем, что многие Губернские правления по-прежнему предусматривали объявления о решениях по наложению (снятию) запрещений на недвижимые имущества вопреки ранее установленным формам, в частности, «в представлениях своих Правительствующему Сенату или вовсе не обозначают мест, для которых следует высылать таковые объявления, требуя их в весьма несоразмерном количестве, или в прилагаемых ведомостях означают такие места и лица, до коих совершение крепостных актов нимало не касается» [5]. Обнаруживший и обобщивший эти недостатки Обер-Прокурор предложил Сенату принять меры по их недопущению, что и было сделано в виде издания данного акта. А 3 июля 1822 г. был издан Указ «О обращении назначенной под выгон заштатного города Починка земли во владение крестьян конно-заводского ведомства, в оном городе поселенных» [6]. Здесь констатировалось «стесненное положение» крестьян

конно-заводского ведомства, нуждающихся в дополнительных земельных наделах, учитывая что имеющиеся земельные участки, к тому же, были выделены через городской выгон. Приняв в уважение, что «город Починки заключает ныне не более 47 ревизских душ, конно-заводскому ведомству не принадлежащих и по платежу податей Магистрату Арзамасскому обращенных», император повелел земли городского выгона передать во владение крестьян конно-заводского ведомства, проживающих в городе Починки. При этом предписывалось «купцам, мещанам и разночинцам, в Починках жительствовавшим, предоставить свободу остаться на месте их жительства и пользоваться общим с крестьянами выгоном, или переселиться в другие, по избранию их, города» [6]. Желающим переехать в другие города конно-заводское ведомство обязывалось выдать по 1000 рублей, «и перенести, или продать строения их» [6]. Указанные пособие и льготы имели силу только в течение двух лет.

Что касается финансовых отношений, то в июле 1822 г. были приняты 10 законов. Так, 3 июля был принят Указ «О обращении в Москве части поземельного с оценки домов сбора в городские доходы» [7]. Появление этого акта, как видно из его содержания, было связано с обращением Городской Думы в Генерал-Губернаторство «о затруднительном положении в удовлетворение городских расходов», и соответствующим предложением решить вопрос «с наименьшим для обывателей обременением». В свою очередь, губернатор пролоббировал эти предложения перед императором, направив ему соответствующую записку. В результате император предписал: «Часть поземельного сбора, поступающую в Государственное Казначейство, не отсылая в оное, обращать с 1823 года в пользу Московской Столицы, и причислить к городским доходам» [7]. Кроме того, «когда, вместо поземельной повинности, установится в Москве сбор с оценки домов, по примеру С.Петербургской столицы ... то и сей сбор обратить, без всякого исключения, единственно в состав городских доходов» [7].

Как видно, уже в то время Москву ставили в привилегированное положение.

Помимо этого акта, финансовые отношения в июле 1822 г. регулировались следующими актами: «О неревизовании Государственному Контролю расходов Комиссии Прошений» (4 июля); «О взимании пошлины с хлеба, перевозимого по водяным сообщениям» (11 июля); «О невзыскании денег с Азиятцев за пожалованные медали» (11 июля); «О правилах, на коих должно быть производимо с наследников мастеровых взыскание выданного им от казны пособия» (20 июля); «О обращении на земские повинности Санктпетербургской Губернии починок и содержания чистоты в казенных воинских зданиях в Шлиссельбурге» (25 июля); «Об обязанностях купцов и мещан, имеющих жительство в казенных и помещичьих селениях» (28 июля) и др.

В советском государстве в июле 1922 г. вопросам экономики были посвящены 20 актов, вопросам финансов – 25 актов, которые в своей основе регулировали отдельные вопросы повседневного характера.

Наиболее существенные аспекты были связаны с финансовыми отношениями, и в этом контексте следует отметить «Положение о взимании налогов и сборов», утвержденное постановлением ВЦИК и СНК от 17 июля 1922 г. [8] Тот факт, что данный закон был принят двумя высшими органами советской власти, свидетельствует об его высокой значимости. В начале (п. 1-5) законодатель уточняет, какие именно структуры имеют полномочия взимать налоги и податные сборы. Указывается, что общее наблюдение осуществляет Народный Комиссариат Финансов (НКФ) и его органы на местах, которыми являлись прежде всего губернские и уездные финансовые отделы. В пределах волости этим занимались волостные исполкомы и финансовые агенты, в городских поселениях - городские финансовые агенты, работавшие под управлением вышестоящих финансовых органов. Сельсоветы назначали для содействия волостным исполкомам особых лиц, которые исполняют поручения по взиманию налогов и сборов.

Основное внимание в этом законе уделено порядку и мерам взимания налогов и сборов (п. 6-15). Указывается, в частности, что недоимки по денежным налогам и сборам взыскиваются бесспорно, то есть так же, как и сам налог. Значительное внимание уделено принудительным мерами взыскания, в числе которых были: а) Обращение взыскания на суммы, причитающиеся недоимщику к получению от третьих лиц, в том числе от советских учреждений, а также на суммы, находящиеся на текущих счетах в кредитных учреждениях. б) Опись и арест движимого имущества недоимщика, за исключением имущества, перечисленного в ст. 11, и продажа описанного и арестованного имущества с публичного торга с обращением вырученных от продажи сумм на покрытие недоимки. в) Обращение в продажу с публичного торга принадлежащих недоимщику городских строений» [8]. Описи не подлежали: «необходимое носильное зимнее и летнее платье, белье, обувь и др. необходимые предметы домашнего обихода; продукты продовольствия в количестве, необходимом по числу членов семьи на шесть месяцев; топливо в количестве, необходимом для варки пищи и обогрева помещения сроком на шесть месяцев; орудия производства и инструменты, необходимые для профессионального занятия, ремесла и мелкого или кустарного промысла недоимщика, если они служат средством существования и не являются предметами эксплуатации труда; земледельческие и промысловые орудия, необходимые для поддержания хозяйства, одна корова, одна лошадь или заменяющий ее другой вид скота с необходимым количеством корма на шесть месяцев; семена в количестве, необходимом для предстоящего посева на обрабатываемой недоимщиком земле; неснятый урожай» [8].

Следует заметить, что советская власть издавала значительное количество законов о налогах, причем, «нормативные правовые акты, регулировавшие наиболее важные аспекты налоговой политики (порядок взимания налогов, статус налоговых органов и др.), часто обновлялись не внесением поправок и дополнений к действовав-

шим актам, а путем принятия новых актов» [9, с. 182]. Июль 1922 г. не стал исключением – Помимо рассмотренного Положения о взимании налогов и сборов, были приняты следующие акты «*Об отсрочке введения трудгужналога во всех местностях, признанных голодающими, а также в некоторых других местностях, пострадавших от неурожая*» (5 июля); «*О порядке обложения кооперативов промысловым налогом*» (18 июля); «*Об учете поступления налогов и государственных доходов*» (18 июля); «*О понижении акциза на виноградные вина туземного производства*» (20 июля); «*Об отсрочке, рассрочке и сложении государственных налоговых сборов и возврате сумм, неправильно поступивших в казну*» (20 июля); «*Об акцизе на прессованные дрожжи*» (27 июля) и др. Помимо налогов, предметом регулирования финансовых отношений в июле 1922 г. были такие вопросы, как: установление цен на древесину, государственный луговой фонд, ввозная пошлина на бумагу, семенные ссуды, выпуск Госбанком в обращение банковских билетов, фонд заработной платы на август и сентябрь 1922 г., валютные и золотые сделки государственных и кооперативных учреждений и предприятий и др.

В сфере экономики наиболее важным представляется декрет СНК «*О государственном страховании*» от 6 июля 1922 г. [10], который являлся развитием принятого в октябре 1921 г. закона о государственном имущественном страховании, то есть советское государство уточняло ряд позиций в страховом деле, которое является важным институтом в сфере имущественных отношений, и в данном случае речь шла прежде всего о статусе государственных страховых учреждений. В декрете в его начале указывается, что государственное страхование строится на основе коммерческого расчета. Законодатель определял, что «по мере развития своих операций Госстрах может включать в круг своей деятельности с разрешения Народного Комиссариата Финансов, кроме видов страхования, предусмотренных декретом 6 октября 1921 г., также добровольное страхование жизни, страхование от несчастных

случаев, угрожающих жизни и здоровью людей в случаях, не обнимаемых обязательным социальным страхованием» [10]. В контексте проводимой советской властью новой экономической политики существенным является предмет страхования, которое законодатель распространял на все частные хозяйства и предприятия (включая земледельческие, промышленные, промысловые, ремесленные, кустарные, причем как единоличные, так и коллективные; кроме того, обязательному страхованию находившееся у хозяйствующих субъектов в их временном распоряжении разного рода государственные имущества (инструменты, транспортные средства, иное оборудование, необходимое для осуществления экономической деятельности). Для «заведывания» страховым делом в НКФ учреждалось Главное управление государственного страхования (Госстрах), в ведение которого должны были перейти все до того действовавшие в иных ведомствах государственные учреждения, занимавшиеся страхованием. Средства Госстраха составляли: особый резервный капитал; основной капитал; запасный капитал; резервы премий по страхованию; оборотный капитал, состоящий из сумм текущих поступлений страховых премий, процентов по текущим счетам и других

поступлений [10]. Выплачиваемое страхователям страховое вознаграждение не облагалось налогами и сборами. В литературе отмечается, что указанным декретом советская власть закрепила за собой страховую монополию [11, с. 245]. Позже, 25 июля 1922 г. СНК издал постановление «О страховании имущества», где уточнил ряд позиций; кроме того, было решено создать при НКФ Совет по делам страхования для содействия развитию этого вида экономической деятельности.

Экономические отношения в июле 1922 г. советской властью регулировались также по следующим предметам: расширение и развитие культуры сахарной свеклы, порядок производства медикаментов, усиление сельскохозяйственного машиностроения, установление разрядов урожайности, управление и эксплуатация подсобных мельнично-крупяных предприятий, порядок покупки и продажи лошадей в РСФСР, организация государственного виноградарства и виноделия в РСФСР, оплата древесины, отпущенной для заготовки крепезного леса, порядок производства торговли печатными машинами и шрифтами, восстановление хозяйств бывшего голодного района, порядок введения закона о трудовом землепользовании и др.

Библиографический список

1. Указ Сенатский от 16.07.1722 г. «О записке в цехи» // ПСЗ-1. № 4054.
2. Указ именный, данный Сенату, от 18.07.1722 г. «О неотдаче с фабрик находящихся в оных беглых учеников и работников» // ПСЗ-1. № 4055.
3. Указ именный от 18.07. 1722 г. «О дозволении мануфактур компанейщикам иметь в рядах лавки для торга остающимися у них за распродажею товарами и о покупке ими дубового леса с дозволения Адмиралтейской Коллегии» // ПСЗ-1. № 4057.
4. Указ сенатский от 05.07.1722 г. «О взимании Ямскому приказу весовых денег с писем и указов, посылаемых из казенных мест» // ПСЗ-1. № 4046.
5. Указ сенатский от 01.07.1822 г. «О наблюдении правил и форм по новому порядку наложения и снятия запрещения на недвижимые имущества» // ПСЗ-1. № 20099.
6. Указ именный от 03.07.1822 г. «О обращении назначенной под выгон заштатного города Починка земли во владение крестьян конно-заводского ведомства, в оном городе поселенных» // ПСЗ-1. № 29103.
7. Указ именный, данный Московскому Военному Генерал-Губернатору от 03.07.1822 г. «О обращении в Москве части поземельного с оценки домов сбора в городские доходы» // ПСЗ-1. № 29102.
8. Положение о взимании налогов и сборов (утверждено постановлением ВЦИК и СНК от 17.07.1922 г.) // СУ РСФСР. 1922. № 44. Ст. 550.
9. Сиботина И. В., Ялбулганова А. А. Налоговое законодательство нэпа // Известия высших учебных заведений // Правоведение. 2007. №4 (273). С. 181-187.

10. Декрет СНК от 06.07. 1922 г. «О государственном страховании» // СУ РСФСР. 1922. № 44. № 536.
11. Ситник А.А. История страхования в России // Вестник Университета им. О.Е. Кутафина. 2017. № 8. С. 230-245.

ECONOMY AND FINANCE IN THE NORMS OF RUSSIAN LAWS IN THE MONTH OF JULY 300, 200 and 100 YEARS AGO

I.V. Uporov, *Doctor of Historical Sciences, Candidate of Law Sciences, Professor*
Krasnodar University of the Ministry of Internal Affairs of Russia
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** A brief analysis of Russian laws regulating economic and financial relations in one month – July 300, 200 and 100 years ago is presented. When choosing an object of study, priority is based on round dates. And although such an approach is reproached to a certain extent, nevertheless it allows us to identify, reveal and better understand the trends in the development of Russian financial and economic law in the history of Russia. The sources of legal acts were the first Complete collection of laws of the Russian Empire, as well as the Collection of legalizations of the Soviet government.*

***Keywords:** decree, manufactory, merchants, Siberia, estates, decree, taxes, insurance.*

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.А. Фролова, студент

Е.И. Кочубей, канд. филос. наук, доцент

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

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-235-240

***Аннотация.** На сегодня, туристическая индустрия и ее развитие в России являются наиболее актуальными. В статье рассматривается сфера туризма, как сложная социально-экономическая система, выделены основные виды и направления данной отрасли. Туризм выполняет важные функции, которые обеспечивают качество жизни населения. Немаловажную роль в развитии индустрии играют сложившиеся экономические условия, благодаря которым данная сфера может активно развиваться, в настоящее время это внутренний туризм.*

Для разработки стратегии развития туристического бизнеса необходимо изучить факторы, влияющие на привлекательность отдыха. Во многом определяющими условиями привлекательности сферы туризма является уровень развития инфраструктуры, качество сервиса и уровень цен. Важная роль при этом отводится государственной поддержке туристического бизнеса в условиях экономического кризиса.

***Ключевые слова:** туризм, развитие, анализ, перспектива, Россия.*

Сегодня туризм является одной из ведущих и динамичных отраслей экономики. Туризм оказывает влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производства товаров народного потребления и др. То есть выступает катализатором социально-экономического развития.

Туризм – это мир туристского бизнеса. Туризм представляет собой одну из отраслей экономики, в рамках которой осуществляется туристический бизнес или туристическая экономическая деятельность. По мнению Г. Карповой, туризм как экономическая отрасль охватывает две сферы. Первая сфера – это туризм в узком смысле слова, куда включаются предприятия, непосредственно обслуживающие туристов. Вторая-туризм в широком смысле как совокупность отраслей, обслуживающих материальное производство, ориентированное на туристский рынок [1].

Туристский бизнес – это деловые отношения между производителем туристского продукта (туроператором) и потребителем данного продукта (туристом), возникаю-

щие по поводу производства и реализации туристского продукта и услуг.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах туристской деятельности», туристская деятельность – это туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий. Туризм предстает перед нами то, как отрасль, то, как деятельность. Игнорирование одной из этих «ипостасей» приводит к большим просчетам в законодательстве, управлении, менеджменте и практике туризма. Туризм существует как процесс, сохраняющий верность традициям, устоявшимся обычаям, нормам, представлениям, но и непрерывно нарушает нормы и традиции, сохраняя свою жизненную силу благодаря бесконечно рождающимся в нем новациям

Выделяются следующие разновидности туризма: международный и внутренний:

1. Международный туризм охватывает поездки за пределы страны, что связано с соблюдением определенных туристических формальностей (визовых, таможенных, валютных).

2. Внутренний туризм в отличие от международного не связан с пересечением

госграницы и, следовательно, не требует соблюдения туристических формальностей [2].

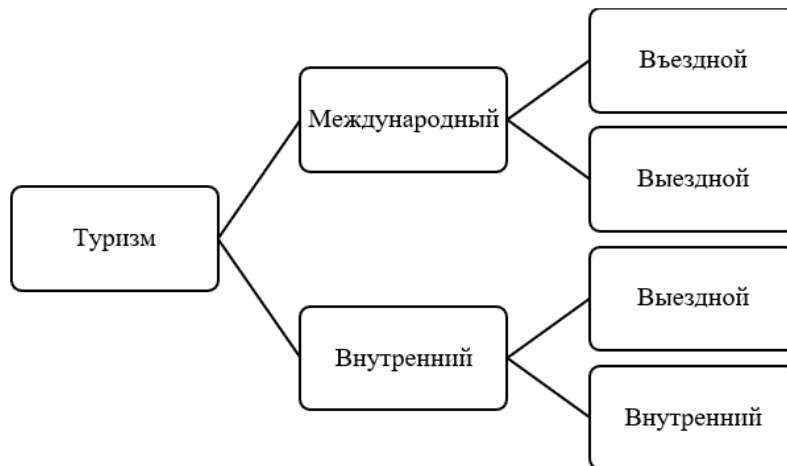


Рис. 1. Видовая классификация туризма

В зависимости от содержания и целей туристическую деятельность можно классифицировать следующим образом. Путешествия в целях развлечения и отдыха составляют основу международного туристического обмена. На их долю приходится более половины всего спроса. Они объединяют оздоровительные, познавательные, любительские, спортивные поездки. Повышенным спросом у населения пользуются поездки к морю.

Купально-пляжный отдых традиционно считается лучшим способом снятия нервного и физического напряжения.

В современной туриндустрии принято выделять группировки факторов и функций в рамках туристической деятельности, территориальной расположенности и иных факторов, оказывающих влияние на туристический бизнес.



Рис. 2. Функции туризма

Развивающая функция обеспечивает развитие личности как целостной системы, её психических процессов (мышление, творческие процессы, память) свойств и

качеств личности (интеллектуальных, социальных, нравственных, физических и т.д.).

Экономическая функция государства – объективно необходимая законодательно регламентируемая деятельность государства, направленная на решение экономических задач, выражающая его сущность и социальное назначение и проявляющаяся в обеспечении нормального функционирования и развития экономики, определении порядка экономической жизни общества, развитии внешнеэкономических связей и т.д.

Социальная функция – проявляется в возможности каждого дееспособного лица быть собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные качества и таланты.

Восстановительная функция – освобождение человека от чувства усталости путем контрастной смены обстановки и вида деятельности.

Развлекательная функция – связана с созданием определенного комфорта, благоприятной атмосферы, душевной радости как защитных механизмов, т. е. обеспечивает стабилизацию личности, реализацию уровней ее притязаний.

Факторы, воздействующие на развитие туризма:

- внешние (экзогенные),
- внутренние (эндогенные).

Внешние факторы воздействуют на туризм посредством происходящих в жизни общества изменений и имеют неодинаковую значимость для различных элементов системы туризма.

К числу важнейших внешних факторов, влияющих на развитие туризма, относятся: природно-географические; культурно-исторические; экономические; социальные; демографические; политико-правовые; технологические; экологические.

Природно-географические и культурно-исторические факторы как основа туристских ресурсов являются определяющими при выборе туристами того или иного региона для посещения. Богатство природных и культурно-исторических ресурсов, возможность и удобство их использования оказывают существенное влияние на масштабы, темпы и направления развития туризма. Необходимо учитывать, что при-

родные явления могут приводить как к всплескам, так и спадам туристской активности. В целом же природно-географические и культурно-исторические факторы создают предпосылки для развития туризма и имеют непреходящую, неизменную ценность. Человек может лишь приспособить их к своим нуждам и сделать более доступными для использования в туристских целях.

Влияние экономических факторов на туризм главным образом обусловлено тем, что между тенденциями развития туризма и экономики наблюдается тесная взаимосвязь. Существует прямая зависимость между экономическим развитием страны, объемом национального дохода и материальным благосостоянием ее граждан. Поэтому государства с развитой экономикой, как правило, лидируют на мировом рынке по количеству туристских поездок своих граждан.

Среди социальных факторов развития туризма в первую очередь необходимо отметить увеличение продолжительности свободного времени населения (сокращение рабочего времени, увеличение продолжительности ежегодных отпусков), что в сочетании с повышением уровня жизни населения означает приток новых потенциальных туристов. Увеличение продолжительности свободного времени объективно связано с современной научно-технической революцией, в условиях которой возрастает значение умственного труда, усиливаются производственная и бытовая напряженность. Все это приводит к физическому и психологическому переутомлению людей, что требует принятия дополнительных мер по восстановлению работоспособности. Достижению этой цели во многом способствует туризм [3].

Стратегической целью развития туристической индустрии в России можно назвать создание конкурентоспособного на мировом рынке туристического продукта, способного максимально удовлетворить туристические потребности населения страны, обеспечить на этой основе комплексное развитие территорий и их социально-экономических интересов при сохранении экологического равновесия и ис-

торико-культурного состояния окружающей среды [4].

Туристы любят путешествовать организовано. Поэтому важным является создание туров на Эльбрус, в Долину гейзеров, остров Кижи, озеро Байкал, город Суздаль и т.д. Также следует наладить пляжный туризм. Ведь если клиент приходит в турагентство и спрашивает, где он может отдохнуть на пляже, ему предлагают поехать за границу, в то время как в России есть такие места, как Сочи и Крым, но туристические маршруты туда еще недостаточно проработаны.

Глобальная пандемия коронавирусной инфекции и принятые карантинные меры отразились на всех секторах российской экономики. В число наиболее пострадавших вошла туристическая отрасль. По оценке правительства РФ, недополученные доходы туриндустрии составили не менее 1,5 трлн рублей.

В России на конец 2020 года в Едином федеральном реестре туроператоров (ЕФР) числилось 4 298 туроператоров, что на 6% ниже, чем в 2019 году, когда функционировало порядка 4 571 организаций.



Рис. 1. Динамика количества туроператоров, числящихся в ЕФР РФ

В связи с закрытием границ в большей степени пострадали туроператоры, специализирующиеся на международном выездном туризме. В структуре туроператоров, ориентирующихся на внутренний туризм, преобладают субъекты малого и среднего

предпринимательства, которые понесли меньше потерь благодаря программам господдержки.

За 2020 год уменьшилось и общее количество коллективных средств размещения туристов.



Рис. 2. Динамика основных показателей деятельности коллективных средств размещения в России, поездок

В течение 2020 года российские туристы по направлению внутреннего туризма совершили около 40-42 млн поездок по стране, что на 35-38% меньше статистики 2019 года, когда общее количество поез-

док по стране составило 68 млн. При этом самыми популярными регионами РФ для турпоездки, как и в 2019 году, стали Краснодарский край, Московская область, Москва и Санкт-Петербург.

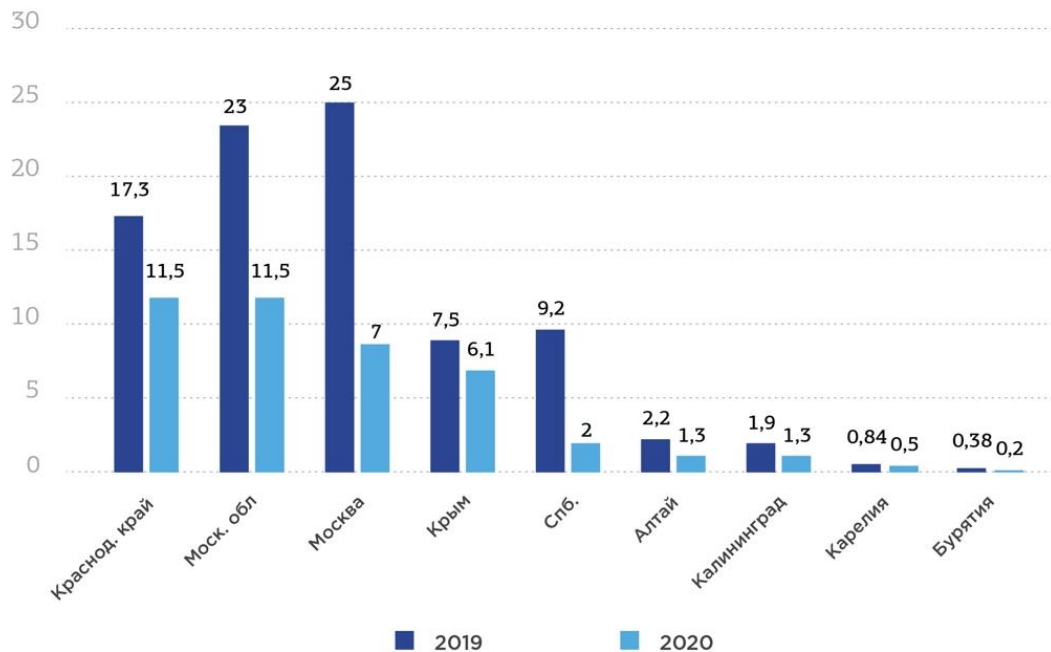


Рис. 3. Самые востребованные регионы РФ в 2019-2020 гг. среди туристов, млн чел.

Постепенное увеличение количества работающих, обеспечения более высокого дохода на каждого члена семьи, повышение продолжительности оплачиваемого отпуска и гибкость рабочего времени постепенно расширяют сегменты туристического рынка. Одним из важнейших факторов, который влияет на развитие как внут-

реннего, так и международного туризма, является благосостояние населения. Ежегодное увеличение доходов граждан России приведет к более интенсивной туристической деятельности и, в частности, к увеличению количества потребителей с высокими доходами. В будущем население России будет характеризоваться как име-

ющее повышенное качество жизни. Отдых, путешествия, искусство, культура станут основными элементами, которые заполняют свободное время человека.

Инфраструктура туризма в России нуждается в улучшении. Необходимо реализация действующих норм законодательства в части создания в местах активного отдыха и туризма условий для беспрепятственного доступа к средствам связи, а также для страхования рисков, связанных с прохождением туристами и экскурсантами маршрутов повышенной опасности.

Тем не менее, Россия имеет развитую транспортную сеть, обладает значительными природно-рекреационными и историко-культурными ресурсами, населенная трудолюбивым и гостеприимным народом.

Обеспечить надлежащую отдачу от этого мощного потенциала, использовать его в интересах активного отдыха и оздоровления можно только при условии четкой организации туристической деятельности, укрепление существующей и создание новой материально-технической базы, привлечение опытных и квалифицированных кадров.

Таким образом, развитие туризма предполагает необходимость активной государственной поддержки, созданию соответствующей инфраструктуры, рост уровня жизни населения. В России эффективным направлением развития туризма является внутренний туризм с использованием пакетных туров, где клиент может получить все необходимые услуги по путевке.

Библиографический список

1. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 125 с.
2. Сущность туристической деятельности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/turizm/suschnost_turistskoy_deyatelnosti_i_turprodukta
3. Функции и факторы туристической деятельности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studbooks.net/645086/turizm/turizm_vidy_funktsii_factory_razvitiya
4. Туристический бизнес в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.myuniversity.ru/Экономическая_теория/Туристический_бизнес_в_России/31266_1208949_страница1.html.

ANALYSIS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.A. Frolova, *Student*

E.I. Kochubey, *Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor*
Academy of Marketing and Social and Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *Today, the tourism industry and its development in Russia are the most relevant. The article considers the tourism sector as a complex socio-economic system, highlights the main types and directions of this industry. Tourism performs important functions that ensure the quality of life of the population. An important role in the development of the industry is played by the prevailing economic conditions, thanks to which this sphere can actively develop, currently it is domestic tourism.*

To develop a strategy for the development of the tourism business, it is necessary to study the factors affecting the attractiveness of recreation. In many ways, the determining conditions for the attractiveness of the tourism sector are the level of infrastructure development, the quality of service and the price level. At the same time, an important role is assigned to the state support of the tourism business in the conditions of the economic crisis.

Keywords: *tourism, development, analysis, perspective, Russia.*

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

А.А. Фролова, студент

Е.И. Кочубей, канд. филос. наук, доцент

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

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-241-244

Аннотация. В связи с введением санкций в Российской Федерации приоритетным направлением развития является внутренний туризм. Россия обладает богатыми культурно-историческими и природными ресурсами, что может привлечь большой поток туристов. В статье актуализируется роль государства в становлении туристического бизнеса, выявлены проблемы, препятствующие его развитию, для решения которых необходимо введение ряда экономических, организационных, социальных, правовых мер, способствующих поддержанию сферы туризма в России. Приведены конкретные меры поддержки туристической отрасли, которые позволят не только поддержать бизнес, но и достичь его устойчивого развития. Так же отмечен вклад туристической отрасли в национальную экономику, и меры ее поддержки Правительством РФ, в виде субсидирования и предоставления льгот туроператорам.

Ключевые слова: туризм, государство, развитие, поддержка, Россия.

С учетом сложившейся ситуации в сфере туристической индустрии, связанной с эпидемией коронавируса, появилась необходимость государственной поддержки туристического бизнеса России. В первую очередь, предприятий малого и среднего бизнеса [1].

В преддверии открытия россиянам доступа к отечественным курортам, начиная с 1 июля 2021 года, правительством РФ разработаны меры по субсидированию и предоставлению льгот туроператорам, которые специализируются на внутреннем и выездном туризме.

Для малого и среднего бизнеса:

- субсидии для туроператоров на возмещение убытков, связанных с авиаперевозками;
- взнос туроператоров в сфере выездного туризма в резервный фонд Ассоциации «Турпомощь» на 2020 г.;
- доступ к фонду персональной ответственности туроператора (ФПО);
- продление лицензий и разрешений.
- возврат средств при отмене и переносе мероприятий и т.д.

Для крупного бизнеса:

- возмещение расходов авиакомпаний на вывоз туристов.
- гранты на заработную плату, неотложные нужды, коммунальные платежи.

- мораторий на банкротство, на налоговые санкции и проверки (налоговые, таможенные, выездные).

- исполнение обязательств по кредитам и займам в связи с днями, объявленными нерабочими и т.д.

Меры государственной поддержки активно разрабатывались и внедрялись еще в 2020 году, когда Правительством РФ было предложено порядка 11 мер государственной поддержки, 9 из которых были направлены на недопущение банкротства малого и среднего бизнеса в туристической индустрии. Самыми эффективными из предложенных мер стали:

- возможность отсрочки обязательств по турам, которые были приобретены до закрытия границ;
- программа возврата части средств за покупку туров по России или туристический кэшбэк.

В 2020 году турбизнес прибегал также к субсидиям на зарплаты туристическим компаниям в размере 1 МРОТ на сотрудника. Данной мерой воспользовались, по оценкам АТОР (Ассоциация туроператоров России), около 3% туроператоров и турагентских компаний.

В ряде субъектов Российской Федерации турбизнесу также была оказана суще-

ственная поддержка. Особенно выделяют-ся беспрецедентные меры поддержки тур-бизнеса в Санкт-Петербурге, где благодаря отмене ряда региональных налогов тури-стический (в основном гостиничный) биз-нес смог получить льготы в размере 3,6 млрд рублей.

Со стороны Ростуризма была оказана поддержка в виде чартерных программ ту-роператоров. Здесь отметим чартеры в Ка-лининград (туроператор «Библио-Глобус», около 30 тыс. туристов), в Бурятию (туро-ператор TUI, около 1,5 тыс. туристов), на Алтай (туроператор PEGAS Touristik, око-ло 4,3 тыс. туристов), в Хакасию (туропе-ратор ANEX Tour, около 1,2 тыс. тури-стов).

Функционирование любой туристиче-ской компании напрямую связано с

риском, то есть реально существующей угрозой потери определённых видов ре-сурсов, как материальных, так и нематери-альных, к примеру, давно сформировав-шейся репутации на туристическом рынке, и недостаточного получения доходов по сравнению с запланированным уровнем или с иной альтернативой.

Основным источником риска в деятель-ности туристической компании является неопределённость хозяйственной ситуа-ции, образующаяся в результате большого количества переменных факторов и слу-чайных событий, неполноты сведений о туристическом рынке, а также индивиду-альных особенностей личности предпри-нимателей [2].



Рис. 1. Виды рисков малого бизнеса и их проявления

Таким образом, существование подоб-ных рисков и число ежегодно сходящих с арены туристических компаний доказыва-ет тот факт, что вопреки сложившемуся стереотипу, туристический бизнес вовсе не является таким простым, как кажется на первый взгляд. И как любая предпринимательская деятельность он требует тща-тельного и обдуманного подхода.

В минувшие годы вследствие проведе-ния интенсивной политики по развитию, улучшению отрасли туризма, в связи с тем, что правительство стало проявлять высокий интерес к данной сфере услуг и благодаря созданию больших интернаци-ональных спортивных и культурных меро-приятия в стране, степень туристской ин-

фраструктуры существенно увеличилась. В процессе этого возникли новейшие предметы туристкой демонстрации, ком-пании размещения, реконструированы и отремонтированы дороги, созданы авто-транспортные участки, узлы и т. п. Но не-смотря на это, имеется большое количе-ство трудностей и нерешенных проблем в туристической сфере. К более важным во-просам, вызывающим внимание со сторо-ны не только государства, но и потребите-лей, принадлежит последующий список проблем:

- неравномерность развития рынка рос-сийского туризма,
- недостаточная развитость внутреннего туризма для регионов,

- недостаточное развитие туристической инфраструктуры,
- непривлекательность въездного туризма,
- проблема транспортной составляющей,
- неэффективная система продвижения на туристическом рынке,
- недостатки в подготовке кадров для сферы туризма,
- неразвитость информационных ресурсов,
- слабая правовая база и регулирование субъектов туризма,
- недофинансирование отрасли,
- высокие издержки на строительство объектов инженерной инфраструктуры,
- отсутствие доступных инвесторам долгосрочных кредитных инструментов.

К числу главных условий, которые оказывают негативное воздействие на развитие российской туристической отрасли, необходимо отнести:

- быстрое снижение реального спроса жителей;
- большое количество путешественников, которые без помощи обслуживающих туристических компаний способны сами заказать себе место проживания, отследить путёвки, выбрать интересующий тур и т.д.;
- уменьшение путешествующих в государства, в которых есть вероятность наличия вирусных болезней и малоизученных поражающих факторов, а также в страны с неустойчивой общественно-политической обстановкой и техногенными рисками;
- ограничение доступа туристских фирм к взятию кредита и большие ставки за его обслуживание;
- изменение структуры спроса потребителей на услуги, которые может предложить отрасль туризма: наиболее популярными становятся путешествия экономического класса с минимальными затратами со стороны покупателей; по этой же причине часто отдых на российских курортах становится более востребованным нежели поездки на дорогие курорты за границу [3].

В следствии влияния отмеченных ранее условий уменьшилась прибыль большого количества туристических компаний, уве-

личилась ценовая борьба, вырос дефицит ликвидности, существенно сократилось число небольших турфирм, которые не способны конкурировать на рынке.

В целях повышения уровня сервиса министерством курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края ведётся разработка стандарта пляжных территорий. Это полностью новый подход к обслуживанию гостя.

Документ будет носить рекомендательный характер, однако в ведомстве рассчитывают, что уже в летний сезон 2021 года основные положения будут внедрены пользователями пляжных территорий.

Так же хотелось бы видеть больше туристических программ для детей-сирот, в целях государственной организацией отдыха детей и их оздоровления.

Порядок предоставления воспитанникам организаций для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Для улучшения туристического бизнеса в России можно предпринять следующие меры:

1. Организация индивидуальных туров. Люди, у которых есть деньги, не хотят путешествовать, «как все». Нужно дать им возможность заказать тур с максимально гибкими условиями, без стандартных решений. Эту нишу уже начинают осваивать крупные туроператоры, такие как TUI и RAS. Они организуют поездки по индивидуальным запросам практически в любые страны мира, без привязки к готовым «пакетам». Также есть небольшие частные компании вроде White Label Travel, которая специализируется на премиум-сегменте. Но эта часть туристического рынка все еще может вместить в себя множество компаний.

2. Организация тематических туров. Велопоходы, дайвинг-туры, кулинарные мастер-классы – нужно найти те направления, которые будут интересны и в которых можно предложить что-то необычное. Именно с таким подходом стали популярными в своих нишах Velovuyki, которые организуют велосипедные путешествия по Европе, или Сафари-тур, которые специализируются на дайвинг-турах и дайв-сафари. Крупные туроператоры тоже,

кстати, нередко делают такие программы – рассчитанные не на широкую аудиторию, а на отдельные тематические сегменты. А значит, рынок существует.

3. Организация авторских туров. Блогеры обладают огромными аудиториями читателей, и многие из них специализируются на теме путешествий. В партнерстве с ними можно разрабатывать необычные программы. Например, один из проектов Travel Inside вырос из «блогерского» формата. У них нет особой тематической ниши, они используют другой подход – собирают собственную теплую аудиторию, которая ездит только с ними.

4. Организация туров по России для иностранцев. Все те же самые подходы можно использовать и в рамках своей страны (необычные, авторские, тематические туры). В качестве примеров можно взять Express to Russia или ExploRussia, а еще иностранные компании типа

Responsibletravel, которые организуют туры в Россию для иностранцев. Они делают упор не только на историю и типичные прогулки по центру Москвы или Питера, но также на природные достопримечательности, праздники, национальную кухню. Рынок существует, но пока еще не заполнен конкуренцией, и простор для нового бизнеса здесь огромный.

Также, например, для бизнесменов, которые собираются строить и реконструировать гостиницы, запустят программу льготных кредитов на 15 лет со ставкой 3,5%. Это поможет расширить маршруты Золотого кольца, поспособствует развитию малых туристических городов, таких как Муром. По словам президента, это поможет в будущем из России сделать туристическую страну. Чтобы упростить въезд путешественников в Россию, президент предложил ввести электронную визу, которую можно оформить за четыре дня.

Библиографический список

1. Привлекательность туристической деятельности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://studbooks.net/43744/turizm/formirovanie_turisticheskoy_privlekatelnosti_territorii

2. Соловьев, С.С. Безопасный отдых и туризм: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Безопасность жизнедеятельности". – М.: Академия, 2008. – 282 с.

3. Туристический бизнес в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.myuniversity.ru/Экономическая_теория/Туристический_бизнес_в_России/31266_1208949_страница1.html.

MEASURES OF STATE SUPPORT FOR THE TOURISM BUSINESS

A.A. Frolova, *Student*

E.I. Kochubey, *Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor*

**Academy of Marketing and Social and Information Technologies – IMSIT
(Russia, Krasnodar)**

Abstract. *Due to the introduction of sanctions in the Russian Federation, domestic tourism is a priority area of development. Russia has rich cultural, historical and natural resources, which can attract a large flow of tourists. The article actualizes the role of the state in the formation of the tourism business, identifies problems that hinder its development, for the solution of which it is necessary to introduce a number of economic, organizational, social, legal measures that contribute to the maintenance of tourism in Russia. Specific measures to support the tourism industry are given, which will not only support the business, but also achieve its sustainable development. The contribution of the tourism industry to the national economy, and the measures of its support by the Government of the Russian Federation, in the form of subsidies and benefits to tour operators, were also noted.*

Keywords: *tourism, state, development, support, Russia.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛА

Т.Г. Черепанова, канд. экон. наук, доцент
Уральский государственный экономический университет
(Россия, г. Екатеринбург)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-245-250

***Аннотация.** В статье рассмотрены актуальные вопросы применения цифровых технологий в деятельности конкретной торговой сети – продуктового ритейла. Обозначены проблемы обеспечения оптимального уровня запасов торгово-материальных ценностей для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли. Обоснована необходимость внедрения технологии цифровизации управления торговыми запасами и системы лояльности с учётом изменений поведения и потребностей современного потребителя. Разработан алгоритм внедрения предлагаемых мероприятий, представлено экономическое обоснование их эффективности.*

***Ключевые слова:** цифровые технологии, ритейл, запасы товаров, оборачиваемость, продажи, программа лояльности, эффективность.*

В сфере предпринимательства постоянно появляются новые концепции, технологии, которые разрабатываются с целью минимизации издержек. Снижая затраты, продавцы могут предложить покупателям товары по значительно низкой цене. Ритейлеры способны привлечь клиентов лояльным отношением, широким ассортиментом продукции, выгодными коммерческими предложениями. Увеличение доходов связано с большими оборотами [4].

Внедрение современных цифровых решений в сфере розничной торговли дает возможность оптимизировать бизнес-процессы и получать больше необходимой информации, а значит, принимать более рациональные и обоснованные решения и успешно конкурировать на рынке [8].

Одна из центральных проблем продуктового ритейла – обеспечение наиболее оптимального уровня запасов торгово-материальных ценностей для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли. В розничных компаниях зачастую встает вопрос: какое количество товара необходимо заказать для обеспечения необходимого уровня продаж в соответствии с портретом потребителя.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности розничной торговой сети выявил проблемы с формированием товарных запасов и снижением прибыли. Обо-

значенные проблемы сводятся к следующим: задержки с оприходованием товара, кражи, потери; каждый из сотрудников в процессе формирования закупок заказывал большой перечень ассортиментных позиций, и как правило делал это большими партиями; заказы формируются товароведами, затем передаются менеджерам по сбыту; отсутствие данных о правильной выкладке товара, ассортиментных позиций было больше, чем места на полках в магазине - как следствие, затоваривание склада в каждом магазине; ассортиментная матрица не была приведена к одному формату, данные о заказе, кратности упаковки, весе и объеме не поддерживались в актуальном состоянии, что влекло ошибки в заказах.

Отсюда ключевыми задачами в решении этих проблем являются: централизация заказов; уменьшение излишков товарных запасов и оптимизация ассортимента; улучшение показателей оборачиваемости каждого магазина; оптимизация штата сотрудников на местах.

Для реализации вышеописанных задач предлагается внедрить облачную систему «Система управления запасами» – продукт АВМ Inventory от компании АВМ Cloud [2] за счёт собственных средств предприятия. При выборе облачной системы мы ориентировались на обеспечение

оптимального уровня запасов на основе спроса, а не прогноза продаж. Компания ABM Cloud специализируется на улучшении бизнес-процессов цепей поставок путем разработки и внедрения облачных решений для повышения эффективности бизнеса, предлагает внедрение продукта ABM Inventory.

Мероприятие по внедрению продукта ABM Inventory позволит решать следующие задачи.

1. Формировать запас в нужном количестве на складе, отслеживать его в динамике, оценивать его структуру; фиксировать излишне товарные запасы – формировать специальные отчеты для всех подразделений, вовлеченных в процесс управления запасами.

2. Регулярно проводить анализ ассортиментных позиций товаров, разделять товары на категории в соответствии с ABCD-анализом, отслеживать позиции, не пользующиеся спросом, выяснять причин падения спроса.

3. Проводить анализ возникновения излишков товара и устранять их с минимальными потерями для компании.

4. Вычислять упущенные продажи (формируются по причине отсутствия остатков на складе), выяснять причины их возникновения.

5. Обеспечивать доступность для покупателя необходимого товара, наполненность ассортиментной матрицы.

6. Ускорить оборачиваемость запасов.

Создание видения будущего предприятия строится на прогнозировании, которое реализуется через непрерывный мониторинг и анализ факторов успеха конкурентов, поведения потребителей и их предпочтений [1]. Поэтому второй ключевой проблемой является организация (обновление) программы лояльности для стимулирования повторных продаж, вознаграждения за сопутствующие покупки, формирования привязанности к бренду, что способствует увеличению среднего чека.

Для реализации вышеописанных задач предлагается внедрить облачную систему «Управление лояльностью» – продукт ABM Loyalty от компании ABM Cloud [2].

При выборе облачной системы для организации программы лояльности в компании мы ориентировались на широкий спектр акционных механик и специальных предложений для каждого портрета потребителя; а также простоту и отсутствие крупных инвестиций в данное мероприятие. Компания ABM Loyalty – платформа для управления лояльностью, в которой собираются и анализируется вся информация о клиентах в единой системе.

Мероприятие по внедрению продукта ABM Loyalty позволит осуществить следующие задачи.

1. Идентификация. Использование карт лояльности или мобильного приложения обеспечивает идентификацию клиента при совершении покупки.

2. Сбор данных. Чем больше компания знает о пользователях, тем эффективнее будут предложения.

3. Анализ. Возможность получать информацию о наиболее активных, пассивных, регулярных и нерегулярных клиентах. О наиболее покупаемых товарах и товарах, которые приносят максимальную прибыль. Сравнить показатели всех торговых точек.

4. Персонализация. Формировать группы клиентов по демографическим данным либо по потребительскому поведению. Проводить для них компании и акции, вознаграждать за участие и активность.

5. Удерживать клиентов и привлекать новых; создавать выгодные предложения, вносить эмоциональную составляющую в продажи, поддерживать интерес клиентов.

6. Увеличение дохода сети. Стимулировать повторные покупки и увеличивать средний чек, используя инструменты программы управления лояльностью клиентов.

В ходе исследования выполнено экономическое обоснование целесообразности внедрения предложенных мероприятий.

Первое предложенное мероприятие предполагает внедрение облачной системы «Система управления запасами» с 01.09.2022 года, внедрение будет проходить в три основных этапа (рисунок), срок внедрения – 1 год.

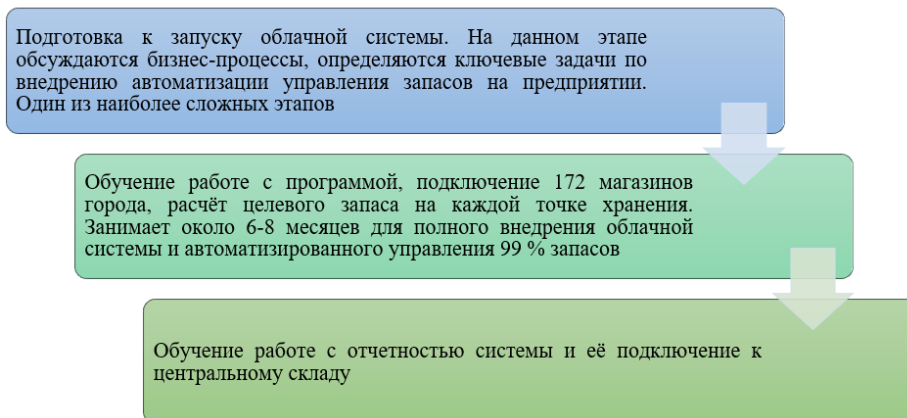


Рис. Этапы внедрения продукта ABM Inventory

Кто будет задействован: IT-директор и IT-отдел; финансовый директор и экономический отдел; директор по сбыту и менеджеры по сбыту; товароведы. За счет SaaS модели (аренда софта) нет потребности в дополнительных инвестициях в оборудование, покупку системы и самостоятельное программирование. Компания не несет дополнительных расходов, связанных с установкой дополнительного оборудования (сервера и др.) и поддержкой системы. Пользование продуктом ABM Inventory составляет 29 000 руб. ежемесячно.

Итак, рассмотрим внедрение автоматизированного управления запасами более детально. На первом этапе финансовым директором и экономическим отделом определяются ключевые задачи по внедрению автоматизации управления запасов на предприятии, а прежде – выявляется представление реальной ситуации по каждому магазину и сотруднику, участвующих в бизнес-процессе «Управление запасами». Этот этап занимает два месяца.

Далее, на втором этапе (реализуется за 8 месяцев) проходит обучение сотрудников (172 товароведов, 12 менеджеров по сбыту и директор по сбыту), которое предполагает двухнедельное онлайн-обучение с поддержкой аутсорсинговой компании. Рассчитываются буферы (целевой уровень запаса на каждой точке хранения) по каждой ассортиментной позиции.

После этого подключаются все основные категории товаров, переносятся данные из существующей системы в новую. Под управлением системы будет находиться 690 тыс. ассортиментных позиций. Си-

стема ежедневно автоматически будет формировать и рассылать от 1 500 до 2 500 заказов 162 поставщикам. Подключается блок комплексной аналитики. Ежедневно будут пересчитываться и обновляться такие KPI запасов, как излишки и упущенные продажи в процентном выражении, а также оборачиваемость в днях.

Третий этап (реализация 2 месяца) предполагает подключение к центральному складу и знакомство с отчетностью системы. В комплекте с системой управления запасами идет модуль гибкой отчетности. Данный модуль не просто предоставляет множество отчетов, но также позволяет перестраивать их в режиме реального времени. Кроме этого, существуют отчеты, которые генерируются системой и с заданной периодичностью рассылаются по электронной почте ответственным лицам. Использование такой обширной системы позволяет непрерывно контролировать состояние запасов и связанные с этим моменты на разных уровнях детализации.

Результаты внедрения:

- улучшение оборачиваемости товаров на 30-60% (цифры взяты из кейсов компаний России, пользующихся продуктом ABM Inventory компании ABM Cloud [2]); качественное управление запасами, товарным покрытием и доступностью, что важно для покупателя;

- сокращение упущенных продаж на 30-60%, так как за счет высокого уровня наличия товаров минимизируются упущенные продажи, повышается лояльность клиентов; данный показатель появится уже после внедрения облачной системы; необ-

ходимо подчеркнуть, что программа работает не на прогнозировании продаж, а фактически основана на спросе покупателей;

- снижение уровня излишков на 35-60% – снижение товарных запасов и высвобождение средств, замороженных в избыточных запасах; уменьшение потребности в заемных средствах;

- минимизация убытков – сокращение товарного запаса и потерь, возникающих в следствии списаний и распродаж; уменьшение издержек на хранение и перемещение товара; уменьшение человеко-часов, затраченных на формирование и управление товарными запасами;

- улучшение финансовых показателей компании – освобождение финансовой массы активов, которая некачественно ис-

пользовалась при скоплении товара и не оборачивалась в определенные сроки;

- повышение уровня надежности поставщиков; накапливается статистика и формируются отчеты о надежности поставщиков, которые показывают, кто и как часто доставляет товары с опозданием и в неустановленном количестве;

- рациональное использование складских площадей;

- экономически обоснованное управление ассортиментом.

Экономическом эффект от предложенного мероприятия по внедрению продукта ABM Inventory, годовые расходы которого составят 348 000 руб., выражается в улучшении финансово-экономических показателей компании (табл. 1).

Таблица 1. Экономическое обоснование предложенных мероприятий

Наименование показателя	Базовый период	Прогнозный период	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	15023877	15023877	0,00	0,00
Текущие активы	1622406	1622406	0,00	0,00
Запасы и затраты	1372221	891944	480277	35,0
Дебиторская задолженность	107181	107181	0,00	0,00
Денежные средства	117272	597549	-480277	509,54
Количество оборотов:	-	-	-	-
- текущих активов	9,26	9,26	0	0,00
- запасов и затрат	10,95	16,84	-5,90	153,85
- дебиторской задолженности	140,17	140,17	0	0,00
- денежных средств	128,11	25,14	102,97	19,63
Продолжительность одного оборота в днях:	-	-	-	-
- текущих активов	38,88	38,88	0,00	100,00
- запасов и затрат	32,88	21,37	11,51	65,00
- дебиторской задолженности	2,57	2,57	0,00	100,00
- денежных средств	2,81	14,32	-11,51	509,54

При условии, что дебиторская задолженность и выручка остались на том же уровне, мероприятие по внедрению продукта ABM Inventory, позволит ускорить оборачиваемость запасов на 35% – с 33 дней в базовом периоде до 22 дней в прогнозном периоде и укрепить финансовое состояние предприятия за счет перераспределения оборотных активов ООО «Луч».

Второе предложенное мероприятие предполагает внедрение облачной системы «Управление лояльностью», срок внедрения – 1 год. Пользование продуктом ABM Loyalty составляет 32 000 руб. ежемесячно.

Внедрение ABM Loyalty проходит в три этапа:

1. Интеграция данных – вся необходимая информация из учетной системы компании и ее программного обеспечения кассового аппарата переносится в ABM Loyalty. Занимает около 1 месяца.

2. Пилот – на этом этапе отрабатывается первый запуск системы, когда персонал компании уже имел возможность обучаться пользованию и попробовать систему на практике. Весь процесс сопровождается менеджером ABM Cloud, вносятся необходимые коррективы и настройки. Занимает около 1 месяца.

3. Запуск в работу – это полноценный запуск системы в работу и масштабирование. Создаются первые отчеты, разрабатывается план дальнейшего использования полученных данных, формируются специальные предложения для покупателей. Пользователи обучаются работе с новым инструментом. Занимает около 10 месяцев.

Результаты внедрения:

- сбор данных по всем каналам, детальная информация о клиентах и возможность влиять на потребительское поведение;

- эмоциональное вовлечение клиента, привязанность к бренду, стимулирование совершения покупок, участие в персональных акциях, связанных с бонусной системой;

- увеличение посещаемости торговой точки за счет создания привлекательного предложения (выгоды) в обмен на посещение розничной сети;

- удержание покупателей за счет персонализации; управление клиентскими дан-

ными, что позволит компании анализировать потребительские предпочтения, знать своего клиента и создавать подходящее именно для него предложение;

- увеличение клиентской базы за счет удержания собственных покупателей и привлечения новых с использованием максимальной персонализации;

- дополнительные каналы взаимодействия за счет углубленной работы с клиентской базой;

- минимизация упущенных продаж;

- превращение до 50% покупателей в постоянных покупателей магазина, то есть увеличение частоты покупок и среднего чека до 30% (исходя из кейсов компаний России, внедривших систему «Управление лояльностью»).

При внедрении данной программы финансово-экономические показатели компании примут следующий вид в прогнозном периоде (табл. 2).

Таблица 2. Прогноз финансовых результатов для ООО «Луч»

Показатели	Базовый период	Прогнозный период	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Рыночная доля покупателей сети магазинов «Луч», чел.	194 359	194 359	-	-
Средний чек одного покупателя, руб.	550,00	715,00	165	+30%
Среднее количество покупок, покупок в день	75 878,17	79 362,89	3 484,72	+ 4,6%
Частота покупок одного покупателя, покупок в год	140	95% – 140; 5% – 280.	-	+ 100% у 5% покупателей
Выручка, тыс. руб.	15 023 877	20 428 008	5 404 131	+ 35,97%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11 434 346	12 325 558	891 212	+ 7,79%
Запасы и затраты, тыс. руб.	1 372 221	891 944	- 480 277	- 35%
Затраты на внедрение «Системы управления запасами», тыс. руб.	0	348	-	-
Затраты на внедрение «Управление лояльностью», тыс. руб.	0	384	-	-
Валовая прибыль, тыс. руб.	3 589 531	8 102 450	4 512 919	+ 125,72%
Рентабельность продаж, %	23,89	39,66	15,77	+ 66,01%

Таким образом, в результате осуществления обоих мероприятий изменятся следующие показатели в прогнозном периоде: средний чек покупателя вырастет на 30%, показатель выручки – на 36%, товарные запасы сократятся на 35%, увеличатся денежные средства на сумму сокращения

запасов в пять раз, ускорится оборачиваемость запасов на 35% и укрепится финансовое состояние предприятия за счет перераспределения оборотных активов, показатель валовой прибыли возрастет более, чем в два раза, показатель рентабельности продаж вырастет на 66%.

Библиографический список

1. Арбенина Т.И., Махинова Н.В., Ровнушкина Н.А. Разработка инструментария контроля реализации стратегии развития организации. – Human Progress. – 2022. – Т. 8. № 1. – С. 3.
2. Кратко о системе Inventory. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abmcloud.com/kratko-inventory-system/>
3. Новые технологии для ритейла. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://new-retail.ru>.
4. Принципы ритейла и его технологии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.oy-li.ru/principyu-ritejla-i-ego-tekhnologii/>
5. Наговицина Л.П., Шнорр Ж.П. Развитие цифровых технологий в современном ритейле // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – №5 (72). – С. 9-25.
6. ТОП-10 трендов розничного бизнеса 20/21: определенная неопределенность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abmcloud.com/top-10-trendov-roznichnogo-biznesa-20-21-opredelennaya-neopredelennost/>
7. Цифровизация бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gpr-robin.ru/blog/cifrovizaciya-biznesa/>
8. Цифровизация в розничной торговле. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/63827-cifrovizaciya-v-roznichnoy-torgovle>

THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES TO OPTIMIZE BUSINESS PROCESSES ON THE EXAMPLE OF A GROCERY RETAIL COMPANY

T.G. Cherepanova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Ural State University of Economics
(Russia, Yekaterinburg)

***Abstract.** The article deals with topical issues of the use of digital technologies in the activities of a specific retail network – grocery retail. The problems of ensuring the optimal level of stocks of trade and material values to meet consumer demand and profit are outlined. The necessity of introducing the technology of digitalization of trade inventory management and loyalty system, taking into account changes in behavior and needs of the modern consumer, is substantiated. The algorithm of implementation of the proposed measures is developed, the economic justification of their effectiveness is presented.*

***Keywords:** digital technologies, retail, inventory of goods, turnover, sales, loyalty program, efficiency.*

ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ СВЯЗИ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

С.С. Шадрина, заместитель коммерческого директора
Акционерное общество «Ямалтелеком»
(Россия, г. Салехард)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-251-254

Аннотация. Данная статья раскрывает необходимость построения стратегии продаж для операторов связи, содержит конкретные примеры ключевых показателей и критерии, на которые стоит обратить внимание при формировании целей компании. Автор предлагает эффективные методики, способствующие увеличению продаж и получению прибыли в условиях высокой конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг, приводит примеры целевых показателей для интернет-провайдеров, а также пошаговые рекомендации по захвату рынка ШПД.

Ключевые слова: услуги связи, продажи, стратегия продаж, формирование стратегии, план продаж, ключевые показатели.

Достижение ключевых показателей, влияющих на рост прибыли компании, в том числе и операторов связи, невозможно без построения эффективной стратегии продаж. В настоящее время концепция стратегического менеджмента представляет собой систему идей, которые обуславливают цель функционирования организации, механизмы взаимодействия субъекта и объекта управления, характер отношений между отдельными звеньями его внутренней структуры, а также влияние внешней среды на развитие предприятия [1].

Формирование стратегии – это ключевой шаг к достижению поставленных целей. Именно стратегия определяет, в каком направлении компания должна двигаться. Стратегия содержит план развития продаж в компании с конкретными действиями и контрольными точками его исполнения.

При построении стратегии продаж компания должна учитывать следующие критерии:

1. Ниша (какой товар будет продвигаться на рынке?);
2. Целевая аудитория (каким клиентам его будут продавать?);

3. Каналы продаж (способы реализации продукта);

4. Доля рынка (какую долю рынка планируете занять в перспективе?);

5. Маркетинговые программы (реклама, продвижение продукта);

6. География продаж (на какой территории планируете продажи?);

7. Основные конкуренты (их сильные и слабые стороны);

8. Организационная структура отдела продаж (наличие персонала);

9. Организация бизнес-процессов и стандартов продаж;

10. Бюджет (какой бюджет потребуется для достижения целей?).

Перед тем, как перейти к формированию стратегии, необходимо обозначить цели компании. Цели должны отвечать технологии SMART, то есть быть конкретными, измеримыми, выполнимыми и реальными, обеспеченными ресурсами, срочными (иметь четкие временные рамки) [2].

Пример целевых показателей интернет-провайдера в таблице 1.

Таблица 1. Целевые показатели компании на ____ год

№	Наименование показателя	Плановое значение, %
1	Рост выручки год к году (Y2Y)	5
2	Снижение оттока (CHURN RATE)	3
3	Сохранение уровня проникновения в новостройки	84
4	Увеличение доли пакетных продаж 2 play/3 play	60

Существует несколько стратегий увеличения продаж. Приведу самые эффективные из них, предназначенные именно для операторов связи:

1. Планирование и выполнение ключевых показателей

Стратегия продаж предполагает не только ориентацию на определенные ключевые показатели, но и на их постоянное измерение. Такие показатели, как доход, план продаж, снижение оттока, как правило разбиваются на квартальные и ежемесячные, а планы всей компании делятся на планы конкретных сотрудников, например, на Sales менеджеров.

Для планирования годового объема продаж услуг связи (интернет, IP TV и др.) необходимо учитывать запланированный бюджет компании и ARPU. В некоторых случаях имеет смысл взять во внимание ежемесячный отток клиентов.

План продаж, мес. = Плановый бюджет компании, год / ARPU / 12 мес.

Для выхода на целевые показатели, учитывая высокую конкуренцию на рынке телекоммуникаций, могут быть пересмотрены как планы продаж, так и запланированные мероприятия.

Таблица 2. Список мероприятий для увеличения продаж услуги Интернет

№	Название мероприятия	Дата начала реализации	Количество подключений до конца года, шт.
1	Запуск продажи услуги интернет через инсталляторов	01.02.2022	594
2	Проведение автообзвонov по различным целевым аудиториям с допродажами	15.03.2022	1200
3	Увеличение конвертации – установки день в день, ежедневный мониторинг наличия свободных интервалов и снижение количества аннулированных нарядов.	01.04.2022	500
4	Формирование группы активных продаж (5 менеджеров)	01.05.2022	1400
5	Развитие дилерского канала продаж	15.05.2022	480
ИТОГО:			4174

2. Захват рынка

Суть стратегии заключается в привлечении клиентов компаний-конкурентов за счет снижения цены на услуги связи. Данная стратегия подходит для крупных компаний, имеющих транспортные и магистральные сети (transport network), которые способны за счет объема продаж компенсировать потери и имеют ресурсы для обслуживания дополнительной базы клиентов. Другой вариант – захват рынка отдельных сегментов, например, B2C.

Пошаговый план захвата рынка телекоммуникационных услуг:

1. Анализ существующей портовой емкости;

2. Прогноз объемов продаж;

3. Анализ материальных и трудовых ресурсов;

4. Расширение сетей связи за счет строительства транспортной инфраструктуры;

5. Разработка тарифных планов;

6. Подготовка маркетинговых мероприятий;

7. Организация продаж с максимальным использованием каналов реализации.

При внедрении стратегии захвата рынка надо понимать, что конечной целью является не только занять место конкурентов, но со временем увеличить ARPU за счет продажи дополнительных сервисов клиентам.

3. Строительство сетей связи для освоения новых территорий

Сложно переоценить роль интернета в развитии бизнеса, поэтому отрасль телекоммуникаций – одна из самых динамично развивающихся отраслей в мире. Расширение сетей связи интернет-провайдера напрямую влияет на повышение дохода компании, при условии грамотного анализа и планирования финансовых показателей.

Пример строительства транспортной инфраструктуры в г. Салехарде Ямало-Ненецкого автономного округа – подключение строящего жилого комплекса к сетям связи местным интернет-провайдером. Этапы выполнения работ:

1. Подготовка адресной программы;
2. Расчет окупаемости строительства;
3. Финансовое планирование, защита бюджета;
4. Поиск подрядчиков (в случае исполнения работ собственными силами, добавляем подготовку проектной, сметной документации, закупку оборудования и материалов);
5. Заключение рамочных договоров;
6. Выполнение работ;

7. Приемка работ и исполнительной документации, подписание актов, постановка на баланс предприятия и занесение в системы учета;

8. Запуск в коммерческую эксплуатацию [3].

4. Использование различных каналов продаж

При реализации услуг связи стоит рассмотреть одновременное использование различных каналов продаж, но учитывая популярность интернет-сервисов, продвижение ваших услуг через глобальную будет наиболее эффективным.

Каналы продаж, используемые операторами связи:

- розничный (продажи услуг через собственные салоны связи);
- активный (обходы активными продавцами с целью сбора заявок на подключение клиентов);
- дилерский (продажи через дилерские точки продаж);
- WEB (собственный сайт, сайты дилеров, таргетированная реклама, социальные сети);
- ВТМ (входящий телемаркетинг);
- ИТМ (исходящий телемаркетинг).

Распределение продаж по каналам, %

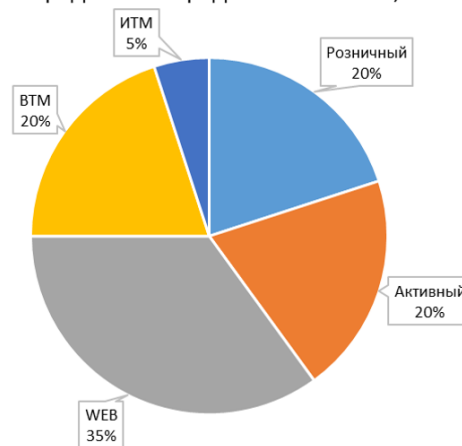


Рис. 1. Распределение продаж по каналам, % на примере интернет-провайдера Ямало-Ненецкого автономного округа

Формирование стратегии продаж подразумевает несколько этапов, начиная от анализа конкурентной ситуации на рынке, финансовых показателей компании, сильных и слабых сторон, технологий связи до

создания долгосрочного плана действий увеличения продаж. В зависимости от вышесказанных факторов, компании могут использовать одновременно несколько стратегий продаж.

Библиографический список

1. Финансовый анализ. Какая концепция лежит в основе стратегического менеджмента? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.topknowledge.ru/strategicheskij-menedzhment/3594-kakaya-kontsepsiya-lezhit-v-osnove-strategicheskogo-menedzhmenta.html>
2. Дорошенко А.Ю., Анисимова Д.С. Выбор стратегии увеличения продаж // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №12-1. – С. 139-141.
3. Шадрина С.С. Анализ проблем, связанных с влиянием суровых климатических условий Арктики России на продажи услуг связи, и пути их решения Молодой ученый. – 2022. – №24 (419). – С. 502-506.

**EFFECTIVE STRATEGIES FOR SALES OF TELECOMMUNICATION SERVICES
UNDER HIGH COMPETITION**

S.S. Shadrina, *Deputy Commercial Director*
Joint Stock Company Yamaltelecom
(Russia, Salekhard)

***Abstract.** This article reveals the structure of a sales strategy for communications operations, identifies cases where indicators are used, and points out the need to pay attention to identifying company goals. The author offers methods that increase the profitability of sales and profits in a highly competitive telecommunications market, giving examples of examples for Internet providers, as well as step-by-step recommendations for capturing the market.*

***Keywords:** communication services, sales, sales strategy, strategy formation, sales plan, key indicators.*

ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ НА ОСНОВАНИИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

М.П. Ямков, старший преподаватель

Нижекамский химико-технологический институт (филиал) Казанского национального исследовательского технологического университета
(Россия, г. Нижнекамск)

DOI:10.24412/2411-0450-2022-7-255-258

Аннотация. Данная статья посвящена обоснованию принятия управленческих решений на основе факторного анализа формирования прибыли от продаж используя данные отчета о финансовых результатах и объема выпущенной продукции в натуральных единицах. В рамках данного исследования был методологически обоснован способ факторного анализа формирования прибыли от продаж и объема выпущенной продукции в натуральных единицах. Предлагаемая методология позволяет выявить влияние следующих факторов на формирование прибыли от продаж: объема реализации продукции в натуральных единицах; себестоимости продукции без учета коммерческих и управленческих расходов; коммерческих расходов; управленческих расходов; цены на реализованную продукцию; структурных сдвигов в составе реализованных продукций.

Ключевые слова: прибыль от продаж, анализ формирования прибыли от продаж, факторы, влияющие на формирование прибыли от продаж, объем реализации, коммерческие расходы, управленческие расходы, структурные сдвиги.

Конечные результаты деятельности предприятий различных форм собственности во многом определяют развитие народного хозяйства в целом по стране и определяют формирование бюджетов различного уровня, включая, прежде всего региональные, оказывая, как правило, решающее влияние на развитие социальной культурной сфер региона [1]. К конечным показателям деятельности предприятий относятся такие показатели, как прибыль валовая, прибыль от продаж, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль, которые отражены в отчете о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках).

В современных условиях деятельность предприятий любых форм собственности требуют оперативное и обоснованное принятие управленческих решений с целью повышение эффективности деятельности предприятия. Основным показателем, отражающим эффективность работы, является получение максимальной прибыли от продаж при минимальных затратах. Для достижения максимальной прибыли от продаж необходимо своевременно и качественно проводить оценку формирования прибыли от продаж при минимальном и

доступном использовании информационных источников. Способы и методы, применяемые в настоящее время, по нашему мнению, требуют значительный объем информационных источников, которые не доступны в открытой печати, и трудоемкости, исключая оперативность анализа и принятия на их основе оперативное управленческое решения.

Вышеизложенные проблемы выдвигают необходимость применение целенаправленных способов оперативного анализа формирования прибыли от продаж с применением максимально доступных и минимальных по количеству информационных источников.

По нашему мнению, предлагаемый способ факторной оценки формирования прибыли от продаж позволяет оперативно проводить анализ используя доступные открытые источники информации: отчет о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках), отчет о реализации продукции в натуральных единицах.

На основании отчета о финансовых результатах и отчета о реализации продукции в натуральных единицах возникает необходимость проведения факторного

анализа изменение прибыли от реализации продукции с учетом влияния следующих факторов:

1. Изменение объема реализации продукции (ΔRP);
2. Изменение себестоимости реализованной продукции без учета коммерческих и управленческих расходов ($\Delta C_{\text{общ.}}$);
3. Изменение коммерческих расходов (ΔKR);
4. Изменение управленческих расходов (ΔUR);
5. Изменение цены на реализованную продукцию (ΔCi);

6. Изменение структурных сдвигов в составе реализованной продукции (ΔStr).

На основании доступных информационных источников проведем факторную оценку изменение прибыли от реализации продукции за счет выше указанных факторов по следующей методологии и последовательности:

1. Для определения изменение прибыли за счет изменения объема реализованной продукции применяем следующую модель:

а) относительное изменение объема реализованной продукции в натуральных единицах:

$$\Delta RP = (VRP_{\text{пл.ф.}} - VRP_{\text{пл}}) / VRP_{\text{пл}} \times 100, \quad (1)$$

где $VRP_{\text{пл}}$ – объем реализованной продукции в натуральных единицах по плану, тн;
 $VRP_{\text{пл.ф.}}$ – объем реализованной продукции в натуральных единицах фактически, тн.

б) изменение прибыли от реализации продукции за счет относительного изме-

нения объема реализации продукции в натуральных единицах:

$$\Delta Prp = (P_{\text{пл}} \times \Delta RP) / 100, \quad (2)$$

где $P_{\text{пл}}$ – планируемая сумма прибыли в текущем году, руб.

При положительном результате изменения прибыли от продаж за счет данного фактора показатель прибыли увеличивается, а при отрицательном варианте, соответственно, уменьшается.

2. Для определения изменения прибыли от продаж за счет изменения себестоимости продукции без учета коммерческих и управленческих расходов применяем модель:

$$\Delta Pc_{\text{общ}} = \text{Собщ.тп.ф.} - \text{Собщ.тп.ф.в.}, \quad (3)$$

где Собщ.тп.ф. – полная фактическая себестоимость продукции без учета коммерческих и управленческих расходов, руб.;

Собщ.тп.ф.в. – полная фактическая себестоимость без учета коммерческих и управленческих расходов, пересчитанный на фактический объем реализованной продукции, руб.

При положительном результате изменения показателя прибыли за счет данного фактора происходит уменьшение прибыли от продаж, так как при увеличении себестоимости уменьшается сумма прибыли от

продаж, а при отрицательном, соответственно, увеличение прибыли от продаж.

3. Для определения изменение прибыли от продаж за счет изменения управленческих расходов применяем модель:

$$\Delta\Pup = \text{УРф} - \text{УРпл.ф.в}, \quad (4)$$

где УРф – фактические управленческие расходы, руб.;
УРпл.ф.в – плановые управленческие расходы, пересчитанные на фактический объем реализованной продукции, руб.

При положительном результате показателя прибыли за счет данного фактора прибыль от продаж уменьшается, так как увеличение управленческих расходов ведет к уменьшению прибыли от продаж и,

наоборот, при отрицательном результате прибыль от продаж увеличивается.

4. Для определения влияния изменения коммерческих расходов на изменение прибыли от продаж применяем модель:

$$\Delta\Pкр = \text{КРф} - \text{КРпл.ф.в}, \quad (5)$$

где КРф – фактические коммерческие расходы, руб.;
КРпл.ф.в – плановые коммерческие расходы, пересчитанные на фактический объем реализованной продукции, руб.

При отрицательном результате показателя прибыли за счет данного фактора прибыль от продаж увеличивается, так как уменьшение коммерческих расходов ведет к увеличению прибыли от продаж и,

наоборот, при положительном результате прибыль от продаж увеличивается.

5. Для определения изменения прибыли от продаж за счет влияния изменения цены на реализованную продукцию применяем модель:

$$\Delta\Pц = \text{Вф} - \text{Впл.фв}, \quad (6)$$

где Вф – фактическая выручка от продаж продукции, руб.;
Впл.фв – плановая выручка от продаж продукции, пересчитанная на фактический объем реализованной продукции, руб.

При положительном результате показателя прибыли за счет данного фактора прибыль от реализации продукции увеличится, так как увеличение выручки от продаж продукции ведет к увеличению суммы прибыли от реализации продукции и,

наоборот, при отрицательном результате прибыль от продаж уменьшается.

6. Для определения изменения прибыли от продаж за счет влияния структурных сдвигов в составе реализованной продукции применительна модель:

$$\Delta\Pстр = \Delta\Pобщ - (\pm \Delta\Pрп \pm \Delta\Pобщ \pm \Delta\Pуп \pm \Delta\Pкр \pm \Delta\Pц), \quad (7)$$

где $\Delta\Pобщ$ – изменение общей суммы прибыли от продаж за анализируемый период, руб.

При отрицательном результате показателя прибыли за счет данного фактора прибыль уменьшается, так как предприятие, вероятно, производил и реализовывал большой объем продукции, себестоимость продукции которых значительно превышала затраты на производство других, более рентабельных видов продукции и, наоборот, при положительном результате прибыль от продаж увеличивается т.е. предприятие производит и реализует более

рентабельную продукцию в общем объеме реализованных продукции.

Таким образом, факторный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе отчета о финансовых результатах и объема реализованной продукции в натуральных единицах позволяет на базе существующих источников провести оперативный анализ и на основе этого своевременно и экономически обоснованно принимать управленческие решения.

Библиографический список

1. Дырдонова А.Н., Зинурова Р.И., Стародубова А.А., Андреева Е.С. Энергетическая эффективность предприятий нефтехимической промышленности региона // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – №12. – С. 376-379
2. Ямков М.П. Технико-экономический анализ химических производств: учебное пособие / М.П. Ямков, А.Б. Михайлов. – Санкт-Петербург «Свое Издательство»: 2019. – 78 с.

ASSESSMENT OF PROFIT FROM SALES ON THE BASIS OF THE STATEMENT OF FINANCIAL RESULTS

M.P. Yamkov, *Senior Lecturer*

**Nizhnekamsk Institute of Chemical Engineering, branch of Kazan National Research Technological University
(Russia, Nizhnekamsk)**

***Abstract.** This article is devoted to the rationale for making managerial decisions based on a factor analysis of the formation of profit from sales using data from the report on financial results and the volume of output in natural units. Within the framework of this study, the method of factor analysis of the formation of profit from sales and the volume of output in natural units was methodologically substantiated. The proposed methodology makes it possible to identify the influence of the following factors on the formation of profit from sales: sales volume in natural units; the cost of production excluding commercial and administrative expenses; business expenses; management expenses; prices for products sold; structural shifts in the composition of sold products.*

***Keywords:** revenue from sales, analysis of the formation of profit from sales, factors influencing the formation of profit from sales, volume of sales, business expenses, management expenses, structural shifts.*

ISSN 2411-0450 (Print)
ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС
теория и практика
№ 7 (89) июль 2022

Редактор: Д.М. Матвеев
Верстка: Ю.А. Матвеева

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность
несут авторы.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

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

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

Подписано в печать 07.08.2022 г.

Дата выхода в свет 20.08.2022 г.

Усл. печ. л. 16,1. Уч.-изд. л. 12,9. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Капитал»
г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1
Тел. 8(905)951-51-63, Economyandbusiness@yandex.ru

Цена печатного экземпляра: 490 руб.