

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Материалы XV международной научно-практической конференции

18-19 мая 2023 г.

Рубцовск 2023

ББК 65

Научно-редакционная коллегия:

О.В. Асканова, д-р экон.наук, доцент, зам. директора по научному и инновационному развитию РИИ АлтГТУ (ответственный редактор)

Д.В. Ремизов, канд.экон.наук, и.о. зав. кафедрой «Экономика и управление» (редактор)

Н.С. Гумаров (технический секретарь)

П 781 Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы XV международной научно-практической конференции 18-19 мая 2023 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск: 2023. – 339 с.

ISBN 978-5-6045267-8-1

Сборник включает материалы XV международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом», проходившей в Рубцовском индустриальном институте (филиале) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (РИИ АлтГТУ) 18-19 мая 2023 г. Статьи сгруппированы по тематическим секциям конференции.

В работе конференции принимали участие представители научно-образовательного сообщества из разных городов России, Республик Казахстан, Беларусь, ДНР и ЛНР.

Сборник представляет интерес для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

Стилистика текстов сохранена в авторской редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

ББК 65

Рекомендован к изданию научно-методическим советом Рубцовского индустриального института

ISBN 978-5-6045267-8-1

© О.В. Асканова, Д.В. Ремизов, Н.С. Гумаров, составление, 2023

© Рубцовский индустриальный институт, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ		8
Секция 1 Международное экономическое сотрудничество		
<i>Алексеева О.А.</i>	НОВЫЕ ТРЕНДЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ	
<i>Амбарцумова Р.Э.</i>	ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ	
	ДОЛГОВОГО РЫНКА РОССИИ	11
<i>Беганская И.Ю.</i>	ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В	
<i>Науменко С.Н.</i>	МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ	
	РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	17
<i>Гостев Е.А.</i>	ПОМОЩЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ РОССИЙСКОЙ	
<i>Широкова О.В.</i>	ФЕДЕРАЦИЕЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОД-	
	НЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	23
Секция 2 Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне		
<i>Бедункович А.В.</i>	ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ. ПОНЯТИЕ,	
<i>Корнилова К.А.</i>	ПРИЗНАКИ, ПОСЛЕДСТВИЯ	27
<i>Заика И.П.</i>	СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ	
	ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ	
	ФЕДЕРАЦИИ	34
<i>Кожевников Е.Б.</i>	НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С	
<i>Ремизов Д.В.</i>	ОТКРЫТИЕМ ПРОЦЕДУРЫ КОНКУРСНОГО	
	ПРОИЗВОДСТВА	42
<i>Майкова А.А.</i>	ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО	
	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	48
<i>Остафичук Е.С.</i>	РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ	
	РОССИИ	54
<i>Прокопьева Т.В.</i>	УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	
<i>Харина А.А.</i>	ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА	
<i>Ческидова С.А.</i>	РОССИИ	62
<i>Скороход Н.Н.</i>	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: ЭКО-	
	НОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ЕЁ ОТРАЖЕНИЕ В	
	ОБРАЗОВАНИИ	72
<i>Толстухин В.В.</i>	СУЩНОСТЬ И ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ	
<i>Толчеева М.М.</i>	ЦИКЛОВ И КРИЗИСОВ	79
	ПРОБЛЕМЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В	
	РАЗВИВАЮЩУЮСЯ ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	87
<i>Черная Л.В.</i>	РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ	
<i>Смелянская М.Е.</i>	ТУРБУЛЕНТНОСТИ И ГЛОБАЛЬНЫХ	
	ПРОТИВОРЕЧИЙ	94

Секция 3 Региональная и отраслевая экономика

<i>Васильева А.В.</i>	ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ В 2007-2021 ГГ.: ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА	101
<i>Виниченко В.А.</i> <i>Косорученко В.В.</i>	АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РЕЧНОГО ПОРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНЫХ ПРОБЛЕМ	110
<i>Гараева А.Е.</i> <i>Каирбекова У.Г.</i>	АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПОСЛЕДНЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ	117
<i>Етаева А.В.</i>	ПРИМЕНЕНИЕ ПОЗАКАЗНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА	123
<i>Касюк Е.А.</i>	ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ: В ПОИСКАХ ИДЕНТИЧНОСТИ	132
<i>Климович Л.К.</i>	ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	138
<i>Коврижных И.В.</i>	ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА В РЕГИОНЕ И РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ	143
<i>Костровец Л.Б.</i> <i>Котов Е.В.</i>	ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ	148
<i>Мочалина А.А.</i>	ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ	155
<i>Полыгалов Г.В.</i>	RBF И MLP СЕТИ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА	157
<i>Прищенко Е.А.</i> <i>Прядохина И.В.</i>	УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ ОПЫТОМ НА РЫНКЕ ИТ-УСЛУГ	163
<i>Савостьянова А.С.</i>	К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	170
<i>Углинская В.В.</i>	ВОЗМОЖНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖКХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	177
<i>Фалеев А.С.</i> <i>Степанова А.А.</i>	ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	183
<i>Филимонов К.А.</i> <i>Фещенко С.С.</i> <i>Чиркова О.А.</i>	РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	186
		189

Секция 4 Экономика и менеджмент на предприятии

<i>Бастрыкин С.В.</i> <i>Вязовая Ю.А.</i>	МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	194
<i>Брянцев Д.В.</i> <i>Елькина К.А.</i>	НИВЕЛИРОВАНИЕ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	198
<i>Брянцев Д.В.</i> <i>Ланцинова А.Е.</i>	ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	210
<i>Виниченко В.А.</i> <i>Дорофеева В.В.</i>	РИСКИ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОРСКОГО ПОРТА	221
<i>Гладченко В.А.</i>	ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ СКЛАДА ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: ОПИСАНИЕ, КРИТЕРИИ И ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ	226
<i>Григорьев М.А.</i> <i>Ставцев А.И.</i> <i>Ермакова Н.С.</i>	ОСОБЕННОСТИ И ВОПРОСЫ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ БАРНЫХ ПИВОВАРЕН	229
<i>Касюк Е.А.</i>	УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	234
<i>Касюк Е.А.</i>	ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ	240
<i>Касюк Е.А.</i>	УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	246
<i>Конурбаева Ж.Т.</i> <i>Рахимбердинова М.У.</i> <i>Аргынбай А.</i> <i>Мирошниченко М.С.</i>	ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	253
<i>Нурекенова Э.С.</i> <i>Рахимбердинова М.У.</i> <i>Мухаметжанова Т.А.</i> <i>Обухова Н.С.</i> <i>Буркина К.С.</i> <i>Панова Е.А.</i>	СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, СТИМУЛИРУЮЩИЕ РОСТ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ	263
	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	270
	УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	274
	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	281

<i>Салита С.В.</i> <i>Иванюк И.В.</i>	КОМПЛАЕНС В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗО- ПАСНОСТЬЮ	285
<i>Сорокина Д.К.</i>	ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО- АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	291
Секция 5 Духовно-нравственные основы экономики		
<i>Асканова О.В.</i>	СОБСТВЕННОСТЬ: АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ПРОЕКЦИИ	299
<i>Карпенко О.А.</i> <i>Левченко Л.В.</i>	ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ДУХОВНЫЙ КАПИТАЛ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ДУХОВНОЕ РАЗВИТИЕ В ЭПОХУ КРИЗИСНЫХ ПЕРИОДОВ И НЕОПРЕДЕ- ЛЕННОСТИ	311
<i>Красильникова М.Б.</i> <i>Кретова А.В.</i> <i>Мызникова И.А.</i>	«РЫНОЧНЫЙ ПОРЯДОК» И ОБРАЗОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЭТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА	318 323
<i>Лесных Е.А.</i>	ИССЛЕДОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ АГРАРНОГО ВУЗА: СОЦИОЛОГИ- ЧЕСКИЙ ОПРОС	330
<i>Попов В.И.</i> <i>Рогожин И.Ю.</i>	СТУДЕНЧЕСКИЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДИСКУССИ- ОННЫЙ КЛУБ КАК ИНТЕРАКТИВНАЯ ПЛОЩАД- КА ПАТРИОТИЧЕСКОГО И ГРАЖДАНСКОГО ВОСПИТАНИЯ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ	335



ПРЕДИСЛОВИЕ

В сборнике вниманию читателей предлагаются материалы XV международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом, которая проходила 18-19 мая 2023 года на площадке Рубцовского индустриального института (филиала) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (РИИ АлтГТУ).

Конференция впервые состоялась в Рубцовском индустриальном институте в 2009 году, объединив участников из различных регионов России. С 2012 года конференция приобрела статус международной благодаря вниманию к ней иностранных партнёров.

В этом году в число соорганизаторов конференции, помимо Рубцовского индустриального института, вошли:

1. Восточно-Казахстанский технический университет им. Д.Серикбаева – давний, постоянный партнёр РИИ АлтГТУ, являющийся соорганизатором конференции с 2012 года и неоднократно принимавший участие в мероприятии в очном формате.

2. ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет».

А также новые партнёры, которые с готовностью откликнулись на предложение о сотрудничестве:

3. ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики».

4. УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации».

5. УО «Витебский государственный технологический университет».

Представители всех соорганизаторов конференции приняли участие в работе организованного в рамках конференции круглого стола в онлайнформате.

Работа конференции строилась по принципу секционных заседаний с выделением 5 тематических секций:

Секция 1. Международное экономическое сотрудничество.

Секция 2. Проблемы и перспективы развития экономики на макроуровне.

Секция 3. Региональная и отраслевая экономика.

Секция 4. Экономика и менеджмент на предприятии.

Секция 5. Духовно-нравственные основы экономики.

Представленные в сборнике материалы выражают разные точки зрения на обозначенные выше проблемы, акцентируя при этом внимание на их авторской интерпретации.

Редакционная коллегия выражает благодарность администрации и коллегам Рубцовского индустриального института, а также *Рахимбердиновой Мадине Умаргалиевне* (доктор PhD, доцент Школы бизнеса и предпринимательства, Восточно-казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева), *Ванкевич Елене Васильевне* (д.э.н., профессор, проректор по научной работе УО «Витебский государственный технологический университет»), *Зайцевой Ольге Вячеславовне* (к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Менеджмент» УО «Витебский государственный технологический университет»); *Скорород Наталье Николаевне* (к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики Института физико-математического образования, информационных и обслуживающих технологий ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет»), *Заика Ирине Петровне* (к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики Института физико-математического образования, информационных и обслуживающих технологий ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет»), *Журавлевой Елене Адольфовне* (заместитель директора Института физико-математического образования, информационных и обслуживающих технологий ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный педагогический университет», старший преподаватель кафедры экономики), *Костровец Ларисе Борисовне* (д.э.н., доцент, ректор ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»), *Кретовой АLINE Викторовне* (д.э.н., доцент, проректор ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»), *Беганской Ирине Юрьевне* (д.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»), *Климович Любове Константиновне* (к.э.н., доцент, профессор кафедры мировой и национальной экономики УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»), *Закимовой Альфии Манарбековне* (к.э.н., декан школы бизнеса и предпринимательства Восточно-Казахстанского технического университета им. Д.Серикбаева).

Сборник предназначен для специалистов предприятий и организаций, преподавателей и научных сотрудников, аспирантов, студентов, а также всех интересующихся актуальными проблемами развития экономики и менеджмента.

С уважением, редакционная коллегия.

Секция 1

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО**

НОВЫЕ ТРЕНДЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ
ДОЛГОВОГО РЫНКА РОССИИ

**NEW TRENDS IN DIVERSIFICATION OF THE INVESTMENT PORTFOLIO
OF THE RUSSIAN DEBT MARKET**

Алексеева О.А.

Амбарцумова Р.Э.

Alekseeva O.A.

Ambartsumova R.E.

*Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь
North Caucasus Federal University, Stavropol*

Аннотация: рассматриваются варианты инвестирования в инструменты долгового рынка России, номинированные в китайских юанях, позволяющие в условиях ограничений и санкций диверсифицировать портфели и защищать их от инфляции; проанализированы основные эмитенты, осуществляющие выпуск облигаций в данной валюте, а также варианты купонной и общей доходности, доступной российскому инвестору с учетом горизонта инвестирования и риска; систематизированы основные преимущества и недостатки инвестиционного инструмента.

Ключевые слова: инвестиции; облигации; валюта; юань; долговой рынок; доходность.

Abstract. considers options for investing in Russian debt market instruments denominated in Chinese yuan, allowing, under restrictions and sanctions, to diversify portfolios and protect them from inflation; analyzed the main issuers issuing bonds in this currency, as well as options for coupon and total yield available to the Russian investor, taking into account the investment horizon and risk; the main advantages and disadvantages of the investment instrument are systematized.

Keywords: investments; bonds; currency; yuan; debt market; profitability.

Происходящие изменения и события в мировой экономике заставляют российских инвесторов пересматривать свои критерии терпимости к риску и подходы к инвестированию, поскольку в условиях санкционных ограничений и блокировки ряда инструментов доступ ко многим из них теперь недоступен или ограничен, в т.ч. и к валютным инструментам. Все больше инвесторов стараются выйти из активов, номинированных в долларах, евро и одновременно найти им замену для необходимой валютной диверсификации в своих портфелях. Такую возможность предоставляют инвестиционные инструменты в китайских юанях, призванные существенно расширить привлекательность рынка ценных бумаг для профессиональных участников и их клиентов. Для россиян доступны несколько способов взаимодействия с китайской валютой: покупка наличных и безналичных юаней по курсу ЦБ РФ или внутреннему курсу банка, открытие банковского вклада в юанях, покупка облигаций российских компаний в юанях и др.

Мировая геополитическая обстановка привела к сближению России и Китая, который является ключевым торговым партнером нашей страны. Межгосударственный товарооборот имеет устойчивую тенденцию к росту. Так, в

2022 году он увеличился на 29,3% и достиг уровня 190 млрд. долларов, а за январь-февраль 2023 года – на 38,5%, при этом объемы торгов с расчетами в национальных валютах составляют больше половины.

ЦБ РФ отмечает существенный рост интереса российских институциональных и частных инвесторов в сторону китайского юаня на валютных торгах биржевого и внебиржевого рынков. Его доля в валютной структуре платежей по российскому экспорту и импорту растет (в российском экспорте доля юаня достигла 18% в марте 2023 года против 16% в конце 2022 г., а в российском импорте доля достигла 27% в марте 2023 года против 23% в конце 2022 г.). При этом доля американской и европейской валюты в начале 2022 года в экспортных расчетах составляла 87%, а в конце года – около 48% [6]. Торговый оборот РФ с Китаем вырос на 41% в 1 квартале 2023 года [1].

На валютном рынке доля пары CNY/RUB выросла до 32% в апреле 2023 года против 26% в конце 2022 г. Интерес частных лиц к китайской валюте также повышается – в апреле покупки юаней через фондовый рынок и крупные банки достигли \$0,7 млрд. (54,2 млрд. руб.), что является максимальным уровнем, по сравнению в прошлым годом. В целом, покупки населением юаней составили \$1,5 млрд. за первые четыре месяца 2023 года, против \$0,5 млрд. за аналогичный период прошлого года [1]. Рост спроса на валюты дружественных стран на российском рынке является долгосрочной тенденцией, которая продиктована сложившейся геополитической ситуацией.

В результате мы видим, что в то время, как рост спроса компаний на китайский юань объясняется переориентацией внешней торговли России, частные лица все с большим интересом рассматривают его как альтернативную возможность для сбережений и инвестиций.

Для минимизации рисков в достаточно непростое время для российских инвесторов, подходящими инструментами являются корпоративные облигации в китайских юанях, торги по которым начались 3 августа 2022 года на рынке облигаций Московской биржи. Первопроходцами на отечественном рынке стали два выпуска облигаций компании МКПАО «ОК РУСАЛ» объемом 2 млрд. китайских юаней каждый со сроком обращения пять лет и офертой через два года [9].

В настоящее время такие облигации выпускают ряд эмитентов: МКПАО «ОК РУСАЛ», ПАО «Полюс», АО «ХК «Металлоинвест», ПАО «НК «Роснефть», ПАО Группа компаний «Сегежа», «ЕАБР», АО «Альфа-Банк», ПАО «ГМК «Норильский никель», МФК Быстроденьги (ООО), АО «Южуралзолото Группа Компаний», ПАО «Совкомфлот». Рассматривают варианты и возможности выпуска и другие компании. В обращении на момент проводимого исследования находятся 18 облигаций со сроком обращения от 1 года до 15 лет.

На Московской бирже облигации в китайских юанях размещаются в соответствии с российским законодательством, что полностью исключает инфраструктурные риски (заморозки платежей и самих активов). Расчёты при выплатах купонов и погашении производятся в китайской валюте, с возможностью выплат по решению эмитента и/или по запросу инвесторов в безналичном порядке

в рублях РФ по официальному курсу Банка России.

Московская биржа запустила индексы российских облигаций, номинированных в китайских юанях для отслеживания динамики торгов (рисунок 1):

- индекс совокупного дохода (RUCNYTR) — отражает изменение стоимости облигаций и накопленного купонного дохода при условии реинвестирования купонных выплат;
- индекс чистых цен (RUCNYCP) — отражает изменение стоимости облигаций без учета накопленного купонного дохода.



Рисунок 1 – Индекс Московской биржи облигаций, номинированных в китайских юанях RUCNYCP и RUCNYTR [2]

В настоящее время в состав индекса входит восемь российских эмитентов (МКПАО «ОК РУСАЛ», ПАО «Полюс», АО «ХК «Металлоинвест», ПАО «НК «Роснефть», ПАО Группа компаний «Сегежа», АО «Альфа-Банк», АО «Южуралзолото Группа Компаний», ПАО «Совкомфлот»), а количество выпусков – пятнадцать (рисунок 2).

Совокупная капитализация по номинальной стоимости выпусков облигаций, включаемых в базу расчета индекса, уже превышает 53,5 млрд. китайских юаней.

Важным критерием при выборе облигации является ставка купона (купонный доход), который представляет собой определенный процент от номинала и выражает плату за пользование средствами эмитентом облигации в пользу ее держателя. Купон выплачивает эмитент, выпустивший облигацию, которым может являться государство или компания. Вознаграждение держателям облигаций может

поступать с определенной периодичностью (определяется заранее): ежегодно, на полугодовой основе, ежеквартально или ежемесячно.

№	Code	Price, RUB	Effective number of shares	Capitalization, RUB	Free-float, (FFI)	Restricting coefficient (W _i)	Index Capitalization, RUB	Weight, %
1	RU000A105104	98.6861	2 000 000	1 995 942 000	0	0.146814	293 032 228.79	2.75
2	RU000A105112	98.0289	2 000 000	1 982 798 000	0	0.146814	291 102 505.57	2.73
3	RU000A1054W1	95.1253	4 600 000	4 412 655 800	0	0.3640651	1 606 493 975.09	15.08
4	RU000A1057A0	98.9648	1 000 000	994 748 000	0	0.5404887	537 650 053.35	5.05
5	RU000A1057D4	95.0062	1 000 000	956 142 000	0	0.5404887	516 783 946.6	4.85
6	RU000A1057S2	98.7483	15 000 000	14 882 445 000	0	0.0532141	791 955 916.47	7.43
7	RU000A105C44	98.7458	6 000 000	5 936 448 000	0	0.146814	871 553 676.67	8.18
8	RU000A105EW9	97.8631	500 000	489 600 500	0	1	489 600 500	4.6
9	RU000A105GS2	99.5979	700 000	710 443 300	0	1	710 443 300	6.67
10	RU000A105M75	98.7162	1 000 000	1 000 692 000	0	0.5404887	540 862 718.18	5.08
11	RU000A105NH1	99.4478	850 000	858 812 800	0	1	858 812 800	8.06
12	RU000A105PQ7	99.68	1 000 000	1 002 100 000	0	0.146814	147 122 309.4	1.38
13	RU000A105ZC6	100.01	15 000 000	15 083 550 000	0	0.0532141	802 657 538.06	7.53
14	RU000A1060Q0	99.821	2 600 000	2 612 636 000	0	0.609706	1 592 939 845.02	14.95
15	RU000A1061L9	99.9566	600 000	603 537 600	0	1	603 537 600	5.66

Рисунок 2 – Состав индекса RUCNYTR на 15 мая 2023 года [3]

Купонный доход по облигациям, номинированным в китайских юанях на текущий момент времени по размещенным выпускам, расположен в диапазоне от 3 до 8% (таблица 1).

Таблица 1 – Диапазон ставки купона по облигациям, номинированным в китайских юанях *

Ставка купона, %	Диапазон купона		
	от 3 до 4%	от 4 до 5%	от 5% и выше
Наименование выпуска	<u>ОК РУСАЛ-5-боб</u> <u>ОК РУСАЛ-6-боб</u> <u>Полюс-ПБО-02</u> <u>Металлоинвест ХК-001-01</u> <u>Металлоинвест ХК-001-02</u> <u>Роснефть-002Р-12-боб</u> <u>ЮГК-001Р-01</u> <u>Роснефть-002Р-13-боб</u> <u>ОК РУСАЛ-БО-001Р-01</u> <u>ОК РУСАЛ-БО-001Р-02</u> <u>Металлоинвест ХК-001-03</u> <u>НорНикель-БО-001Р-06-СНУ</u> <u>ЕАБР-003Р-004</u>	<u>Совкомфлот-001Р-01</u> <u>ФосАгро-БО-П01-СНУ</u> <u>Сегежа Групп-003Р-01R</u> <u>Альфа-Банк-002Р-20-боб</u>	<u>ЮГК-001Р-02</u> <u>Быстроденьги, 002Р-01</u>

* составлено по данным сайта [5]

Кроме этого, необходимо понимать какую полную доходность принесут вложения в выбранные облигации с учетом цены покупки актива, условий погашения и реинвестирования полученных купонов. Исходя из этого инвестор принимает решение, насколько интересна та или иная облигация для размещения капитала и на какой период.

На рисунке 3 представлена общая доходность облигаций на московской бирже в китайских юанях. Перечень наиболее приемлемых выпусков облигаций с точки зрения небольшого срока вложения (до 3 лет) и интересной ставки сжимается до семи.

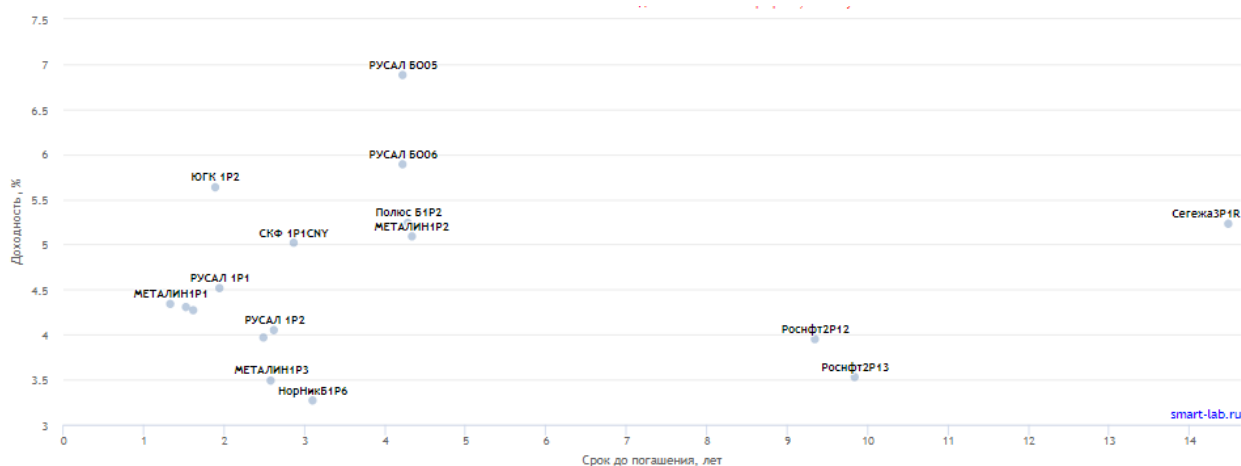


Рисунок 3 - Общая доходность облигаций на московской бирже в китайских юанях [4]

Говоря о преимуществах данного инструмента инвестирования, следует отметить следующее:

- эмиссия валюты осуществляется второй по размерам экономикой мира, что снижает риск резкого обесценивания;
- по сравнению с валютами из «недружественных» стран китайский юань обладает меньшими санкционными рисками;
- Банк Китая старается поддерживать стабильный курс валюты;
- диверсификация портфеля по валюте и защита капитала от девальвации рубля;
- волатильность по отношению к доллару за последние 10 лет составила 18%;
- постоянное повышение ликвидности инструмента за счет использования данной валюты в международной торговле;
- доходность в иностранной валюте выше инфляции в Китае и процентов по юаневым депозитам в российских банках;
- вложения доступны практически всем инвесторам, поскольку минимальная единица (1 лот) соответствует 1000 юаням (примерно 11000 руб.);
- цена покупки гораздо доступнее, чем по другому альтернативному инструменту долгового рынка, предлагаемому российским инвесторам в условиях санкционных ограничений – замещающим облигациям;
- расчеты по инструментам действительно проходят в иностранной валюте, что сокращает расходы на конвертацию, если инвестор не намерен выходить из облигаций в рубли.

Среди очевидных минусов можно указать следующие:

- при всех плюсах, юань не является столь инвестиционно привлекательным инструментом во всем мире, как доллар;
- из-за высокого спроса эмитенты увеличивают объем размещения облигаций и снижают размер купона;
- китайские власти часто вводят локдауны (в связи с пандемией), что негативно отражается на экономике;
- еще один дестабилизирующий фактор – дополнительная эмиссия юаней,

разгоняющая инфляцию;

– не стоит забывать про геополитические риски вложения в юань, связанные с противостоянием Китая и США, в том числе вокруг территориальных споров Пекина;

– в случае ослабления рубля возникнет налогооблагаемая база по НДФЛ — доход в валюте инвестор может и не получить, но налог заплатит из-за валютной переоценки и др.

Таким образом, инвестиционные инструменты в китайском юане являются вполне доступной и интересной альтернативой, в сравнении с валютами "недружественных" стран. Тенденция вытеснения доллара и евро китайским юанем в России в связи с происходящей ситуацией будет только усиливаться, идет разворот внешнеторговых связей на Восток. Количество эмитентов, рассматривающих возможность размещения облигационных выпусков в юанях растет, что увеличивает ликвидность и спрос. Но все же стоит иметь в виду, что использовать новые инструменты долгового рынка необходимо в разумных пределах, с учетом правил диверсификации.

Список использованной литературы:

1. Орлова Н. Ориентация России в сторону юаня растет // Режим доступа: <https://www.finam.ru/publications/item/orientatsiya-rossii-v-storonu-yuanyu-rastet-20230512-1210/> (Дата доступа 12.05.2023 г.)

2. Следите за рынками из любой точки мира <https://ru.tradingview.com/chart/f72HSAAu/?symbol=MOEX%3ARUCNYTR> (Дата доступа 15.05.2023 г.)

3. Индекс облигаций MOEX CNY RUCNYTR в юанях // Режим доступа: <https://www.moex.com/en/index/RUCNYTR/constituents/> (Дата доступа 15.05.2023 г.)

4. Котировки корпоративных облигаций в юанях // Режим доступа: https://smart-lab.ru/q/cny_bonds/ (Дата доступа 15.05.2023 г.)

5. Сайт rusbonds.ru // Режим доступа: <https://rusbonds.ru/filters/bonds/new> (Дата доступа 15.05.2023 г.)

6. «Юань - единственный жизнеспособный вариант для замены доллара и евро» // Режим доступа: <https://kazanfirst.ru/articles/610045> (Дата доступа 24.04.2023 г.)

7. Затишье на рынке юаневых облигаций // Режим доступа: https://cifra-broker.ru/upload/iblock/566/hsekshxvch4vyuymnam1k45hu838539v/bonds_2023.15.05.pdf (Дата доступа 15.05.2023 г.)

8. Как заработать на юанях: разбор вариантов и их доходностей // Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/642d658a9a7947d214313b8c> (Дата доступа 20.04.2023 г.)

9. Московская биржа начинает торги облигациями с расчетами в китайских юанях // Режим доступа: <https://www.moex.com/n50531/?nt=106> (Дата доступа 10.04.2023 г.)

УДК 321.01

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**GEOPOLITICAL FACTORS AT THE INTERNATIONAL COOPERATION OF
THE RUSSIAN FEDERATION**

И.Ю. Беганская

I.Yu. Beganskaya

С.Н. Науменко

S.N. Naumenko

ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»

FSBEI HE «Donetsk Academy of Management and Public Administration»

Аннотация: В статье приводится взаимосвязь и сущностное различие экономических категорий «факторы» и «условия». На данной основе представлена классификация факторов, влияющих на международное сотрудничество, и их сущностное содержание. Установленные причинно-следственные взаимосвязи между факторами и условиями составляют базу для рациональной реализации международного сотрудничества.

Ключевые слова: факторы, условия, международное сотрудничество, доминирующие субъекты, доминирующие отношения, эмпирические вопросы, этические вопросы, стратегия и тактика международного сотрудничества.

Abstract. The article presents the correlation and the essential difference between the economic categories "factors" and "conditions". On this basis, the classification of factors affecting international cooperation and their essential content is presented. The established causal relationships between factors and conditions form the basis for the rational implementation of international cooperation.

Keywords: factors, conditions, international cooperation, dominant subjects, dominant relations, empirical issues, ethical issues, strategy and tactics of international cooperation.

Российская Федерация в силу своего географического расположения и исторического приращения землями, начиная с 17 столетия (Сибирь и Дальний Восток), занимающая около трети всего Евразийского материка и восьмую часть территории земной суши, как справедливо отмечает в своих исследованиях А.Дугин «... Географически, ландшафтно, лингвистически, климатически, культурно и религиозно ... является синтетическим союзом евразийского Запада и евразийского Востока, и ее геополитическая функция не ограничивается суммированием или посредничеством западных и восточных тенденций. Россия – это нечто третье, независимое и особенное, не Восток и не Запад ... с особой культурой ..., противоположности которой устраняются в духовном, вертикальном синтезе. С чисто стратегической точки зрения Россия идентична самой Евразии, хотя бы потому, что именно ее земли, ее население и ее промышленное и технологическое развитие обладают достаточным объемом, чтобы стать основой континентальной независимости, автаркии и служить основой для полной континентальной интеграции...» [1, С. 94].

Вышеизложенное отнюдь не предполагает «беспроблемное» расширение международного сотрудничества с многочисленными странами-соседями, а зачастую и осложняет его, хотя и является предпосылкой для разработки стратегии развития международного сотрудничества.

Международное сотрудничество и соответствующие стратегии их экономической выгодной реализации должны строиться исходя из целесообразности и приемлемости социумом.

В данном контексте следует различать такие категории как «условия» и «факторы», влияющие на вектор международного сотрудничества и варианты форм и направлений международного сотрудничества. Классически, фактор (от лат. factor – делающий, производящий) – движущая сила, причина, существенное обстоятельство в каком-либо процессе, явлении [2]. Условие – обстоятельство, от которого что-либо зависит; обстановка, в которой что-либо происходит [3].

Представленные категории имеют диалектическую взаимосвязь, в силу чего, в большинстве исследований теоретиков и практиков данные категории отождествляются. Например, в работе [4], представляющей синтез факторов, определяющих современные международные связи.

Несмотря на взаимосвязь данных категорий их отождествление негативно влияет на понимание причинно-следственных связей международного сотрудничества и процессов их реализации.

Таким образом, в целях данного исследования необходимо установить сущностное различие данных категорий и классификацию факторов, влияющих на международное сотрудничество Российской Федерации.

Основой сущностного разграничения «условий» и «факторов» безусловно выступает суждение о первопричинности воздействующего влияния. Так, фактором является нечто влияющее на объект, а условием – определенная среда, где этот объект функционирует. То есть, результатом воздействия факторов является создание определенных условий. В свою очередь, условия функционирования объекта (международного сотрудничества) создает предпосылки для изменения направлений и силы воздействия факторов (рис. 1).

Представленные на рис. 1 факторы, влияющие на международное сотрудничество, условно разделены на 4 группы:

1. Доминирующие субъекты (классические и современные) – государства (преимущественно суверенные), транснациональные корпорации, международные организации, международные неправительственные организации, региональные организации, общественные движения, международные террористические и приравненные к ним организации.

2. Доминирующие отношения – отношения между государствами с большим удельным весом в мировой экономике по экономическим показателям (ВВП, ВНП и др.), отношения подчинения и зависимости между центром и периферией в мировой экономике и формы солидарности в рамках «должников» и «заемщиков» финансовых ресурсов в международных финансовых институтах.

3. Эмпирические вопросы (глобальные мировые проблемы) – распределение военной мощи, контроль над вооружениями и антикризисное управление,

глобальное неравенство, политика идентичности и национальная фрагментация, культура прав человека, положение беженцев, гендерные вопросы, охрана окружающей среды, транснациональная преступность, глобальная торговля наркотиками и ВИЧ/СПИД.

4. Этические вопросы – необходимость и целесообразность справедливой войны, положительные и отрицательные последствия гуманитарной интервенции, доводы за и против глобального перераспределения власти и богатства, обязанности перед природой, будущими поколениями и окружающей средой, уважение культурных различий и гендерных прав.

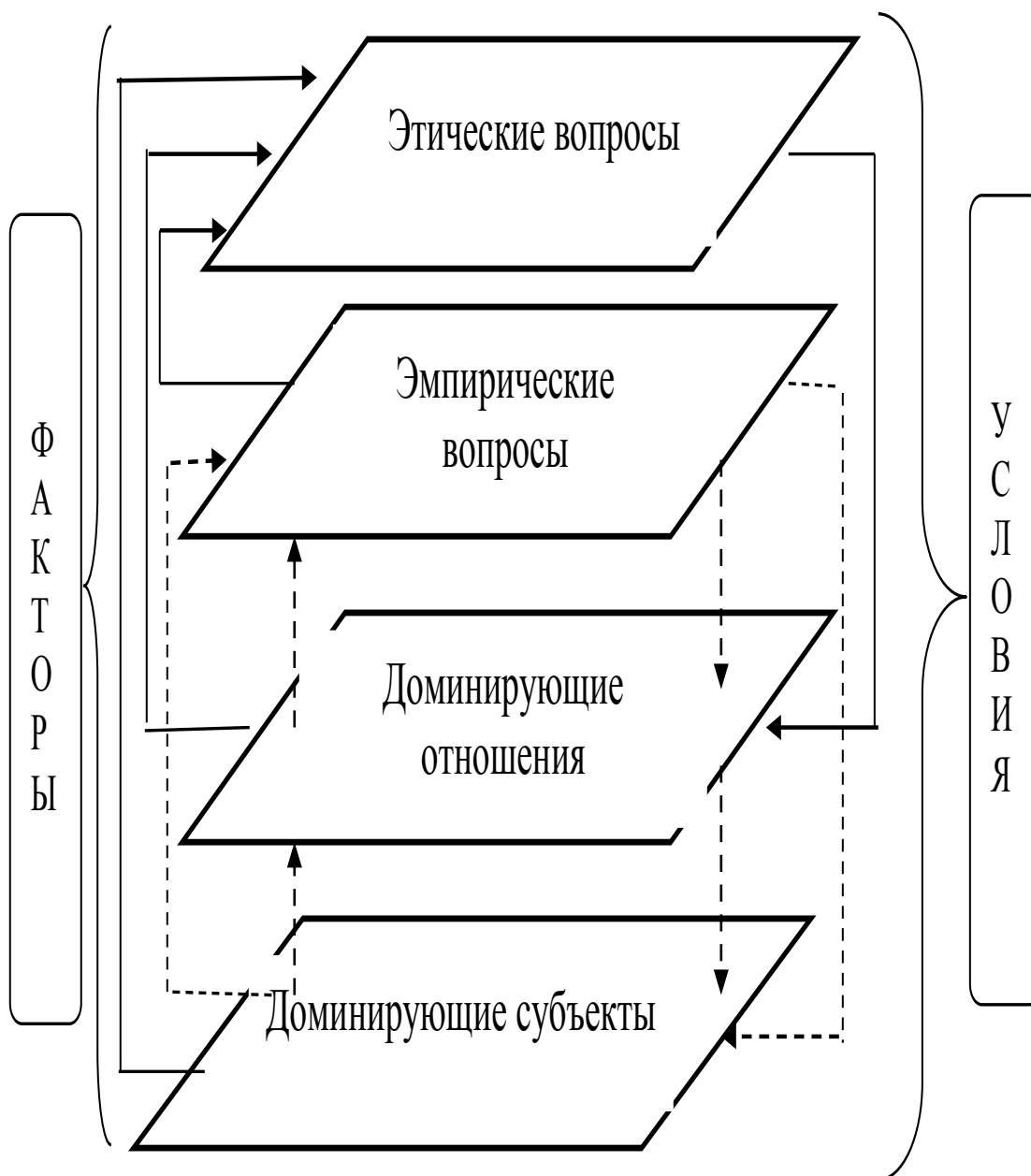


Рис. 1. Диалектическая взаимосвязь «факторов» и «условий» развития международного сотрудничества

Исходя из вышеизложенного, целесообразно детально представить факторы, влияющие на международное сотрудничество. Поскольку такое экономическое явление, как международное сотрудничество, является специфическим, то и при разделении факторов на факторы внешнего влияния и внутреннего влияния, необходимо учитывать данную специфику (табл. 1-4).

Таблица 1

Группа факторов «доминирующие субъекты», влияющие на международное сотрудничество

Фактор	Содержание фактора
Форма государственного устройства	Количество государств, имеющих федеративную форму государственного устройства; объем полномочий, делегируемых федеральным центром субъектам федерации; количество унитарных государств; уровень централизации и децентрализации в государствах с унитарным устройством
Наличие транснациональной корпорации	«Материнская» страна базирования; количество «филиалов»; тип организационной структуры, база и место уплаты налогов от деятельности; географическая и товарная структура рынков сбыта; национальный состав аппарата управления; уникальность/универсальность продуктовой структуры сбыта
Сфера влияния международных / неправительственных / региональных организаций	Членство в международных / неправительственных / региональных организациях; уровень полномочий членов; условия членства в организации; возможности влияния на деятельность организации
Общественные движения	Количество общественных движений; степень влияния общественных движений на политические и экономические процессы в государстве / регионе; нормативное правовое регулирование деятельности общественных движений; удельный вес населения в конкретном общественном движении
Международные террористические организации	Факт деятельности международных террористических организаций на территории государства; наличие структур, выявляющих и пресекающих их деятельность; «жесткость» нормативной правовой базы по направлению превентивных и карательных мер

Указанная группа факторов определяет направленность международного сотрудничества.

Таблица 2

Группа факторов «доминирующие отношения», влияющие на международное сотрудничество

Фактор	Содержание фактора
Социально-экономическое развитие	Структура и объем ВВП, ВНП, ВВП на душу населения, внешних долговых обязательств; структура и состояние финансово-банковского сектора государства; внутренняя экономическая политика государства (в т.ч. фискальная, инвестиционная, миграционная); природно-ресурсный, технико-технологический, человеческий потенциалы государств; количество и качество международных договоров и соглашений о международном сотрудничестве и уровень их реализации
Геополитика	Географическое местоположение государства в регионе и мире; наличие выходов к морю; наличие спорных вопросов относительно государственной границы; протяженность границ; количество государств-соседей и качество трансграничных связей; членство в экономических и политических союзах и интеграционных объединениях; совместно реализуемые политики в рамках членства в интеграционных объединениях; сила влияния государства в интеграционном объединении
Самоопределение территорий	Наличие в составе самого государства или государства-соседа территорий с высоким уровнем национального самосознания, стремящихся к самоопределению и большей независимости от центра

Данная группа факторов определяет стратегию реализации международного сотрудничества.

Таблица 3

Группа факторов «глобальные мировые проблемы», влияющие на международное сотрудничество

Фактор	Содержание фактора
Военные конфликты	Наличие военных конфликтов; гонка вооружений; регулирование распределения военной мощи со стороны отдельных блоков стран; «цветные революции»
Экология	Климатические изменения; снижение биоразнообразия; загрязнение окружающей среды и нормирование вредных выбросов; обеспеченность населения природными ресурсами; удельный вес исчерпаемых ресурсов; совместное использование ресурсов Мирового океана
Демографические и медицинские проблемы	Очаговость демографических взрывов и кризисов; проблемы перенаселения; нехватка продовольствия; отсталость отдельных регионов; количество заболеваний, переросших в пандемии и наличие возможностей и средств борьбы с ней; наличие болезней, лечения которых не существует
Социальное неравенство	дифференциации доходов населения;
Организованная преступность и терроризм	Количество преступных организаций, деятельность которых распространяется на несколько государств или регионов; доля международной организованной преступности; кибертерроризм; рост количества фактов международного терроризма

Вышеприведенная группа факторов формирует предпосылки нивелирования угроз, препятствующих конструктивному налаживанию международных связей, а также для укрепления и развития международного сотрудничества.

Таблица 4

Группа факторов «этические вопросы», влияющие на международное сотрудничество

Фактор	Содержание фактора
Этика	Наличие этических кодексов в сферах государственного управления, местного самоуправления, медицины, культуры, образования, распространения информации и ответственность за их нарушение
Этносы	Структура населения по этническому составу; наличие в социально-экономической политике государства тезиса о превосходстве «титупольной нации»; межтерриториальные связи и взаимодействия сходных и различных по этническому составу населения
Конфессии	Конфессиональная структура государства; наличие неравенства соблюдения прав и свобод конфессий; вмешательство государства в права и свободы вероисповедания
Свобода слова и информационное пространство	Количественная и качественная структура средств массовой информации; нормативное правовое регулирование деятельности представителей средств массовой информации; каналы распространения информации; идеология распространения информации средствами массовой информации и контроль над идеологией; наличие и степень влияния цензуры

Данная группа факторов выступает основой для тактики реализации международного сотрудничества.

Таким образом, понимание природы возникновения, структуры и направления влияния обозначенных геополитических факторов международного сотрудничества позволит сформировать стратегию и разработать тактические мероприятия для результативного государственного управления процессами международного сотрудничества. А поскольку факторы, в перспективе определяют условия реализации международных отношений, то систематический анализ и детальная их проработка может стать базой для стабильности Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Дугин, А. Основы геополитики / А. Дугин. – URL: <https://n01r.com/wp-content/uploads/2022/01/Foundations-of-Geopolitics-Geopolitical-Future-of-Russia-Alexander-Dugin-English-auto-translation-with-appended-original.pdf>. (дата обращения: 12.05.2023).
2. Современный словарь иностранных слов. – СПб., 1994. – С. 645.
3. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М., 1987. – С. 685.
4. Колыхалов М. И. Анализ и классификация основных факторов, определяющих современные международные связи регионов государств / М.И.

Колыхалов // Регионология. – 2019. – Т. 27. – № 2. – С. 270-289. DOI: <https://doi.org/10.15507/2413-1407.106.027.201902.270-289>. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-klassifikatsiya-osnovnyh-faktorov-opredelyayuschih-sovremennye-mezhdunarodnye-svyazi-regionov-gosudarstv>. (дата обращения: 13.05.2023).

УДК 339.96

ПОМОЩЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕМАЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ ДЛЯ
РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

**THE ASSISTANCE PROVIDED BY THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE
DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Е.А. Гостев, О.В. Широкова

E.A. Gostev, O.V. Shirokova

*Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
ул. Интернациональная, 12б, 398050, г. Липецк, Россия*

*Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian
Federation, International St., 12b, 398050, Lipetsk, Russia*

Аннотация: В данной статье рассмотрен вклад Российской Федерации в развитие международных экономических отношений. В статье обсуждаются меры, которые принимает Россия для укрепления своего экономического влияния на мировой арене, такие как участие в международных организациях, предоставление финансовой помощи, инвестирование в экономики других стран, создание совместных предприятий и улучшение бизнес-среды в России.

Ключевые Россия, международные экономические отношения, международные организации, финансовая помощь, инвестиции, совместные предприятия, бизнес-среда.

Annotation. This article discusses the contribution of the Russian Federation to the development of international economic relations. The article discusses the measures that Russia takes to strengthen its economic influence on the world stage, such as participation in international organizations, providing financial assistance, investing in the economies of other countries, creating joint ventures, and improving the business environment in Russia.

Keywords: Russia, international economic relations, international organizations, financial assistance, investments, joint ventures, business environment.

Российская Федерация является одним из ключевых игроков на мировой арене и имеет значительное влияние в международной экономике. Для развития международных экономических отношений Россия предоставляет различные виды помощи и содействия.

Один из главных инструментов, которым пользуется Россия для развития международных экономических отношений, является участие в международных организациях, таких как Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Группа двадцати (G20) и другие. Россия активно участвует в различных международных инициативах и форумах для обсуждения вопросов, связанных с международной торговлей,

инвестициями, финансами и другими аспектами экономической деятельности [5, стр. 311].

Кроме того, Россия предоставляет различные формы финансовой помощи другим странам, такие как кредиты, гранты, инвестиции и другие. Например, Россия является основным поставщиком нефти и газа для многих стран, что способствует развитию их экономики [2, стр. 85]. Также Россия оказывает помощь в строительстве различных объектов инфраструктуры, таких как мосты, дороги, порты и другие.

Одним из наиболее важных направлений развития международных экономических отношений является сотрудничество в области науки и технологий. Россия активно развивает сотрудничество с другими странами в области научных исследований, разработки новых технологий и инноваций. Например, Россия участвует в международных программах по разработке космических технологий и является одним из лидеров в области ядерной энергетики.

Кроме того, Россия развивает свои торговые отношения с другими странами. Россия является крупным экспортером ряда товаров, таких как нефть, газ, металлы, зерно и другие [1, стр. 287]. Это позволяет России развивать свои торговые отношения с другими странами и укреплять свое экономическое влияние на мировой арене.

Наконец, Россия активно работает над созданием благоприятного инвестиционного климата и улучшением бизнес-среды. В России были приняты ряд мер для упрощения процедур регистрации бизнеса, сокращения бюрократических процедур и улучшения условий для привлечения иностранных инвестиций. Это способствует развитию экономики России и привлечению иностранных инвесторов.

Таким образом, Россия предоставляет разнообразную помощь и содействие для развития международных экономических отношений. Россия активно участвует в международных организациях, предоставляет финансовую помощь, развивает сотрудничество в области науки и технологий, инвестирует в экономики других стран и улучшает бизнес-среду в России. Это позволяет России укреплять свое экономическое влияние на мировой арене и способствует развитию международных экономических отношений в целом [4, стр. 43].

В заключение можно сказать, что Россия играет значительную роль в международных экономических отношениях и предоставляет разнообразную помощь для их развития [3, стр. 199]. Россия активно сотрудничает с другими странами, участвует в международных организациях и предоставляет финансовую помощь. Благодаря улучшению бизнес-среды и созданию благоприятного инвестиционного климата, Россия привлекает внимание иностранных инвесторов, что способствует развитию экономики России и укреплению взаимоотношений с другими странами. Однако, несмотря на все достижения, Россия должна продолжать работу над улучшением экономической ситуации в стране и дальнейшим развитием международного сотрудничества.

Список использованной литературы:

1. Богатуров, А. Д. История международных отношений. 1945-2008 / А.Д. Богатуров, В.В. Аверков. - М.: Аспект пресс, 2015. - 520 с.
2. Владимир, Игоревич Батюк История международных отношений. Учебник для академического бакалавриата / Владимир Игоревич Батюк. - М.: Юрайт, 2016. - 359 с.
3. Демидов, Валерий Викторович Информационно-аналитическая работа в международных отношениях. Учебное пособие. Гриф УМО вузов России / Демидов Валерий Викторович. - М.: Вузовский учебник, 2016. - 543 с.
4. Карпович, О.Г. Глобальные проблемы и международные отношения / О.Г. Карпович. - М.: Юнити-Дана, 2014. - 122 с.
5. Кувалдин, В.Б. Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения. Учебное пособие / В.Б. Кувалдин. - М.: Магистр, 2013. - 513 с.

Секция 2

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ НА МАКРОУРОВНЕ**

SHADOW ECONOMY IN RUSSIA. CONCEPT, SIGNS, CONSEQUENCES

А.В.Бедункович, К.А.Корнилова

A.V.Bedunkovich, K.A.Kornilova

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Samara State University of Economics

Аннотация: в статье рассматривается проблема развития теневой экономики, причины и последствия её возникновения (положительные и отрицательные), а также виды теневой экономики. Проведен статистический анализ состояния теневой экономики в России по последним данным Центрального Банка РФ. Представлены наиболее эффективные способы борьбы с теневой экономикой

Ключевые слова: теневая экономика, доходы в бюджет, вторая экономика, серая экономика, черный бизнес, сектор экономики

Abstract: the article discusses the problem of the development of the shadow economy, the causes and consequences of its occurrence (positive and negative), as well as the types of the shadow economy. A statistical analysis of the state of the shadow economy in Russia was carried out according to the latest data from the Central Bank of the Russian Federation. The most effective ways to combat the shadow economy are presented

Keywords: shadow economy, budget revenues, second economy, gray economy, black business, economic sector

Теневая экономика – это финансовая деятельность, которая осуществляется на территории страны и произрастает без государственного учета, то есть она неподконтрольна органам государственной власти. Впервые термин «Теневая экономика» прозвучал в 1970 году. В своем большинстве она завязана на легальном секторе экономики, поскольку все махинации проходят именно там [1]. Чтобы рассмотреть этот вопрос подробнее, необходимо знать следующие виды теневой экономики:

1. Доходы в бюджет. Это в первую очередь взятки чиновникам и представителям контролирующих органов, которые помогают решать вопросы теневым бизнесменам. Например, сюда можно отнести уклонистов от налогов, которые подкупают коммунальщиков или представителей компаний, предоставляющих государственные услуги. Этот вид теневой экономики широко распространен и известен многим, поскольку его часто интерпретируют в кинематографе. Также, этот вид может послужить причиной развития теневой экономики. Представим ситуацию: чтобы фирма начала производство, предпринимателю необходимо пройти долгий путь из проверок, инстанций, бюрократии и т.п. Не всегда этот кропотливый путь приводит к благополучному исходу, зачастую огромное количество вложенных ресурсов не оправдывается, и предприниматель либо закрывает свой старт-ап, либо встает на легкую дорожку взяток и махинаций на рынке.

2. «Вторая» экономика. В этом случае речь пойдет об уже созданной компании. Суть второй экономики заключается в том, что не весь производимый продукт проходит полную отчетность, поэтому чаще в этом участвуют руководящие лица. Занимаясь легальной экономической деятельностью, фирма не отображает в статистическом, бухгалтерском и налоговом учётах часть реализованной продукции. Эту часть как раз-таки и забирают те, кто участвует в предложенной схеме.

3. «Черный» бизнес. Скорее самая неприятная сторона теневой экономики, поскольку она касается контрабанды, наркоторговли, продажи оружия, торговли органами, скрытом обороте поддельных табачных изделий, спиртных напитков, даже денег. Если говорить короче, то черный бизнес касается того, что запрещено государством.

4. «Серая» экономика. Чаще всего встречается у самозанятых, которые не зарегистрировали себя как самозанятые. Они ведут разрешенный законом бизнес, но попросту его не регистрируют официально. Это самый распространенный вид теневой экономики в России. Также, существует такое понятие, как «серая заработная плата». Это зарплата, которая выдается в конверте, в обход бухгалтерии и налогов. Официально человек получает одну сумму, а реально ему выдают на руки другую.

Возвращаясь к легальному сектору, хочется отметить те отрасли экономики, в которых наиболее часто встречаются финансовые махинации (по данным Центрального Банка РФ от 30.09.2022).

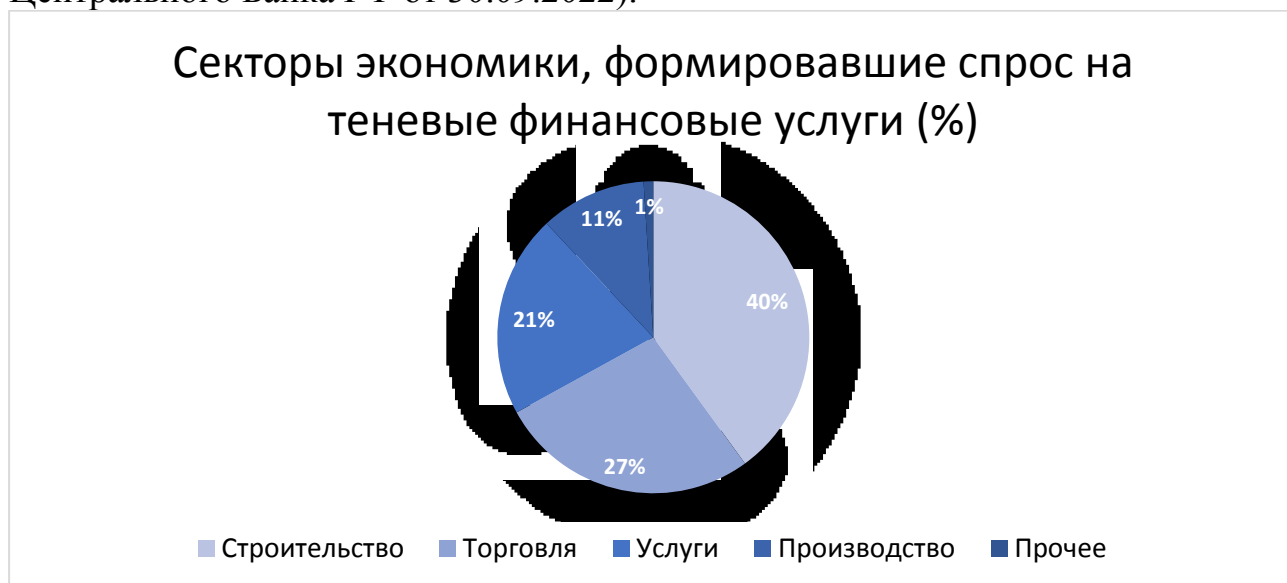


Рис. 1. Секторы экономики, формировавшие спрос на теневые финансовые услуги

Многие предприниматели не способны преодолеть этапы регистрации нового бизнеса, поэтому они либо закрывают старт-ап, либо уходят в тень. Но зарегистрировать компанию - это только полдела, существует следующий ряд причин ухода предпринимателей на скрытую сторону экономики:

1. Кризисные явления в стране могут привести к работе легального предприятия в убыток, а уж для молодой фирмы кризис – похоронный марш.

2. Продолжая о молодых фирмах: в первые месяцы работы приходится отдавать всю прибыль и даже больше на уплату налогов

3. Контроль со стороны государства может также привести фирму в затрудненное положение. Многочисленные проверки, инспекции и другие проверяющие органы могут заглядывать очень часто, при этом выставляя неподъемные штрафы

Можно сделать следующее обобщение: любой начинающий бизнесмен сперва подсчитает размер своих вложений, ожидаемый доход и планируемые расходы, чтобы ориентироваться в том, сколько времени пройдет до момента полной окупаемости и момента получения прибыли. Но если его прогнозы по какой-либо из причин не сбываются, он, либо теряет деньги, либо выходит в ноль. Затем возникает желание заработать побольше денег легальным или нелегальным способом, и на ум приходит скрытая экономика.

Говоря о теневой экономике, возникает вопрос: как государство отслеживает уровень теневой экономики? Или как распознать, что в той или иной фирме ведется скрытый бизнес? Существуют следующие признаки ведения теневого бизнеса:

1. Исползованные ресурсы не соответствуют реальности. Например, потраченная электроэнергия на предприятии указана в одном объеме, а по факту затрачен совершенно другой объем, соответственно эту разницу забирают представители компании.

2. Уровень потребления услуг и товаров не соответствует официальному доходу граждан. Например, если вы видите, что главный бухгалтер той или иной фирмы с зарплатой в 50 тыс.руб. приехал на работу на машине класса люкс, то вы можете сделать некоторый вывод.

3. Также могут не соответствовать статистические показатели трудовой занятости их размерам. Заметно это в ходе проведения социологических опросов населения или выборочных наблюдений. Например, в составе фирмы числится 150 работников, каждый из них получает заработную плату, премии, надбавки и т.п., а на самом деле в фирме всего 120 работников. Эти 30 человек возможно даже не существуют, а вот деньги, которые им выплачиваются, забирают бизнесмены, связанные с этой махинацией.

4. Если сравнивать с методологическими расчётами, произведенными Центральными Банками государств, то признаком теневого бизнеса может быть повышение спроса на деньги.

Обобщив вышесказанное, можно сказать, что если показатели сильно отклонены от ожидаемых, то это свидетельствует о том, что фирма укрывается от налогов и ведет теневой бизнес. Или же, это означает, что граждане, предприниматели скрывают часть своего дохода, тем самым повышая свой уровень жизни и замедляя развитие экономики страны.

Однако состояние государственной экономики – это не единственное последствие ведения теневого бизнеса:

1. Всем известно, что социальные выплаты производятся за счет налогов, но, поскольку теневые бизнесмены их не платят, то и социальные выплаты становятся меньше.

2. Теневая экономика стимулирует инфляцию.
3. Растут коррупционные схемы
4. Ухудшаются условия труда, поскольку организации, ведущие скрытый бизнес, не обращают внимание на трудовое законодательство.
5. Не соблюдаются экологические нормы, что негативно отражается на состоянии рабочих и природе.
6. Снижается рост ВВП и повышается уровень безработицы.

Но теневая экономика имеет и положительные стороны, как бы странно это не звучало. Ведь с точки зрения государства, любая незаконная деятельность – априори не имеет положительных сторон. Однако со стороны предпринимателя и экономических процессов плюсы все же есть:

1. Некоторые инвестиции все равно поступают в легальный сектор. Например, для производства того или иного товара нужно сырье, которое покупается законно.

2. Также бытует мнение, что теневая экономика – это сглаживающий механизм возможных перепадов в экономической конъюнктуре, поскольку происходит перераспределение ресурсов между легальным сектором и запрещенным.

3. Если говорить о домохозяйствах, то уровень их доходов безусловно повышается [2].

Теперь, когда имеется полное представление о том, что такое теневая экономика, можно рассмотреть статистику по России.

За 2022 год Центральным Банком РФ была составлена статистика обналичивания денежных средств:



Рис. 2. Обналичивание денежных средств

Как можно заметить, наибольшую долю занимают выдачи денег физическим лицам нелегальным путем. Это и есть те самые серые зарплаты. За 2022 год в России юридические лица обналичили 9 миллиардов рублей, а индивидуальные предприниматели 4 миллиарда (самозанятые, которые не регистрируют себя).

Однако не только обналичивание денежных средств является составляющей теневой экономики:

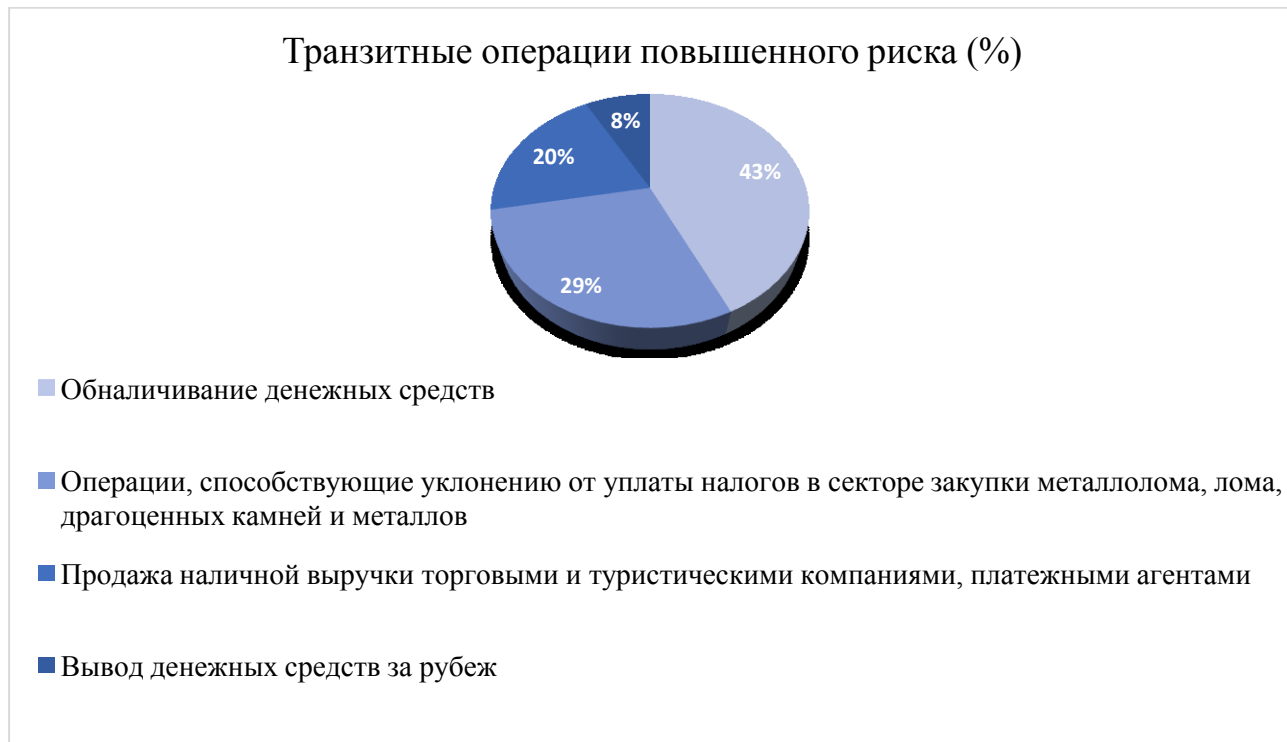


Рис. 3. Транзитные операции повышенного риска

Важно также рассмотреть подробнее последний пункт «Вывод денежных средств за рубеж»:

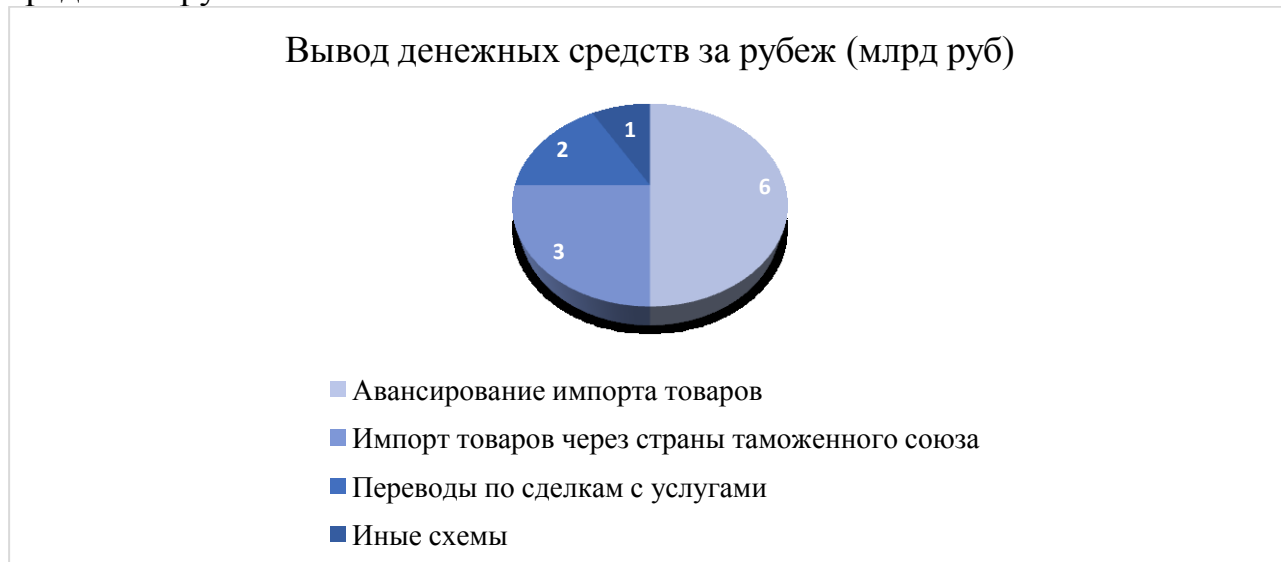


Рис. 4. Вывод денежных средств за рубеж

То есть всего незаконным способом за рубеж вывели 12 миллиардов рублей.

Подводя статистические итоги, осталось представить гистограмму, показывающую долю теневой экономики по сравнению с ВВП страны:

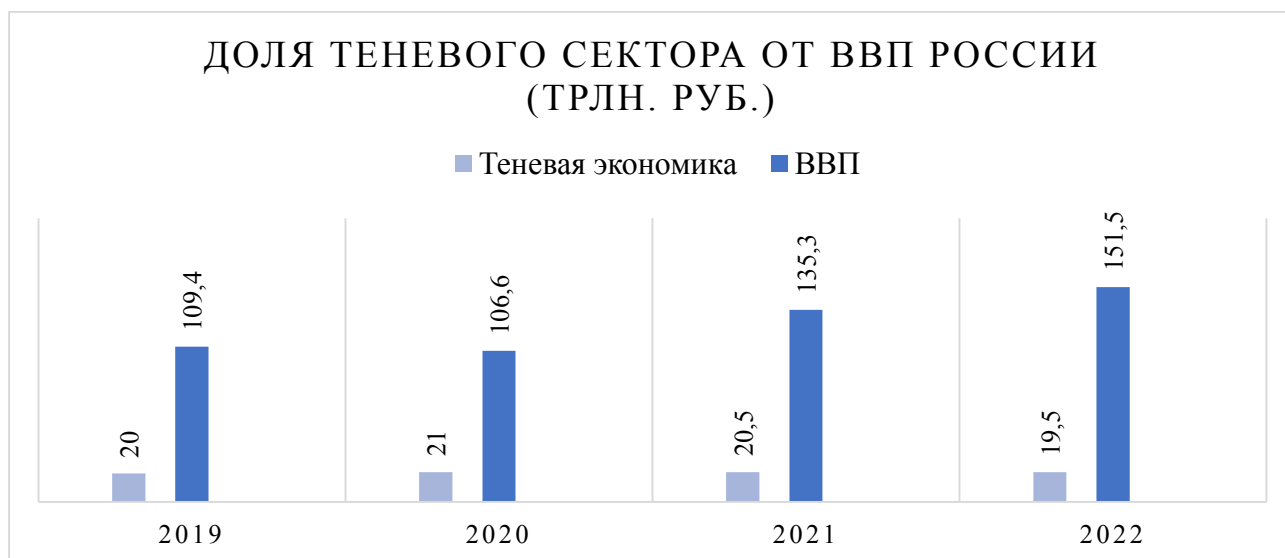


Рис. 5. Доля теневого сектора от ВВП России

Хотя с первого взгляда так и не кажется, но теневая экономика колоссально влияет на ВВП страны, причем в негативную сторону. Но Россия далеко не первая страна в рейтинге теневой экономики 159 стран мира. Наше государство заняло 49 место. Топ трёх делят между собой Грузия, Боливия, Зимбабве (соответственно). Что интересно, так это то, что США на предпоследнем, 158, месте, Украина на 23, Беларусь на 24, Китай на 141, а последнее почетное место получает Швейцария [3].

Безусловно, наше государство ведет активную борьбу с теневым бизнесом. Всю его деятельность можно разделить на три типа:

1. Предотвращение вовлечения легальных организаций и работников в теневую деятельность. Активно ведется пропаганда негативного воздействия теневой экономики на государство и на общество в целом. Правоохранительными органами осуществляется профилактическая работа по предотвращению незаконного предпринимательства.

2. Сокращение численности нелегальных предприятий. Здесь теневой бизнес планируется пресекать в зародыше, на этапе его формирования, а его организаторов ставить на учет и подвергать административным и уголовным наказаниям.

3. Сформировать благоприятные условия для ведения легального бизнеса. В этом пункте можно выделить сразу несколько этапов деятельности государства:

- a. Организованная помощь в кредитовании бизнеса
- b. Пониженное административное давление на легальный бизнес
- c. Переход на безналичную систему оплаты через электронные платежные системы
- d. Защитить собственность и личность предпринимателей от посягательств преступного мира и недобросовестных чиновников
- e. Борьба с коррупцией в любом виде
- f. Создание системы обучения и переобучения предпринимателей с помощью государственных ресурсов
- g. Повышение требований к раскрытию информации [4].

В России введено достаточное количество мер, направленных на борьбу с теневым бизнесом, но для этого требуется достаточное количество времени, поэтому нам есть к чему стремиться [5].

Подводя итоги всему вышесказанному, можно выделить следующие вещи, имеющие приоритетное значение:

Теневая экономика – это финансовая деятельность, происходящая на территории данной страны и неподконтрольная государственным органам. Выделяют следующие её виды: доходы в бюджет, «черная» экономика, «серая» экономика, «вторая» экономика.

В основном предприниматели уходят в тень, потому что боятся, что бизнес не окупится и государство его задавит. Однако никто не думает о последствиях ведения теневого бизнеса для страны: сниженные социальные выплаты, стимулированная инфляция, прорастающие коррупционные схемы, ухудшенные условия труда, сниженный ВВП и повышенный уровень безработицы. Если рассматривать с положительной стороны, то это инвестиции, поступающие в легальный сектор, и повышенный уровень благосостояния отдельных домохозяйств.

Касаемо статистических данных по России, Центральный Банк РФ предоставил следующие цифры: было обналичено 34 миллиарда рублей, а выведено за границу 12 миллиардов рублей. В 2022 году доля теневой экономики по сравнению с ВВП страны меньше, чем в прошлом году, что не может не радовать [6]. Современное развитие экономики и переход её в стадию экономики креативного пути развития [7] требует новых путей решения проблем теневой экономики.

Список использованной литературы:

1. Санинский Роман Александрович. «Понятие и признаки теневой экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-priznaki-tenevoy-ekonomiki> (дата обращения 10.04.2018).

2. Ибрагимова Эльвира Насруддиновна, Шахбанова Айза Алибеговна, Курбанова Умукусум Али-Искандеровна / «Проблема теневой экономики в России и последствия её развития» 2022. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-tenevoy-ekonomiki-v-rossii-i-posledstviya-ee-razvitiya> (дата обращения 02.06.2022)

3. Росстат: статистические данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/22_20-02-2023.html (дата обращения 20.02.2023)

4. Корнилова, К. А. Информационная прозрачность как элемент институциональной среды предприятия / К. А. Корнилова // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2021. – № 1-1. – С. 40-44. – DOI 10.46554/PEDTR-20-2021-1-pp.40

5. Быков Степан Сергеевич, Киреенко Анна Павловна, Невзорова Екатерина Николаевна / «Уголовно-правовая реакция на проявления теневой

экономики: границы, характер и направления совершенствования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ugolovno-pravovaya-reaktsiya-na-proyavleniya-tenevoy-ekonomiki-granitsy-harakter-i-napravleniya-sovershenstvovaniya> (дата обращения 03.09.2015)

6. Центральный Банк РФ, статистические данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://cbr.ru/analytics/podft/resist_sub/2022_1/ (дата обращения 30.09.2022)

7. Gromova, T. V. Creative economy as an economy of the XXI century / T. V. Gromova, K. A. Kornilova // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сборник научных статей II Всероссийской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета: в 2 частях, Самара, 31 октября 2016 года. Vol. Часть 2. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2016. – Р. 68-71.

УДК 311.21

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПАРАМЕТРОВ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

STATISTICAL ASSESSMENT OF THE PARAMETERS OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

И.П. Заика

I.P. Zaika

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

*«Луганский государственный педагогический университет»
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
"Lugansk State Pedagogical University"*

Аннотация: в статье автором проведено исследование состояния современной занятости населения Российской Федерации в условиях перехода к новому технологическому укладу. С помощью логико-статистического метода выявлены параметры занятости, отражающие современные тенденции переходного периода формирования инновационной экономики. В результате, на основании регрессионного анализа, автором осуществлён подбор параметров для построения будущей модели содействия современной занятости населения Российской Федерации.

Ключевые слова: занятость, инновационная экономика, уровень занятости, параметры занятости, модель содействия современной занятости населения.

Abstract. In the article, the author conducted a study of the state of modern employment of the population of the Russian Federation in the context of the transition to a new technological order. With the help of logical and statistical methods, employment parameters were identified that reflect current trends in the transitional period of the formation of an innovative economy. As a result, on the basis of regression analysis, the author selected parameters for building a future model for promoting modern employment in the Russian Federation.

Keywords: employment, innovative economy, level of employment, parameters of employment, model of promoting modern employment of the population.

Достижение высокого уровня занятости – одна из основных целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить потребности населения.

Курс на переход к инновационной экономике, провозглашённый в Российской Федерации, требует достижения опережающего темпа роста производительности труда, прежде всего, на основе компьютерных и цифровых технологий, формирования конкурентоспособных отраслей. В связи, с чем важнейшей составляющей современной экономической политики становятся структурные преобразования занятости, которая должна отвечать поставленным задачам.

Целью написания статьи стало статистическое исследование состояния занятости населения Российской Федерации для выявления её современных параметров и их учёта при формировании модели содействия занятости в условиях перехода к инновационной экономике.

Исследованиями состояния и актуальных проблем государственного регулирования занятости, их связью с экономическими реалиями занимаются такие отечественные учёные, как А.А. Гришнова, Е.М. Либанова, С.И. Бандур, Т.П. Петрова, В.Н. Петюх. Анализу современной российской занятости посвящены исследования С.М. Анпилова, В.Н. Бобкова, Е.Я. Варшавской, В.Л. Иноземцева, В.В. Ольховского [1] и других учёных.

Мнения учёных относительно влияния цифровой экономики и нового технологического уклада на экономику, в том числе на рынок труда, расходятся. Одни считают, что цифровые инновации – это очередной этап в процессе развития технологий. Другие считают, что цифровые технологии кардинальным образом преобразуют наш быт и экономику в целом. Но, несмотря на расхождения во мнениях сегодня особенно очевидно, что рынок труда видоизменяется, и вместе с ним видоизменяется и занятость [2].

Занятость – это многоаспектная категория, отражающая характер, условия и степень вовлечения населения в процесс общественного производства.

Занятость с экономической точки зрения общества – это деятельность трудоспособного населения по созданию общественного продукта или национального дохода. Она определяет, как экономический потенциал общества, так и уровень, качество жизни населения в целом и благосостояние отдельных граждан.

Занятость в социальном аспекте предполагает полезную деятельность такую, как учеба в общеобразовательных школах, средних и высших учебных заведениях, служба в армии, занятость в домашнем хозяйстве, воспитание детей, уход за больными и людьми преклонных лет, участие в работе общественных организаций.

Правовое содержание занятости заключается в том, что труд является естественным правом человека и это право гарантируется гражданину Российской Федерации государством.

Занятость имеет и моральное значение, т.е. создает не только экономические ценности, но и условия сохранения психического и физического здоровья личности, всестороннего её развития.

Подход к изучению и содействию занятости на государственном уровне в рыночной и нерыночной экономике имеет свои отличия.

В советский период в условиях всеобщей обязанности трудиться и официального отсутствия безработицы главная задача состояла в обеспечении полной занятости трудовых ресурсов. С конца 50-х годов XX века в Советском Союзе в статистическую практику были введены ежегодные балансовые разработки по трудовым ресурсам. В балансе трудовых ресурсов комплексно объединялась информация органов статистики, других министерств и ведомств, статистики отраслей экономики о численности, составе и использовании трудовых ресурсов. Балансы трудовых ресурсов разрабатывались по стране в целом и по регионам. На основе этих балансов изучали источники формирования рабочей силы, реальные связи и пропорции в распределении трудовых ресурсов по регионам страны, отраслям экономики, формам собственности и другим признакам. Этот опыт планомерности в социально-трудовой сфере в дальнейшем стал применяться в практике статистического учёта Российской Федерации.

В рыночной экономике взамен всеобщей обязанности трудиться провозглашается добровольность общественно полезного труда. Официально признана безработица. Наряду с рынком товаров и рынком ценных бумаг формируется рынок труда, который становится главным инструментом формирования спроса и предложения рабочей силы, распределения и перераспределения её по отраслям и секторам экономики, регионам страны. Важнейшими проблемами рыночной экономики становятся занятость и безработица, их соотношение, которые требуют активного государственного вмешательства.

В условиях современной экономики основными принципами, придающими занятости рыночный характер, становятся:

1) обеспечение свободы в труде и занятости, запрет принудительного, обязательного труда;

2) создание государством условий реализации права на труд, защиту при безработице и помощь в трудоустройстве, заложенные в Конституции Российской Федерации;

3) поощрение работодателей, создающих новые рабочие места, что снижает безработицу;

4) комплексный государственный подход к решению проблем занятости, включая координацию усилий органов власти всех уровней, взаимодействие механизмов государственного регулирования и рыночного саморегулирования, использование финансовых возможностей бюджетов, внебюджетных фондов,

средств предприятий, общественных объединений и граждан; достижение экономической и социальной эффективности от принимаемых программ.

Таким образом, государство способствует повышению занятости трудоспособного населения через планомерное проведение активной социально-экономической политики, направленной на создание рабочих мест и развитие предпринимательской деятельности.

Для адекватного отражения, происходящих процессов на современном российском рынке труда, применим систему показателей статистики рынка труда.

Количественно занятость характеризуется уровнем занятости трудоспособного населения. Данный показатель может рассчитываться двумя способами: первый – с использованием статистических данных об общей численности населения; второй – с использованием данных о численности экономически активного населения.

Определим категорию «трудоспособное население», как совокупность лиц, преимущественно в трудоспособном возрасте, способных по своим психофизиологическим данным к участию в трудовом процессе.

Границы трудоспособного возраста в разных странах неодинаковы и определяются общественными нормами и традициями. В Российской Федерации до 2018 года верхняя граница была установлена на возрасте 60 лет – для мужчин и 55 лет – для женщин. Пенсионная реформа, проведённая в 2018 году, увеличила верхний предел у мужчин до 65 лет, у женщин – до 60 лет. Поэтому Федеральная государственная служба статистики Российской Федерации проводит учёт численности занятого трудоспособного населения в разрезе: до 2017 года в возрасте 15-72 лет, а после 2017 года – в возрасте 15 лет и старше и, для сопоставимости данных, в возрасте 15-72 лет.

Для целей выявления параметров, влияющих на уровень занятости трудоспособного населения Российской Федерации за 2012-2021 годы, будем применять возрастной критерий – 15-72 лет.

Рассмотрим данный показатель по данным Федеральной государственной службы статистики Российской Федерации в динамике за 10-ти летний период (табл. 1).

Анализ таблицы 1 позволяет сделать вывод, что численность занятого населения в возрасте 15-72 лет в 2021 году по сравнению с 2012 годом практически не изменилась, чему способствовало резкое падение трудововлечённости населения в ковидный период. Данный «ковидный провал» наблюдается и в значениях уровня занятости как в отношении к экономически активному населению, так и к общей его численности.

Для прогнозирования дальнейшей динамики уровня занятости трудоспособного населения в возрасте 15-72 лет, выявим линию тренда данного показателя на основании данных статистики РФ за 10-ти летний период (рис. 1).

По данным рисунка 1 можно судить о нелинейном изменении данного показателя. Наиболее высокий показатель достоверности аппроксимации наблюдается в полиномиальной зависимости ($R^2=0,4388$), т.е. факторный признак x определяет только 43,88% дисперсии зависимого признака y . Поэтому прогноз,

построенный с использованием данного уравнения, не будет адекватно отражать динамику показателя.

Таблица 1 – Динамика показателей занятости населения в возрасте 15-72 лет по Российской Федерации за 2012-2021 годы

Годы	Численность занятого населения в возрасте 15-72 лет, тыс. чел.	Уровень занятости населения в возрасте 15-72 лет в численности экономически активного населения, %	Уровень занятости населения в возрасте 15-72 лет в общей численности, %
2012	71545,4	94,5	64,9
2013	71391,5	94,5	64,8
2014	71539,0	94,8	65,3
2015	72323,6	94,4	65,3
2016	72392,6	94,5	65,7
2017	72142,0	94,8	65,5
2018	72354,4	95,2	65,6
2019	71764,5	95,4	64,9
2020	70460,8	94,2	63,7
2021	71597,7	95,2	64,9

[составлено автором на основе: 3]

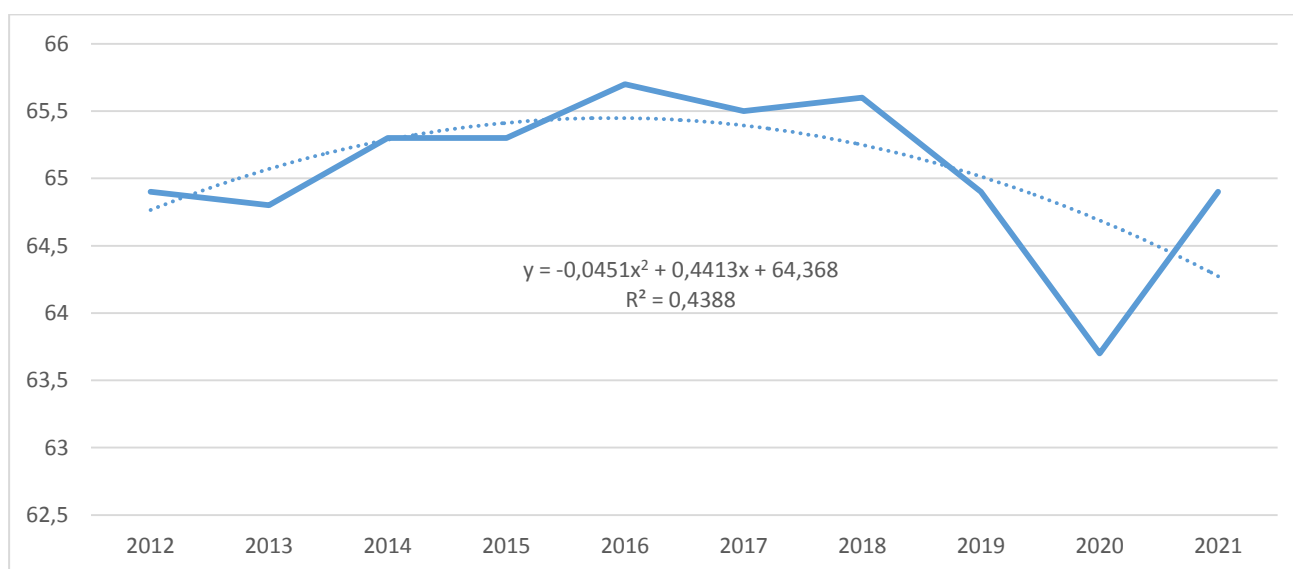


Рисунок 1 – Построение линии тренда уровня занятости трудоспособного населения РФ в возрасте 15-72 лет за 2012-2021 годы, %

[составлено автором на основе: 3; 4]

В дальнейшем исследовании параметров занятости будем использовать показатель уровня занятости трудоспособного населения в возрасте 15-72 лет в общей его численности, т.к. при построении линии тренда по данному показателю коэффициент детерминации был выше.

Важным этапом построения модели содействия современной занятости является отбор параметров уравнения.

Отбор параметров, влияющих на уровень занятости, производится, исходя из содержательного экономического анализа.

С одной стороны, чем больше параметров включено в уравнение, тем оно лучше описывает явление. Однако модель с большим количеством параметров сложно реализуема. Сокращение размерности модели за счёт исключения второстепенных, экономически и статистически несущественных параметров способствует её простоте и адекватности.

Для определения наиболее существенных параметров с помощью регрессионного анализа могут быть использованы коэффициенты парной корреляции, детерминации, средняя ошибка аппроксимации.

Для построения модели содействия современной занятости определим основные параметры уравнения с использованием логического и статистического методов.

По нашему мнению, все причины можно разделить на: внешние и внутренние.

На уровень занятости населения страны внешне могут влиять политико-экономические факторы мировой экономики (глобальные процессы в мировой экономике; состояние мирового рынка труда; геополитическая напряжённость в мировом сообществе и другие). Отдельным факторам внешнего порядка было уделено внимание ранее [5] и в дальнейшем они будут учтены при формировании модели. В данном исследовании остановимся на факторах внутреннего порядка.

Отметим, что уровень занятости трудоспособного населения в экономическом аспекте выражает, с одной стороны, потребность общественного хозяйства в работниках, а с другой – потребность населения в рабочих местах. Поэтому для формирования современной государственной политики управления занятостью необходимо выделить наиболее значимые её экономические параметры, которые формируют спрос на рабочую силу в условиях перехода к инновационной экономике.

Начнём с состояния экономики на макроуровне. При кризисном состоянии национального производства, которое сопровождается падением совокупного спроса и снижением объёма производства, необходимость в рабочей силе снижается. Путём подбора функции аппроксимации с наиболее сильной связью объёмных показателей и результативного признака, выявляем, что индекс промышленного производства имеет высокую связь, а индекс физического объёма ВВП – заметную связь с уровнем занятости трудоспособного населения. Такие факторы, как доля неформальной занятости, индекс производительности труда, доля инвестиций в основной капитал в ВВП не включены в модель по причине слабой связи с результативным показателем.

В современных условиях широкого распространения в общественном производстве цифровых технологий одним из важных параметров занятости стал уровень инновационности производства, который, с одной стороны, уменьшает степень вовлечённости трудовых ресурсов в производственный процесс, а с другой – предъявляет повышенный спрос на узкопрофильных специалистов с цифровыми компетенциями. Статистические расчёты показали высокую и заметную связь таких показателей инновационности экономики, как доля высокотехнологических и наукоёмких отраслей в ВВП страны, динамика разработки инновационного продукта, прирост высокопроизводительных рабочих мест.

Индикатором занятости является уровень оплаты труда. Профессиональные рынки труда, которые характеризуются высоким размером заработной платы, предъявляют высокий спрос на квалифицированных специалистов. Такие виды деятельности, как финансовая и страховая «демонстрируют» размер средней номинальной заработной платы в 2,3 раза (2021 год) выше среднего общероссийского уровня; деятельность в области информации и связи – в 1,7 раза выше; деятельность в области научных исследований и разработок – в 1,6 раза. С другой стороны, практика последних лет показывает, что люди, даже не имея работы, редко соглашаются на вакансии с неадекватно низкой зарплатой и предпочитают ждать и искать более выгодные варианты. Подбор и построение функций аппроксимации, описывающих наиболее точную зависимость уровня занятости от размера заработной платы, показал, что заметная связь результативного показателя наблюдается с показателем – долей заработной платы в ВВП ($R=0,53$) и данный показатель на 28% определяет его изменение.

От уровня оплаты труда зависит и такой важный социальный параметр занятости как уровень бедности, т.е. доля домохозяйств, имеющих доход ниже прожиточного минимума. Влияние данного параметра на результативный показатель характеризовалось как заметное ($R=0,54$; $R^2=0,29$). Другие рассматриваемые факторы такие, как индекс потребительских цен, доля расходов в доходах домохозяйств, не значительно влияют на уровень занятости населения.

Представленные выше экономические параметры занятости населения РФ включены в такой показатель как доля экономически активного населения в общей его численности. Данный показатель характеризуется весьма высокой связью и обусловленностью с результативным фактором ($R\approx 0,93$; $R^2=0,86$), что подтверждает важность экономических составляющих для формирования спроса на трудовые ресурсы.

Другим важнейшим параметром занятости трудоспособного населения является демографический потенциал страны, который выражается в численности и половозрастной структуре населения, естественном и механическом воздействии на его динамику. Эти факторы непосредственно влияют на формирование и структуру трудоспособного населения.

Наиболее значимыми демографическими параметрами занятости определены коэффициенты естественного прироста (убыли) населения ($R=0,89$; $R^2\approx 0,8$) и механического прироста (убыли) населения ($R=0,74$; $R^2=0,54$). Следовательно,

данные параметры «демонстрируют» высокую связь с результативным фактором и высокую обусловленность данного влияния.

Следует отметить важность такой характеристики демографического потенциала, как половозрастная структура населения. Из отобранных для исследования показателей, а именно: соотношение мужчин и женщин, коэффициенты демографической нагрузки (коэффициент потенциальной нагрузки, пенсионной нагрузки и потенциальной поддержки), высокую взаимообусловленность продемонстрировал только показатель доли численности населения в возрасте 30-39 лет в общей численности ($R=0,77$; $R^2=0,59$). Считаем, что данный возрастной промежуток в большей степени соотносится с возможностью освоения компетенций, которые предъявляет инновационная экономика.

Особо следует выделить параметр детородности женщин – суммарный коэффициент рождаемости, который очень заметно воздействует на уровень занятости, т.к. чем больше детей рождается в семье, тем, меньше времени женщина тратит вне домашнего хозяйства.

Представим все отобранные параметры уровня занятости трудоспособного населения Российской Федерации в возрасте 15-72 лет в таблице 2 и выстроим показатели по их значимости согласно шкале Чеддока (0,5-0,7 – заметная связь; 0,7-0,9 – высокая; 0,9-0,99 – весьма высокая).

Таблица 2 – Статистическая оценка параметров влияния на уровень занятости трудоспособного населения РФ в возрасте 15-72 лет

Параметры занятости	Коэффициент парной корреляции	Коэффициент детерминации	Средняя ошибка аппроксимации, %
ПЕРВОГО ПОРЯДКА (связь весьма высокая)			
Доля экономически активного населения в общей численности, %	0,9247	0,8550	0,2870
ВТОРОГО ПОРЯДКА (связь высокая)			
Разработка передовых производственных технологий, ед.	0,8921	0,7958	0,2710
Коэффициент естественного прироста (убыли) населения, ‰	0,8917	0,7951	0,3044
Доля высокотехнологических и наукоёмких отраслей, %	0,8763	0,7678	0,3159
Доля численности населения в возрасте 30-39 лет общей численности, %	0,7653	0,5856	0,4216
Индекс промышленного производства, %	0,7434	0,5527	0,4626
Коэффициент механического прироста (убыли), ‰	0,7356	0,5412	0,4609
ТРЕТЬЕГО ПОРЯДКА (связь заметная)			
Индекс физического объёма ВВП, %	0,6305	0,3976	0,5719
Прирост высокопроизводительных рабочих мест, %	0,5750	0,3306	0,4410
Суммарный коэффициент рождаемости	0,5645	0,3186	0,5853
Уровень бедности, %	0,5405	0,2921	0,5505
Доля заработной платы в ВВП, %	0,5293	0,2801	0,4729

[составлено автором на основе: 3; 4]

Таким образом, данные таблицы 2 позволяют сформировать дерево целей для построения модели содействия занятости населения Российской Федерации, особенно в условиях перехода к новому технологическому укладу.

Работа над формированием модели содействия занятости в условиях перехода к инновационной экономике Российской Федерации будет продолжена.

Список использованной литературы:

1. Ольховский, В. В. Структурные преобразования занятости населения в современной экономике – Автореферат диссерт. на соискание уч. степени канд.эком.наук по спец. 08.00.05. / В.В. Ольховский; – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда) – М., 2020. – 24 с.

2. Аранжин, В. В. Глобальные тренды и тенденции в области занятости / В.В. Аранжин; // Экономика труда. – 2019. – Том 6. – № 4. – С. 1353-1372. – doi: 10.18334/et.6.4.41195.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (свободный доступ).

4. Онлайн калькуляторы: Аппроксимация функции одной переменной. – Режим доступа: <https://planetcalc.ru/5992/> (свободный).

5. Заика, И. П. Причины современного дисбаланса на рынке труда: теоретико-статистический аспект / И.П. Заика; / Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы XIV международной научно-практической конференции 27-28 мая 2022 г. / Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск: 2022. – С. 26-37.

УДК 336.201

НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ОТКРЫТИЕМ ПРОЦЕДУРЫ КОНКУРСНОГО ПРОИЗВОДСТВА

TAX CONSEQUENCES ASSOCIATED WITH THE OPENING OF BANKRUPTCY PROCEEDINGS

Е.Б. Кожевников

E.B. Kozhevnikov

*ПАО «Новосибирский завод конденсаторов», Россия. г. Новосибирск,
«NOVOSIBIRSK'S CAPACITORS PLANT» PJSC, Russia, Novosibirsk,*

Д.В. Ремизов

D.V. Remizov

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова»*

*Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational Institution of
Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация: В работе рассматриваются налоговые последствия, связанные с открытием процедуры конкурсного производства. Рассмотрен порядок восстановления налога на добавленную стоимость. Рассмотрена очередность погашения налога на имущество организации и земельного налога при осуществлении операций с залоговым имуществом

Представлено несколько позиций в отношении очередности уплаты налога на прибыль организаций. Сделан вывод о влиянии изменений законодательства на восстановление платежеспособности должника.

Abstract. The paper considers the tax consequences associated with the opening of the bankruptcy proceedings. The procedure for restoring the value added tax is considered. The order of repayment of the property tax of the organization and land tax in the implementation of transactions with collateral property is considered. Several positions are presented regarding the order of payment of corporate income tax. The conclusion is made about the impact of changes in legislation on the restoration of the debtor's solvency.

Ключевые слова: банкротство, конкурсное производство, налоги, очередность удовлетворения требований, восстановление платежеспособности.

Keywords: bankruptcy, bankruptcy proceedings, taxes, order of satisfaction of claims, restoration of solvency.

Сегодняшний институт банкротства, с его реабилитационным механизмом, не благоприятен ни для должника, ни для кредиторов. Как правило должник, при открытии банкротного дела надеется восстановить свою платежеспособность. Кредиторы, участвующие в процедуре банкротства, пытаются защитить свои права и интересы и вернуть вложенные средства.

По окончании банкротного дела, должник, как правило, ликвидируется, а предъявленные требования кредиторов, зачастую, остаются неудовлетворенными.

Ликвидации должника предшествует процедура конкурсного производства. Именно в конкурсном производстве налогообложение, за счет многочисленных изменений и дополнений в налоговое законодательство и законодательство о банкротстве, вызывает много сложностей и споров.

Налоговый орган не является добровольным кредитором [1] и придерживается прокредиторской концепции [2] института банкротства при которой должник практически всегда уничтожается.

Поэтому тема налоговых последствий, связанных с открытием процедуры конкурсного производства, и их влияние на восстановление платёжеспособности должника, в судебной практике, в научной среде, и в среде практикующих специалистов остается актуальной и дискуссионной.

С 2021 года в соответствии с пп. 15 п. 2 ст. 146 НК РФ все операции по реализации товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав, осуществляемые предприятием-банкротом, не признаются объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость (НДС).

С даты признания налогоплательщика несостоятельным (банкротом) возникает обязанности по восстановлению НДС, ранее принятого к вычету. Согласно пп. 2 п. 3 ст. 170 НК РФ «входной» НДС восстанавливается:

- по реализованным, с момента банкротства, имущественным правам и товарам- в квартале, в котором произведена реализация;
- по товарам (работам, услугам, имущественным правам), которые используются для производства и продажи товаров в процессе хозяйственной деятельности после признания должника банкротом- в квартале, когда они начинают использоваться для их производства и продажи.

При наличии недвижимого имущества, которое не реализовано, а используется в хозяйственной деятельности налогоплательщика, после признания его банкротом, налог на добавленную стоимость, ранее правомерно принятый к вычету по объектам недвижимости, подлежит восстановлению в порядке, установленном статьей 171.1 НК РФ. В случае если с момента ввода объектов недвижимости в эксплуатацию и начисления по ним амортизации прошло менее 10 лет, то НДС подлежит восстановлению и уплате в бюджет за IV квартал каждого календарного года из оставшихся до окончания десятилетнего срока, рассчитываемого с момента начала начисления амортизации в налоговом учете, исходя из одной десятой суммы налога, ранее принятой к вычету.

Сумма восстановленного НДС является текущим требованием и подлежит удовлетворению в режиме пятой очереди текущих платежей должника.

Целями конкурсного производства является ликвидация предприятия должника и соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

Правовая норма по восстановлению НДС применяется к должнику уже, признанному банкротом. Восстановление входного НДС, как следствие введения конкурсного производства, нарушает принцип соразмерности уже, существующей пропорции требований кредиторов, и направлено на удовлетворение интересов ФНС за счет ущемления прав остальных участников дела о банкротстве.

Если с восстановлением НДС по товарам, логика ФНС понятна. Налог на добавленную стоимость был ранее возмещен налогоплательщиком в облагаемой налогом деятельности, а поскольку деятельность не подлежит налогообложению налогом на добавленную стоимость, то его необходимо восстановить.

А вот порядок восстановления НДС по недвижимому имуществу, используемому в хозяйственной деятельности налогоплательщика-банкрота вызывает вопросы и требует совершенствования. Правильнее было бы восстанавливать НДС с остаточной стоимости имущества.

Одной из реабилитационных процедур банкротства является мировое соглашение [3, 4].

В случае заключения мирового соглашения положения подпункта 15 пункта 2 статьи 146 НК РФ прекращаются после вступления в силу определения арбитражного суда и не имеют обратной силы, то есть все операции, произведенные в период банкротства, в том числе восстановление налога на добавленную стоимость, остаются без изменения и подлежат удовлетворению при заключении мирового соглашения.

Этот же порядок восстановления налога на добавленную стоимость применяется и в случае прекращения конкурсного производства и перехода к внешнему управлению.

Таким образом, можно сделать вывод, что восстановление НДС в том порядке, который предложен ФНС препятствует восстановлению платежеспособности должника.

Согласно законодательству о банкротстве погашение возникших обязательств происходит в определенной очередности.

После принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и введении в отношении него процедуры банкротства налог на имущество и земельный налог погашаются в режиме пятой очереди текущих платежей.

В 2021 году высшая судебная инстанция указала на то, что расходы на уплату текущей задолженности по земельному налогу и налогу на имущество в отношении предмета залога при банкротстве залогодателя погашаются в первоочередном порядке за счет выручки от реализации заложенного имущества до начала расчетов с залоговым кредитором [5].

Налог на имущество организации и земельный налог, начисленные в ходе ведения хозяйственной деятельности должником, при эксплуатации предмета залога, покрываются в первоочередном порядке за счет средств, поступивших от эксплуатации данного имущества.

Спорным остается вопрос очередности уплаты налога на прибыль организаций при получении организацией-банкротом доходов от реализации имущества в ходе процедуры банкротства.

Налоговый орган придерживается мнения, что по общему правилу реализация имущества является объектом обложения налога на прибыль.

Соответственно, у организации-банкрота после торгов должно возникнуть новое обязательство перед бюджетом по уплате налога на прибыль со стоимости проданного имущества. При этом строго формально такое обязательство является текущим и будет подлежать удовлетворению в первую очередь [6].

Противоположное мнение присутствует в судебных делах. В судебной практике отмечено, что обязательства по уплате налога на прибыль организаций при получении организацией-банкротом доходов от реализации имущества в ходе процедуры банкротства не могут признаваться текущими требованиями, а являются зарегистрированными [7].

Возможность перехода из конкурсного производства к внешнему управлению, и возможность заключения мирового соглашения позволяют восстановить платёжеспособность должника.

Рассмотрим влияние налоговых последствий на возможность восстановления платёжеспособности на примере должника.

Решением Арбитражного суда АО «АГРОФИРМА» признано несостоятельным (банкротом) и в отношении него открыто конкурсное производство.

Основным видом деятельности предприятия-банкрота является выращивание овощей, бахчевых, корнеплодных и клубнеплодных культур, грибов и трюфелей

Общая сумма обязательств перед кредиторами составляет 295 962 тыс. руб., в том числе сумма реестровой задолженности 251 533 тыс. руб., сумма текущих обязательств 44 429 тыс. руб.

В отношении должника не вводились финансовое оздоровление (и) или внешнее управление. Экономические расчёты, проведенные конкурсным управляющим подтверждают возможность восстановления платёжеспособности. Согласно ст. 146 Закона о банкротстве должник может воспользоваться

возможностью перехода к внешнему управлению. Также должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченный орган вправе заключить мировое соглашение.

В ходе конкурсного производства предприятие-банкрот сдало в аренду часть имущества (объекты недвижимости) и руководствуясь Налоговым кодексом, Письмами ФНС России и Минфина России [8, 9, 10] должник восстанавливает в четвертом квартале 2022 года НДС в сумме 10 828 тыс. руб. В случае начала эксплуатации всех объектов недвижимости налогоплательщик-банкрот восстановил бы НДС в сумме 12 512 тыс. руб.

Исходя из заданных параметров мирового соглашения восстановление платежеспособности должника возможно по истечению трех лет.

За время исполнения мирового соглашения планируется реализовать продукции на сумму 684 886 тыс. руб. (без учета НДС). Расходы должны составить 413 981 тыс. руб., чистая прибыль составит 295 602 тыс. руб. Сумма полученной субсидии 45 863 тыс. руб.

В соответствии с действующим законодательством реализация сельхозпродукции облагается НДС по ставке в 10%, приобретенные материалы, услуги, сельскохозяйственная техника и т.д. облагаются налоговой ставкой в размере 20%. В результате вместо уплаты НДС налогоплательщик получает право на получение возмещения данного налога из бюджета. Для рассматриваемого налогоплательщика налог на добавленную стоимость, подлежащий возмещению, составит 13 760 тыс. руб. (без учета суммы НДС, подлежащего восстановлению в порядке, установленном статьей 171.1 НК РФ).

Как отмечалось ранее, предприятие является сельскохозяйственным товаропроизводителем и в добанкротный период субсидировалось. Поэтому при выборе реабилитационной процедуры предпочтение следует отдать мировому соглашению.

Для подтверждения исполнения мирового соглашения одним из конкурсных кредиторов предлагается заключить договор о совместных операциях, согласно которому должник представляет имущество и финансирует материальные расходы, а конкурсный кредитор финансирует трудовые расходы (заработную плату, налоги и отчисления с ФОТ).

Сумма налогов, подлежащих уплате представлена в таблице 1.

Заключение мирового соглашения даст возможность, за счет переноса на конкурсного кредитора расходов на оплату труда, и использования налоговых льгот и преференций, значительно снизить сумму налогов и налоговую нагрузку, что несомненно позволит полностью восстановить платежеспособность должника.

Таблица 1

Сумма налоговых обязательств должника за 2017-2026 гг.

Период	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023-2026гг.
Сумма налоговых обязательств (тыс.руб.)	27 183	31 608	23 108	9 941	9 020	18 313	12 462

Заключение мирового соглашения даст возможность, за счет переноса на конкурсного кредитора расходов на оплату труда, и использования налоговых льгот и преференций, значительно снизить сумму налогов и налоговую нагрузку, что несомненно позволит полностью восстановить платежеспособность должника.

Возвращаясь к данным таблицы хочется отметить, что сумма налогов в 2022 году составила 18 313 тыс.руб. при выручке в 3 150 тыс. руб. Как видно норма по восстановлению налога на добавленную стоимость в процедуре конкурсного производства не оставляет должнику шансов на финансовую реабилитацию.

Таким образом, существующая концепция налогового законодательства в процедурах банкротства не заинтересована в сохранении должника и направлена на его уничтожение, даже при наличии реальной возможности восстановления его платежеспособности.

Список использованной литературы:

1. Ткачев А.А. Приоритетное удовлетворение требований налоговых органов в процедурах банкротства России и зарубежных стран [Электронный ресурс] // Вестник арбитражной практики. 2019. № 6. С. 74 - 80 // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

2. Механизмы банкротства и их роль в обеспечении благосостояния человека: монография / А.З. Бобылева, Д.Е. Горев, Ю.А. Зайцева и др.; отв. ред. С.А. Карелина, И.В. Фролов. [Электронный ресурс] М.: Юстицинформ. 2022. 312 с. // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

3. Рубцова Н.В., Махоткина С.Н. К вопросу о сущности мирового соглашения как процедуры банкротства субъектов предпринимательской деятельности // Научный поиск в современном мире: сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции, Махачкала, 31 января 2014 года. Том Часть 2.- Махачкала: Общество с ограниченной ответственностью «Апробация». 2014.- С. 169-170

4. Гринь Е.А., Иванчик И.С. Мировое соглашение при процедуре банкротства //Государство, право и общество: вопросы теории и практики: Материалы второй Всероссийской научно-практической конференции, Сочи, 07-08 февраля 2020 года / Отв.редактор В.И. Скрябин.- Сочи: Индивидуальный предприниматель Нефедов Дмитрий Владимирович. 2020.- С.91-99

5. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 3 (2021) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 10.11.2021) [Электронный ресурс] // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

6. О налоге на прибыль при получении организацией-банкротом доходов от реализации имущества в ходе процедуры банкротства Письмо Минфина России от 01.02.2022 № 03-03-07/6429 [Электронный ресурс] // «Нормативные акты для бухгалтера». 2022. № 6 // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 22.01.2021 № Ф05-18274/2020 по делу № А40-70249/2019 [Электронный ресурс] // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

8. О восстановлении НДС, принятого к вычету по приобретенным (построенным) объектам недвижимости (ОС) организацией, признанной несостоятельной (банкротом) Письмо ФНС России от 17.06.2021 № СД-4-3/8474@ [Электронный ресурс] // ЭЖ-Бухгалтер (Бухгалтерское приложение). 2021. № 25 // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

9. О восстановлении НДС при реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав должником-банкротом, а также при использовании им в хозяйственной деятельности ОС - объектов недвижимости Письмо Минфина России от 04.03.2022 N 03-07-11/15694 [Электронный ресурс] // ЭЖ-Бухгалтер (Бухгалтерское приложение). 2022. № 12 // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

10. О восстановлении НДС при реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав организации-банкрота, а также при использовании ею в хозяйственной деятельности ОС, являющихся объектами недвижимости. Письмо Минфина России от 16.03.2021 № 03-07-11/18337 [Электронный ресурс] // доступ из справ.-правовой системы «Консультант-плюс» (дата обращения 28.04.2023)

УДК 338.24

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

А.А. Майкова

A.A. Maikova

*ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский Политехнический Университет Петра
Великого»*

*Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Peter the Great
St. Petersburg Polytechnic University"*

Аннотация: В статье отражена тенденция развития субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) через долю ВВП, на которую приходится сектор МСП. Отражены задачи, которые при эффективном и стабильном развитии малого и среднего предпринимательства могут быть решены. Приведен ряд ограничений или сдерживающих факторов, которые затормаживают экономический прогресс в части совершенствования сектора МСП и даны рекомендации по нейтрализации данных факторов. Приведена статистическая информация о количестве субъектов малого и среднего предпринимательства за период с 2018 по 2022 гг, а также ежемесячное изменение индекса RSBI.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, МСП, эффективное развитие, деловая активность, предпринимательская деятельность.

Abstract. The article reflects the development trend of small and medium-sized businesses (SMEs) through the share of GDP, which accounts for the SME sector. The tasks that can be solved with the effective and stable development of small and medium-sized businesses are reflected. A number of restrictions or constraints that hinder economic progress in terms of improving the SME sector are given, and recommendations are given to neutralize these factors. Statistical information is provided on the number of small and medium-sized businesses for the period from 2018 to 2022, as well as the monthly change in the RSBI index.

Key words: small and medium business, SMEs, effective development, business activity, entrepreneurial activity.

Keywords: small and medium enterprises, SMEs, effective development, business activity, entrepreneurial activity.

Стабильное развитие экономики страны зависит от стабильного развития субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в регионах. МСП выступает важнейшим социально-экономическим институтом. МСП носит региональный характер и имеет ключевое значение в экономике региона и направлено на формирование целостной конкурентной среды экономики. Роль малого и среднего предпринимательства высока, так как оно формирует инновационный потенциал экономики и повышает общую эффективность экономической системы [1].

В развивающихся странах доля в ВВП, на которую приходится сектор МСП составляет около 50-60% [2]. Так, например, МСП в экономике Китая составляет порядка 60%. Экономика Китая отличается технологичностью, крупномасштабными капитальными вложениями, высокой производительностью труда. В Российской Федерации данный процент составляет 20% и в последнее время существенно не изменяется, более того имеет колебания в сторону снижения. Так, в 2017 году показатель был равен 22%, в 2018 снизился до 20,4%, в 2019 поднялся на 0,3%, в 2020 еще на 0,1%, достигнув пика и вновь снизился и на 2021 год составил 20,3% [3].

Меры, которые разработаны рамках проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в перспективе должны увеличить долю МСП в экономике России.

Перечислим ряд задач, которые способно решить эффективное развитие МСП-сектора:

- повышение уровня занятости;
- снижение уровня безработицы;
- создание комфортной социальной среды;
- удовлетворение локального спроса;
- развитие региональных рынков;
- способствование экономическому развитию региона;
- удовлетворение потребностей населения;
- повышение качества производимых товаров и услуг в силу конкуренции;

—инновационное развитие региона.

Так, принимая во внимание роль и задачи МСП сектора необходимо развивать деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России. Увеличивать ключевые качественные показатели, которые отражают эффективность и результативность МСП-сектора через реализацию различных мероприятий в том числе финансовых мер поддержки.

Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах, которое необходимо и важно для стабильной экономики страны в целом, сталкивается с рядом ограничений, которые затормаживают экономический прогресс в части совершенствования сектора МСП. К ряду таких ограничений или сдерживающих факторов относятся:

- высокие риски и неопределенность на внутреннем рынке;
- недостаточная доступность для субъектов МСП основных ресурсов развития, в том числе финансовых ресурсов;
- низкий уровень предпринимательской активности, в том числе из-за недостаточности юридических и экономических знаний;
- недостаточно сформированный положительный имидж предпринимательства;
- недостаточность навыков и опыта в сфере предпринимательской деятельности;
- низкий уровень привлекательности субъектов малого бизнеса как сферы занятости;
- недостаточный уровень вовлеченности в региональные и международные рынки, так как ориентир преимущественно на локальный рынок;
- недостаточное развитие инфраструктуры для ведения деятельности;
- низкий уровень доверия бизнеса государству;
- неэффективная работа институтов развития;
- недостаточный уровень распространения информации о возможных мерах поддержки и новых возможностях.

Перечень сдерживающих факторов обширен, они включают в себя как группу факторов внешнего характера, так и внутреннего. Вне зависимости от характера группы, данные ограничения препятствуют развитию МСП, тем самым ограничивая экономическое развитие в целом. Значимость малого и среднего предпринимательства объясняется и тем, что эффективное развитие приносит государству не только экономические, но и политические дивиденды [4].

Так, МСП сталкивается с рядом ограничений, которые выступают сдерживающими факторами. Для того, чтобы сектор МСП демонстрировал успешные показатели, необходимо чтобы их развитие вышло на новый уровень. Для достижения данной цели важна реализация мер, которые имеют направленность на нейтрализацию сдерживающих факторов. Перечислим ряд возможных мер [5]:

- стимулировать спрос крупных компаний, которые могут выступать заказчиками, на услуги субъектов малого и среднего предпринимательства;

—анализ эффективности мер стимулирования и проведение необходимых корректировок;

—предоставление информационной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;

—интенсивная реализация тренингов и обучений для субъектов малого и среднего предпринимательства, а также корректировка их учебного плана с учетом потребностей и тенденции экономической среды;

—повышение интереса к бизнес-инкубаторам, деятельность которых направлена не только на поддержку малых предприятий, но и на создание новых;

—и др.

Число субъектов микропредприятий, малых, средних, а также общее число субъектов МСП представлено в таблице 1. Информация собрана на основе статистических данных единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства Федеральной налоговой службы [6].

Таблица 1. Количество субъектов МСП с 2018 по 2022 гг.

	По состоянию на:				
	10.12.2018	10.12.2019	10.12.2020	10.12.2021	10.12.2022
Количество субъектов, всего:	6 042 898	5 924 681	5 702 150	5 839 009	5 969 046
в том числе					
-микро	5 772 301	5 682 690	5 467 434	5 608 075	5 738 336
-малые	251 730	224 898	217 021	213 024	212 716
-средние	18 867	17 093	17 695	17 910	17 994

Из таблицы 1 видно, что число субъектов до 2020 года имело отрицательную динамику. С 2020 года наблюдается рост количества субъектов МСП. Однако, стоит отметить, что численность малых предприятий с 2017 по 2022 год снижается, а увеличение числа средних предприятий за 2022 год незначительно. Динамика увеличения достаточно нестабильна, наблюдаются колебания и отсутствует прорыв увеличения субъектов МСП. Причиной такого наблюдения выступают сдерживающие факторы, ряд таких ограничений были приведены выше в тексте статьи.

Индекс RSBI – это индикатор деловой активности малого и среднего предпринимательства в России. Значение данного индекса рассчитывается ежемесячно. Индекс RSBI выступает ключевым индикатором для оценки состояния предпринимательства и «бизнес-настроения». «ОПОРА РОССИИ» и Промсвязьбанк совместно реализуют расчёт данного показателя. Значение данного индекса интерпретируется с оценки его отклонения от величины равной 50 пунктам. Если индекс RSBI принимает значение выше 50, то можно говорить о росте деловой активности, если ниже 50, то о спаде деловой активности.

Проследим динамику изменения данного индекса в период с января 2022 года по март 2023 года [7].

Из таблицы 2 и рисунка 1 можно сделать вывод о том, что в марте, апреле, мае, октябре, ноябре 2022 года, наблюдался спад деловой активности. Как отмечает общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» в марте спад связан в первую очередь с сокращения выручки предпринимателей. В апреле наблюдается небольшой подъем, который отражает снижение нервозности МСБ в отношении санкций, но значение индекса все также ниже 50. В мае индекс вновь снизился. В октябре 2022 года индекс опустился ниже нейтральной зоны впервые с мая, а в ноябре индекс незначительно вырос. В январе 2023 года индекс находится в зоне роста деловой активности, феврале его значение увеличилось, а в марте снизилось, но значение составляет более чем 50.

Таблица 2. Изменение индекса RSBI в период с января 2022 года по март 2023 года.

Дата	Индекс RSBI
01.22	53,1
02.22	53,6
03.22	47,7
04.22	48,7
05.22	48,4
06.22	50,5
07.22	51,1
08.22	53,0
09.22	50,9
10.22	48,5
11.22	49,2
12.22	50,5
01.23	51,7
02.23	53,9
03.23	53,5

На рисунке 1 отражена информация из таблицы 2 в графическом виде.

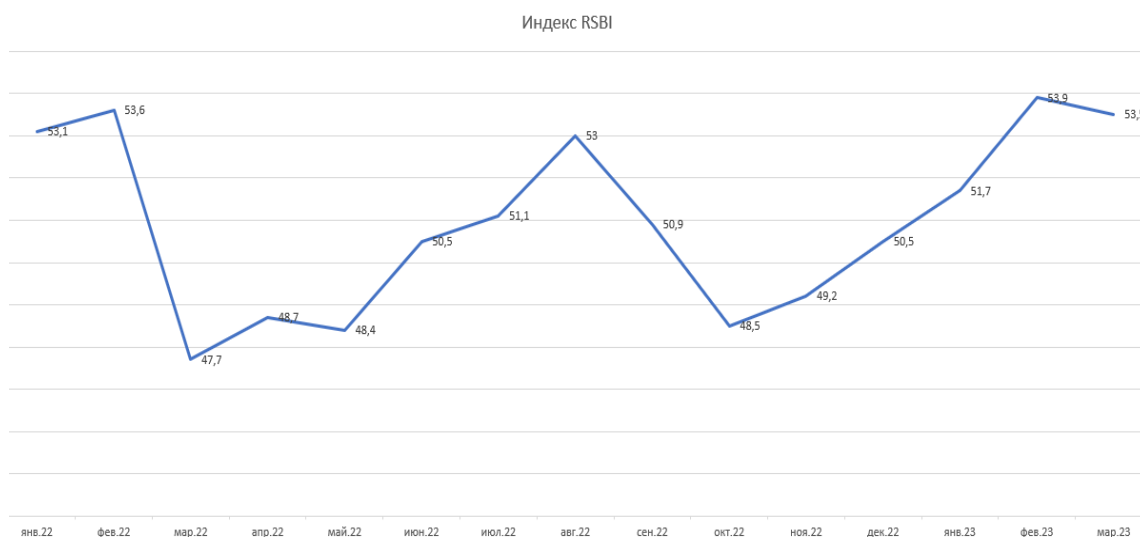


Рисунок 1 – Изменение индекса RSBI

Сегодня государство предлагает широкий спектр мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Данные меры применимы, как и для начинающих свою предпринимательскую деятельность субъектов, так и для зрелых компаний.

Таким образом, субъекты МСП сталкиваются с различными трудностями в развитии своей экономической деятельности, существует ряд сдерживающих факторов, которые также тормозят ведение эффективной предпринимательской деятельности. Для увеличения эффективности предпринимательской деятельности, а также увеличения уровня конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства необходимо проводить мероприятия, которые будут нацелены на решение данных задач. Одной из главных целей является увеличение доли в ВВП, на которую приходится МСП-сектор. Реализация комплекса мер по содействию развитию субъектов МСП способно оказать положительное влияние на увеличение доли МСП-сектора.

Список использованной литературы:

1. Балдина, Ю. А. Роль и место субъектов малого и среднего предпринимательства в современных экономических условиях / Ю. А. Балдина // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2016. – Т. 26, № 4. – С. 7-10.
2. Малый бизнес и его роль в экономике России // Открытый журнал URL: <https://journal.open-broker.ru/economy/malyj-biznes-i-ego-rol-v-ekonomike-rossii/> (дата обращения: 10.05.2023).
3. Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 10.05.2023).
4. Алуян, В. С. Малый бизнес как фактор развития национальной экономики / В. С. Алуян // Научно-методический электронный журнал "Концепт". – 2016. – № S6. – С. 1-7.

5. Проблемы и перспективы развития малых и средних предприятий в контексте достижения технологического суверенитета // Росконгресс URL: <https://roscongress.org/materials/problemy-i-perspektivy-razvitiya-malykh-i-srednikh-predpriyatiy-v-kontekste-dostizheniya-tekhnologich/> (дата обращения: 07.05.2023).

6. Единый реестр малого и среднего предпринимательства // Федеральная налоговая служба URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 07.05.2023).

7. Индекс Russia Small Business Index // ПСБ URL: <https://www.psbank.ru/Business/RSBI> (дата обращения: 08.05.2023).

УДК 338.242

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

THE ROLE OF INNOVATION IN THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Е.С. Остафичук

E.S. Ostafichuk

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

Аннотация: в рамках статьи рассмотрен процесс развития инновационного предпринимательства в Российской Федерации. Приводится общее представление основных национальных программ, реализуемых в России, в поддержку. Рассматриваются объемы финансирования инновационных проектов. Обобщаются меры поддержки инновационного предпринимательства со стороны государственных структур, частных и иностранных инвесторов. Исследованы тенденции и перспективы дальнейшего развития инновационного предпринимательства РФ.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, экономика, технологии, инвестирование, венчурные проекты, бизнес.

Abstract: the article considers the process of development of innovative entrepreneurship in the Russian Federation. The general presentation of the main national programs implemented in Russia in support is given. The volume of financing of innovative projects is considered. Measures to support innovative entrepreneurship by government agencies, private and foreign investors are summarized. The trends and prospects of further development of innovative entrepreneurship of the Russian Federation are investigated.

Keywords: innovative entrepreneurship, economics, technology, investment, venture projects, business.

Развитие инноваций потенциала является одним из важнейших факторов экономического роста в мире и в России. Мировой опыт показывает, что страны с высоким уровнем инновационного развития имеют более стабильный экономический рост и возможность продолжать его в долгосрочной перспективе.

Инновации и инновационное предпринимательство тесно связаны между собой. Инновации представляют собой нововведения, которые могут применяться в

различных сферах бизнеса и общества. Инновационное предпринимательство, в свою очередь, означает использование инноваций для создания новых продуктов, услуг и бизнес-моделей, которые позволяют компаниям эффективно конкурировать на рынке и создавать ценность для своих клиентов.

Инновационное предпринимательство играет ключевую роль в современной экономике. Ключевыми примерами успешного инновационного предпринимательства в мире являются США, Япония, Южная Корея, Швеция, Финляндия, Германия и Китай. Эти страны имеют высокий уровень инвестиций в инновации, развитую инновационную инфраструктуру, широкое использование высоких технологий и высокую конкурентоспособность на мировом рынке, что способствует экономическому росту.

В условиях политического кризиса, а частности в условиях санкционного гнета со стороны ЕС, Россия испытывает трудности с традиционным предпринимательством. Однако, именно в периоды кризиса возникают новые возможности для развития инновационного предпринимательства.

Инновационное предпринимательство позволяет предлагать новые решения по улучшению производительности и процессов, развивать новые продукты и услуги, и использовать новые модели бизнеса. Это способствует развитию экономики, увеличению конкурентоспособности и созданию новых рабочих мест.

Инновационное предпринимательство – является новой моделью ведения бизнеса, полностью изменяя уже устоявшиеся принципы и методики осуществления экономической деятельности.

Разработка совершенно новых теоретико-методических подходов и прикладных основ является важной задачей для обеспечения развития современных предприятий на основе инноваций в условиях динамической внешней среды. Такие подходы и основы должны учитывать особенности функционирования предприятий в условиях быстро меняющейся экономической среды, включая изменения в технологических и маркетинговых трендах, изменения в законодательстве и регулирующих механизмах, изменения в потребительском поведении и требованиях рынка.

Среди ключевых методов, которые могут быть использованы для обеспечения развития современных предприятий на основе инноваций, можно выделить следующие:

1. Использование системной интеграции как метода обеспечения функционирования предприятий в условиях динамической внешней среды.
2. Разработка инновационного бизнес-планирования, который позволит обеспечить адаптацию предприятия к условиям динамической внешней среды.
3. Системное управление инновациями как метод обеспечения высокого уровня конкурентоспособности предприятий.
4. Использование методов гибкого управления процессами производства и организационной культуры предприятия, что позволит реагировать на изменения внешней среды.
5. Создание благоприятной экосистемы для инновационных предпринимателей, включая финансовую и инфраструктурную поддержку.

Таким образом, разработка теоретико-методических основ и прикладных подходов обеспечения развития современных предприятий на основе инноваций является важной задачей, которая должна быть решена с учетом особенностей функционирования динамической внешней среды.

Стоит отметить, что в настоящее время рост национальной экономики в большей степени предопределено развитием инновационного потенциала экономического сектора государства. Определенную роль играют и государственные политики, направленные на поддержку инновационных отраслей и предприятий.

Инновационное развитие предприятий имеет ряд преимуществ, включая повышение их конкурентоспособности, развитие новых рынков и продуктов, снижение затрат, усиление репутации и бренда компании. Кроме того, инновационные предприятия могут сопровождаться высокой рентабельностью и доходностью.

Динамика развития инновационного предпринимательства в России может быть оценена с помощью статистических показателей развития инноваций (табл. 1).

Анализируя представленную статистику, наблюдается рост выпуска инновационной продукции, соответственно растут все составляющие затрат на выпуск инновационной продукции, особенно затраты на приобретение основных фондов.

Таблица 1 — Динамика основных показателей инновационной деятельности в РФ в 2010–2020 гг. [1]

Год	Объем выпуска инновационной продукции, млн руб.	Затраты на инновационные разработки, млн руб.	В том числе:		
			НИОКР	Приобретение основных фондов	Конструирование и проектирование
2010	987 844,1	307 186,9	43 231,0	181 036,8	22 051,5
2015	1 045 830,5	400 803,8	83 318,6	216 611,8	27 500,7
2018	1 154 876,3	453 876,9	93 564,9	320 003,9	23 400,1
2019	1 234 578,2	498 465,0	98 675,9	312 458,8	25 675,3
2020	1 398 765,9	654 876,9	102 453,0	340 675,1	27 543,8
2021	1 432 652,0	812 603,6	119 621,5	368 710,6	31 260,5

В меньшей степени развивается сфера науки, о чем говорят достаточно низкие, в равнении с остальными затратами, затраты на НИОКР. Существует несколько причин, по которым НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) в России пока не развиты на должном уровне:

1. Недостаточное финансирование. НИОКР требуют больших объемов финансирования, но в России средства на научные исследования и разработки порой недостаточно.

2. Неразвитая инфраструктура. Для научных исследований и разработок нужна соответствующая инфраструктура, такая как современные научные центры и лаборатории. В России таких учреждений еще недостаточно.

3. Низкая эффективность системы управления научными исследованиями. Зачастую сложно оценить результаты научных работ и понять их влияние на развитие науки, технологий и экономики, что приводит к неэффективному расходованию ресурсов.

4. Низкий уровень коммерциализации результатов научных исследований. Часто исследования не приводят к созданию коммерчески успешных продуктов и услуг, что снижает их экономическую эффективность.

5. Отсутствие квалифицированных кадров. Не всегда удается найти достаточное количество квалифицированных специалистов, способных проводить научные исследования и разработки.

Для дальнейшего развития НИОКР в России необходима смена приоритетов в государственной политике и увеличение финансирования в данной области. государственное финансирование играет важную роль в формировании условий для развития инновационного предпринимательства. Государство может направлять средства на создание подходящих инфраструктурных объектов, на научно-исследовательские работы, на мероприятия по стимулированию инноваций и другие формы поддержки.

Целесообразно рассмотреть затраты государственного бюджета на формирование и поддержку условий для инновационного предпринимательства (табл.2)

Таблица 2 — Динамика бюджетных отчислений на гражданские НИОКР

Показатель	2020	2021	2022
Расходы федерального бюджета на гражданские НИОКР, всего млрд руб.	505.61	518.87	540.65
Прирост к предыдущему году, %	+23.9	+2.6	+4.2
Увеличение по сравнению с законопроектом на 2018–2020 гг., каждый год, в процентах	+14.4	+14.6	-

В 2019 году, в связи с длительной коронавирусной пандемией произошел существенный спад научно-технической деятельности, в связи с этим объем бюджетных средств на НИОКР с 2019г. были перенесены в бюджетные планы на ближайшие три года – 2020–2022 гг. Согласно статистике, это поспособствовало колоссальному приросту за 2020 год по сравнению с 2019 годом (почти на 24%), а в ближайшие два года темпы роста составят около 3–4% в год.

Государственная программа "Научно-техническое развитие Российской Федерации" является основной программой, предусматривающей выделение средств на инновационное предпринимательство и другие научные нужды. Эта программа охватывает широкий спектр деятельности - от фундаментальных исследований до трансфера технологий, ориентированных на конкретные практические результаты, и включает в себя финансирование научных работ, обучение и переподготовку научных кадров, создание инфраструктуры для научных исследований и инноваций, поддержку научно-технической кооперации и международного сотрудничества и прочие мероприятия.

В рамках этой программы выделяются средства на разные направления, включая направления, связанные с развитием и коммерциализацией инноваций. Например, программы "Развитие инновационной деятельности" и "Трансфер технологий" финансируют проекты, направленные на создание и развитие инновационных компаний, усиление их конкурентоспособности на международном рынке, а также создание условий для практической реализации новых научных и технологических разработок в промышленности и экономике в целом. Однако помимо этой программы, существуют и другие, предусматривающие поддержку инновационного развития в регионах России, в рамках специальных проектов и инновационных клубов и т.д.

Расходы по программе составили: 740,7 млрд руб. в 2020 году, 795,9 млрд руб. в 2021 году и 870,7 млрд руб. в 2022 году [2, с. 217].

Финансирование научных исследований, в том числе фундаментальных, является одним из приоритетных направлений государственной политики в России. В связи с этим, в последние годы наблюдается увеличение объема выделенных государством средств на поддержку фундаментальных исследований.

Согласно Федеральному закону "О научной и научно-технической деятельности", программой фундаментальных исследований Российской Федерации определяются приоритеты в области фундаментальных исследований, а также финансовые и материально-технические меры, предусмотренные для реализации этих приоритетов. Программа составляется на 10 лет и пересматривается ежегодно.

Российский научный фонд (РНФ) и Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) также являются важными источниками финансирования фундаментальных и прикладных исследований в России [3, с. 987]. Оба фонда регулярно проводят конкурсы на финансирование проектов, в том числе и фундаментальных исследований. Положительным фактом является то, что РФФИ и РНФФИ в совокупности выделяют около трети бюджетных ассигнований на фундаментальные исследования, что свидетельствует о высокой приоритетности фундаментальных исследований в научной политике государства (рис.1).

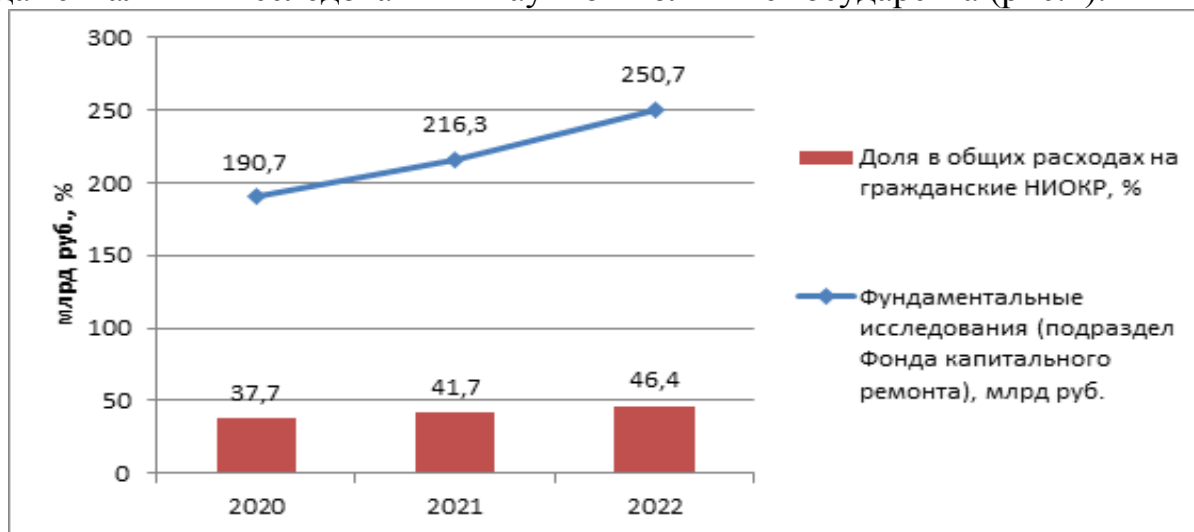


Рисунок 1. Средства специализированных фондов, направляемые на развитие инновационного предпринимательства [4]

Несмотря на значительное бюджетирование различных направлений НИОКР, однозначно данных средств недостаточно для интенсивного масштабного развития, поэтому надежда на активизацию внебюджетного финансирования [5, с. 218]. Внебюджетное финансирование может являться эффективным способом поддержки прикладных исследований. В настоящее время есть ряд программ, направленных на стимулирование инвестиций в инновационную сферу за счет привлечения частных инвесторов и компаний.

Например, Национальная технологическая инициатива (НТИ) России, созданная в 2015 году, ставит перед собой цель привлечения внебюджетных средств для развития современных технологий и их коммерциализации. Она включает в себя множество различных проектов и программ, в том числе поддержку стартапов, инновационных компаний и технопарков, а также разработку технологических платформ, которые будут привлекать частные инвестиции в различные отрасли.

Кроме того, существуют различные программы государственно-частного партнерства, направленные на развитие инфраструктуры инноваций, стимулирование потребностей потребителей в новейших технологиях, создание благоприятных условий для инвестирования и др.

Согласно официальной статистике РБК, на 2022г. государственные венчурные инвестиции выросли на 65% по сравнению с предыдущим годом. Однако несмотря на то, что частных инвесторов значительно меньше, частные инвестиции превышали государственные почти вдвое. Как уже отмечалось ранее, среди государственных инвесторов наиболее активными оказались Российский фонд прямых инвестиций (РФИ) и Российская венчурная компания (РВК). Критической ситуацией оказалась в разрезе иностранных инвестиций в венчурные проекты – произошло уменьшение объемов инвестирования в 7 раз за год (с 12,6 млрд руб. в 2018 году до 1,8 млрд руб. в 2019 году) [4].

Уменьшение объема иностранных инвестиций в венчурные проекты может быть связано с рядом факторов, включая санкции, нестабильность финансовых рынков, рост геополитических рисков и другие экономические и политические факторы. Однако это также может быть связано с тем, что у многих иностранных инвесторов может отсутствовать достаточное понимание текущей экономической и политической ситуации в России, что создает дополнительные риски для инвестиций.

В то же время, рост частных венчурных инвестиций может свидетельствовать о том, что отечественные инвесторы все больше увеличивают свою заинтересованность в инвестировании в российские технологические проекты. Это может быть связано с растущим интересом в развитии науки и технологий в России, а также с тем, что многие предприниматели и инвесторы видят в венчурных проектах перспективные возможности для получения высоких доходов.

Многие крупные предприятия в России продолжают ориентироваться на бюджетные инновации для развития своих технологических возможностей. Это может быть связано с тем, что получение государственной поддержки может быть более надежным и предсказуемым источником финансирования, чем поиск частных

инвесторов. Кроме того, государственные инвестиции могут быть связаны с определенными обязательствами по развитию определенных технологий или отраслей, что может быть выгодно для крупных предприятий, работающих в этих областях.

В 2022 г. инструменты господдержки получили: 73% крупных предприятий, 46% средние компании и 43% малый бизнес [4].

С каждым годом государственные институты развития предлагают все больше инструментов для поддержки предприятий, особенно тех, которые участвуют в реализации Национальной технологической инициативы. Это позволяет предприятиям получать не только финансовую поддержку, но и другие виды поддержки, например, консультативную и информационную.

Различные «пакеты поддержки», которые могут включать в себя субсидии, льготы, гранты, кредиты и другие инструменты, обеспечивают более гибкую поддержку предприятий в зависимости от их потребностей и приоритетов развития. Таким образом, предприятия могут выбирать наиболее подходящий набор инструментов для реализации своих технологических проектов и улучшения своей конкурентоспособности.

Кроме того, государственные институты развития могут также предоставлять не только финансовую поддержку, но и инструменты для развития бизнес-инфраструктуры, а также поддерживать создание сетей и альянсов между компаниями. Все это может способствовать более успешной коммерциализации технологий и развитию инновационного экосистемы в регионах.

Также стоит упомянуть программу "Территория инноваций", которая является важным инструментом для поддержки инновационного развития в регионах России. Программа направлена на создание инновационных центров, технопарков, промышленно-инновационных комплексов и других инфраструктурных объектов, которые могут стать платформой для развития науки и технологий в регионах.

Мониторинг целевых индикаторов программы "Территория инноваций" показывает, что программа действительно достигает своих целей. Рост количества организаций научно-технологической сферы, увеличение числа инновационных проектов и повышение уровня инновационной активности в регионах свидетельствуют о положительном влиянии программы на инновационное развитие (рис.2).

Анализируя представленный график, можно сделать вывод, что наблюдается рост числа субъектов РФ, которые осуществляют активные инвестиции в развитие инновационной деятельности в регионе. Также увеличивается число субъектов РФ, которые смогли за последние 10 лет удвоить экспорт высокотехнологичной продукции.

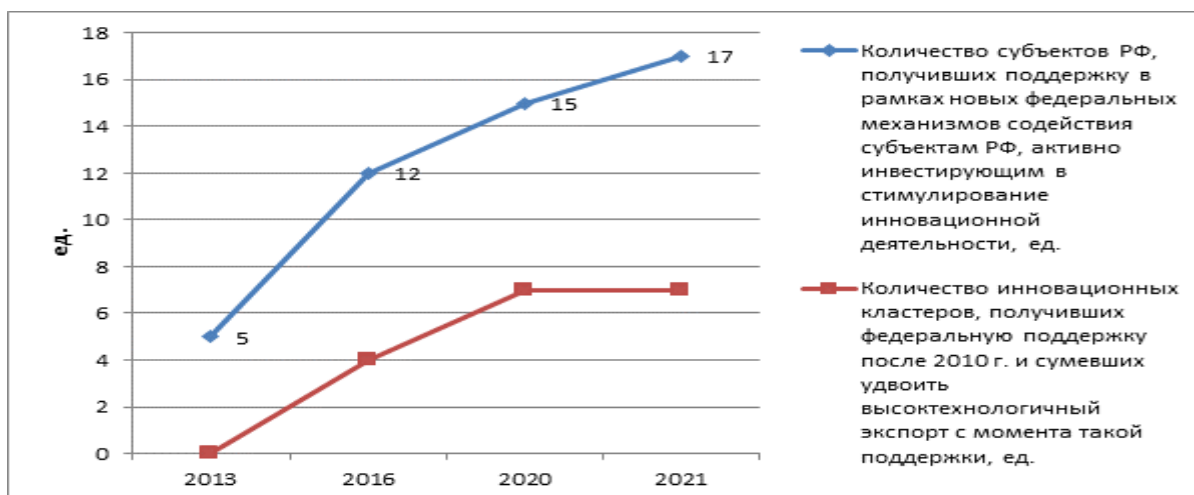


Рисунок 2. Динамика основных индикаторов программы «Территория инноваций» [6]

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что использование инновационных технологий способствует усилению конкурентоспособности российских предприятий и обеспечению роста экономики России в целом. Рост венчурных инвестиций, как государственных, так и частных, может быть положительным сигналом для российской экономики и его дальнейшего развития, особенно в контексте стремления к инновационному развитию, которое является одним из приоритетов правительства.

Список использованной литературы:

1. Раздел «Инновации». Сайт Федеральной службы статистики. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science (дата обращения: 10.05.2023).
2. Климентьева А.Ю. Создание условий органами местного самоуправления для развития инновационного предпринимательства // Экономика, предпринимательство и право. – 2018. – № 4. – с. 213-222.
3. Кадацкая Д.В., Лаврова Ю.С. Тенденции развития инновационного технологического предпринимательства в условиях цифровой экономики // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – № 2. – с. 985-992.
4. Russian Economy in 2019. Trends and outlooks. / Issue 41. - Moscow: Gaidar Institute Publishers, 2020. – 596 p.
5. Зимин В.А., Морозова Г.А., Набойщиков А.В. Инновационные процессы в промышленности // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 1. – с. 23-27.
6. Проект «Территория инноваций». Rusinvestforum.org. [Электронный ресурс]. URL: <https://rusinvestforum.org/exhibition/innovation-space> (дата обращения: 11.01.2022).

УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА
РОССИИ

**THREATS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN
PHARMACEUTICAL MARKET**

Т. В. Прокопьева, А. А. Харина, С. А. Ческидова

T.V.Prokopyeva, A. A. Kharina, S. A. Cheskidova

Бюджетное учреждение высшего образования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры
«Сургутский государственный университет»

Budget institution of higher education of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug - Yugra "Surgut
State University"

Аннотация: производство фармацевтической продукции, наличие лекарственных препаратов обширного спектра действия говорят о национальной безопасности, социальном развитии и культуре населения, экономическом потенциале государства и росте благосостояния человека. Рассмотрение этих вопросов позволит определить сложившиеся реалии рынка фармацевтики, определяя значимость его существования и стабильности функционирования и развития, существующие проблемы и потенциал возможного развития.

Ключевые слова: фармацевтическая компания, рынок, угрозы, заболеваемость, болезни.

Abstract: the production of pharmaceutical products, the availability of broad-spectrum drugs speak of national security, social development and culture of the population, the economic potential of the state and the growth of human well-being. Consideration of these issues will make it possible to determine the current realities of the pharmaceutical market, determining the significance of its existence and stability of functioning and development, the existing problems and the potential for possible development.

Keywords: pharmaceutical company, market, threats, morbidity, diseases.

Ключевые слова: рынок фармацевтической продукции, проблемы функционирования, заболеваемость, пандемия.

Введение. Отечественный рынок фармацевтической продукции представляет собой один из секторов экономики, для которого свойственна позитивная динамика развития [1], указывающая на наличие необходимой поддержки государства в сфере противодействия заболеваемости граждан, признание мировым сообществом, а также формирование здоровой социальной и экономической среды. По итогам 2020 года Российская Федерация вошла в число десятку лидеров среди всех стран мира с наиболее развитым фармацевтическим рынком. Несмотря на его значительные объемы, государство занимает только 30 место по объемам продаж лекарственной продукции на душу населения [2].

Актуальность данного исследования обусловлена высоким уровнем значимости проблемы поддержания здоровья населения и повышения качества его жизни, как в России, так и в других странах мира. В последние годы отечественный фармацевтический рынок подвергся серьезным изменениям, которые, прежде всего, вызванным реализацией политики импортозамещения и введенными в отношении страны ограничительными санкциями. Помимо этого, на рынок лекарственных

препаратов продолжает оказывать влияние негативные последствия, вызванные прошедшей пандемией COVID-19. Указанные факторы подталкивают российский рынок фармацевтики к переходу на новый уровень, адаптации к сложившимся условиям, реформам и модернизации [4].

Среди основных направлений, по которым в настоящее время осуществляется развитие отечественного фармацевтического рынка, можно отметить следующие: увеличение объемов производства, в соответствии с текущими потребностями конечных потребителей; интеграция в глобальную систему фармакологии; стимулирование инвестиционной деятельности, направленной на поддержку отечественных компаний по производству лекарственных препаратов [6].

Для фармацевтической продукции во все времена был свойственен повышенный спрос, что обусловлено периодическим возникновением новых тяжелых заболеваний, вспышками сезонных эпидемий, которые могут привести к смерти людей. Для поддержания здоровья населения необходима разработка соответствующих качественных вакцин и лекарственных препаратов. Больной человек теряет работоспособность, что наносит значительный вред экономике страны.

Анализ статистики заболеваемости по различным направлениям за период 2020-2022 гг. Уровень заболеваемости населения зависит от множества различных факторов. Этот показатель применяется для оценки реального состояния общественного здоровья. Он влияет на уровень утраты трудоспособного населения и смертности в государстве, от которых зависит общее количество экономически активных граждан, а также состояние здоровья следующих поколений [9]. Рост заболеваемости населения указывает на наличие проблем, связанных с работой поликлиник, больниц, лечебно-профилактических учреждений. Выявление слабых сторон в действующей системе здравоохранения способствует осуществлению необходимых организационных, профилактических и лечебных мероприятий, реализуемых на различных уровнях – государственном, региональном, муниципальном. Показатель заболеваемости населения позволяет получить компетентным органам власти необходимые сведения, которые применяются для последующего планирования бюджета, выделяемых материальных ресурсов на здравоохранение, необходимых для оказания медицинской помощи [7].

Уровень заболеваемости населения с одной стороны указывает на степень доступности предоставляемой в стране медицинской помощи, а с другой – на распространенность различных патологий [4,5]. Статистика заболеваемости населения Российской Федерации за период 2020-2021 гг. по различным классам болезней отражена в таблице 1.

В 2021 по сравнению с 2019 годом заболеваемости населения по основным классам болезней снизились по всему показателю, кроме болезней органов дыхания, темы роста по данным заболеваниям составляют 1,13%. В целом наблюдается положительная динамика.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом в значительной степени увеличилось количество людей, страдающих от нарушений пищеварительной системы, пониженного иммунитета, болезней кроветворных органов, крови, болезней,

связанных с новообразованиями, поражением эндокринной системы, расстройством питания и различными нарушениями обмена веществ. Важно отметить, что в 2021 году уменьшилась общая заболеваемость по осложнениям беременности, родов и послеродового периода.

Необходимо обратить особое внимание на наличие достаточно сложной ситуации с широким распространением вирусных инфекций. В 2021 году в Российской Федерации было выявлено случаи заражения более 200 различными вирусами: коронавирусы, вирусы гриппа А и В, вирусы парагриппа, аденовирусы, РС-вирусы (респираторно-санцитиальные вирусы) и т.д. [3]

Таблица 1 – Статистика заболеваемости населения Российской Федерации за период 2020-2021 гг. по различным классам болезней, тыс. чел.¹ [9]

Все болезни	2019	2020	2021	Темпы роста, % 2021/2019гг
	114512	111294	125022	1,09
некоторые инфекционные и паразитарные болезни	3902	2999	3115	0,79
новообразования	1744	1440	1484	0,85
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	613	480	514	0,83
болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ	2117	1617	1670	0,78
болезни нервной системы	2172	1836	1975	0,9
болезни глаза и его придаточного аппарата	4410	3507	3632	0,82
болезни уха и сосцевидного отростка	3669	3008	3112	0,84
болезни системы кровообращения	5136	4303	4456	0,86
болезни органов дыхания	52278	54273	59382	1,13
болезни органов пищеварения	4693	3855	3921	0,83
болезни кожи и подкожной клетчатки	5977	4979	5194	0,86
болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	4451	3663	3894	0,87
болезни мочеполовой системы	6528	5268	5383	0,82
осложнения беременности, родов и послеродового периода	2126	1974	1960	0,92
врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения	292	243	253	0,86
травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин	13270	11908	12192	0,91

Данная группа заболеваний является самой распространённой в мире в период с 2020 по 2022 гг. Результаты анализа заболеваемости ОРВИ в период 2020–2022 гг. отражены на рисунке 1.

¹ Данные за 2022г. отсутствуют на сайте <https://rosstat.gov.ru/folder/13721>



Рисунок 1 – Динамика заболеваемости ОРВИ в РФ с 2020-2022 г. [9]

По причине стремительного распространения коронавирусной инфекции COVID-19 эпидемиологическая ситуация в России стала резко меняться с января 2020 г. Еще несколькими месяцами ранее на территории страны наблюдался достаточно низкий уровень заболеваемости ОРВИ, возникновение которого было обусловлено традиционной сезонной циркуляцией респираторных вирусов не гриппозной этиологии (РС-вирусов, аденовирусов, вирусов парагриппа и т.д.). Рост заболеваемости произошел в декабре 2019 г., когда на 100 тыс. населения приходилось 659,3 зараженных. Однако данный показатель был ниже базовой предэпидемической линии на 5,8%. Частота госпитализации больных была ниже предэпидемической линии на 21,4% [8]. Это указывало на достаточно легкое клиническое протекание заболевания.

Выявленная в 2019 г. тенденция по заболеваемости ОРВИ в России стала меняться на фоне широкомасштабного распространения коронавирусной инфекции COVID-19. Так, средняя заболеваемость ОРВИ по стране за 2020 г. выросла на 11,5% по сравнению с предыдущим годом (22 711,0 и 20 335,0 случаев на 100 тыс. населения соответственно). В 2021 г. эта тенденция усилилась в большинстве федеральных округов. Рост средней заболеваемости по стране увеличился на 15,6%. На фоне распространяющейся пандемии COVID-19 прослеживалась тенденция в увеличении как максимальных, так и минимальных показателей (максимальный и минимальный показатели заболеваемости ОРВИ в 2020 г. были зафиксированы в Северо-Западном и Северо-Кавказском федеральных округах, достигнув отметки 31 823,5 и 8 884,2 на 100 тыс. населения соответственно; максимальный и минимальный показатели заболеваемости ОРВИ в 2021 г. были зафиксированы в Уральском и Северо-Кавказском федеральных округах достигнув отметки 39 038,8 и 10 623,2 на 100 тыс. населения соответственно).

В 2022 г. общее количество случаев заражения ОРВИ начало сокращаться. Специалисты, руководствуясь полученными статистическими данными, указывают на сохранение угрозы роста случаев заболеваемости ОРВИ на территории РФ в ближайшие пять лет.

На протяжении всего 2020 г. население многих стран мира активно следило за новостями, связанными с распространением COVID-19: общее количество

заразившихся; вторая и третья волны заболевания; меры, предпринимаемые правительствами различных государств для противодействия пандемии; процесс разработки вакцины; число вакцинированных людей; побочные эффекты, вызываемые вакциной; экономический ущерб, нанесенный введением ограничительных мер и т.д. Очевидно, что вспышка коронавирусной инфекции COVID-19 является ключевым фактором, оказавшим наибольшее влияние на рынок лекарственных препаратов в период 2020-2022 гг. Сложившаяся на отечественном фармацевтическом рынке ситуация усугублялась введенными экономическими санкциями.

Фармацевтический рынок Российской Федерации в период 2020-2022 гг. Функционирование отечественного фармацевтического рынка во многом зависит от трех ключевых элементов: парафармацевтический, государственный и коммерческий. На рисунке 2 наглядно отражен удельный вес каждого из указанных звеньев [7].

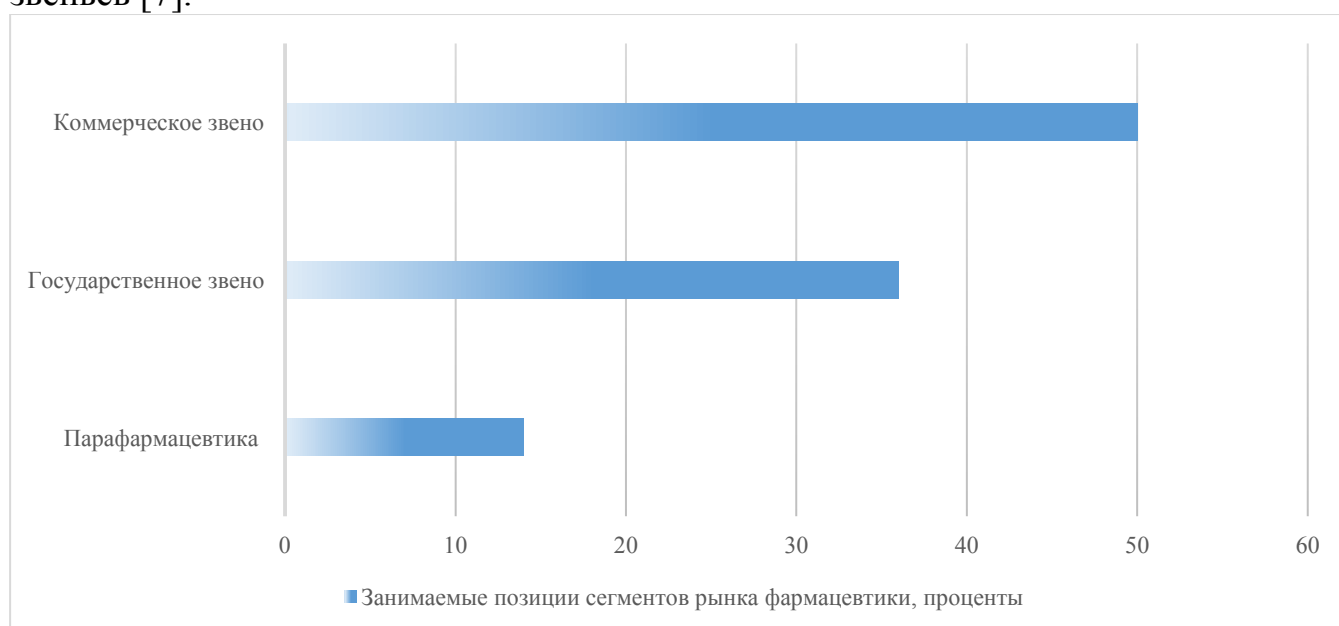


Рисунок 2 – Занимаемые позиции сегментов фармацевтического рынка, проценты [7]

Отраженные на рисунке 2 сведения указывают на то, что коммерческое звено занимает наибольший удельный вес на отечественном фармацевтическом рынке. Далее проведем его более глубокий анализ на базе информации, представленной в Ежемесячном розничном аудите фармацевтического рынка.

По мнению ведущих российских специалистов, реакция населения на распространение пандемии COVID-19, являющегося конечным потребителем лекарственных препаратов, оказала значительное влияние на развитие фармацевтического рынка в 2020 году. Он продемонстрировал рост на 9,8% в денежном выражении вместо 5-6%, прогнозируемых экспертами.

В период 2020-2022 гг. было реализовано лекарственных средств на общую сумму: в 2020 г. – 92,4 млрд р., в 2021 г. – 103,0 млрд р., в 2022 г. – 105,6 млрд р.

Удельный вес реализованных дорогостоящих препаратов составил: в 2020 г. – 47,8%, в 2021 г. – 50,9%, в 2022 г. – 56,0% [3]. Представленные статистические данные указывают на значительный рост рынка дорогостоящих лекарственных средств. Пик продаж пришелся на ноябрь 2022 г., когда показатель реализации дорогостоящих препаратов вырос на 5,1% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г.

На начало 2021 года, как и годом ранее, на российском фармацевтическом рынке наблюдалось преобладание отечественных препаратов. На рисунке 3 отражено соотношение удельной доли российских и зарубежных лекарств, реализованных в коммерческом сегменте в январе 2020 и 2021 года, в натуральном выражении.

Однако если сравнивать удельные доли реализованных импортных и отечественных лекарственных препаратов в стоимостном выражении, преобладают первые. На рисунке 4 отражена соответствующая статистическая информация на конец января 2020 и 2021 гг.

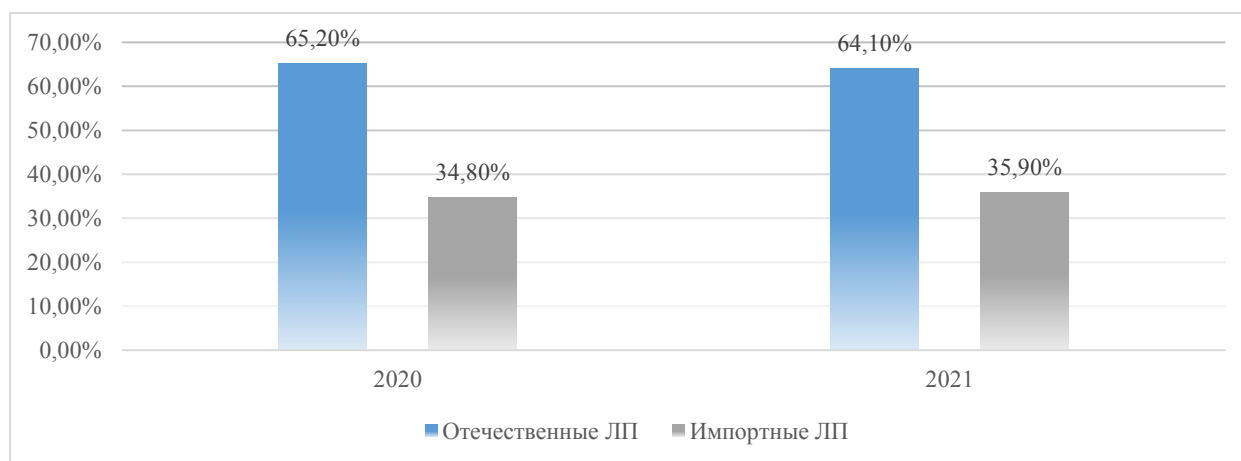


Рисунок 3 - Соотношение удельной доли российских и зарубежных лекарств, реализованных в коммерческом сегменте в январе 2020 и 2021 года, в натуральном выражении, % [9]

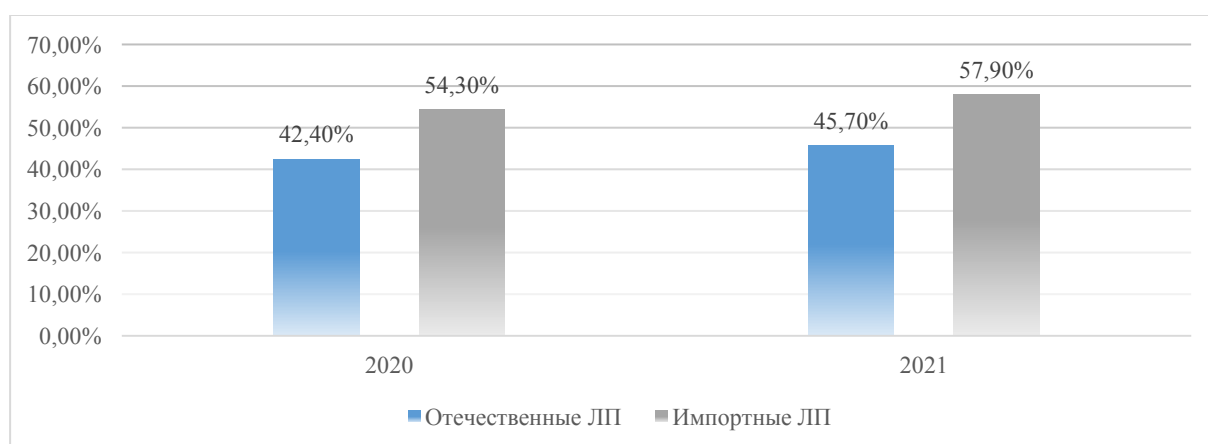


Рисунок 4 – Соотношение удельной доли российских и зарубежных лекарств, реализованных в коммерческом сегменте в январе 2020 и 2021 года, в стоимостном выражении, % [9]

Несмотря на это, в конце 2020 года в России наблюдался рост производства отечественных препаратов на 3,6%. В таблице 2 отражены наиболее продаваемые лекарственные препараты отечественного производства за период 2020-2022 гг., а также их удельная доля в общем объеме реализованной фармацевтической продукции в стоимостном и натуральном выражении [3].

Результаты проведенного анализа указывают на то, что наибольший удельный вес среди всех реализованных лекарственных препаратов в стоимостном и натуральном выражении приходится на средства, предназначенные для лечения и профилактики сердечно-сосудистых, респираторных заболеваний, а также заболеваний пищеварительной системы.

Таблица 2 – Динамика удельной доли реализованных лекарственных препаратов отечественного производства в стоимостном и натуральном выражении за период 2020-2022 гг.

Наименование препаратов	Удельный вес от стоимостного объема продаж, проценты			Удельный вес от натурального объема продаж, проценты		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,4	18,1	18,1	15,4	16,1	15,9
Сердечно-сосудистые заболевания	12,9	12,9	14,3	13,5	13,1	14,0
Заболевания респираторной системы	11,4	12,2	13,1	15,2	16,3	17,3
Для лечения нервной системы	10,6	11,0	11,7	7,3	15,0	14,6
Противомикробные препараты, применяемые на системном уровне	13,7	10,8	7,5	11,1	9,6	7,2
Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,0	7,8	7,7	7,5	7,7	7,7
Иммуномодуляторы и противоопухолевые аппараты	2,7	3,0	3,1	1,3	1,4	1,5
Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	4,8	5,1	5,2	3,0	3,1	3,2

Необходимо обратить особое внимание на значительное увеличение удельной доли реализованных лекарственных препаратов, предназначенных для лечения респираторных заболеваний, на ноябрь 2022 г., среди которых три группы средств относятся к лечению коронавирусной инфекции:

- лекарственные препараты, прием которых оказывает благоприятное воздействие на кровь и кроветворение (рост на 13,5%);
- иммуномодуляторы и противоопухолевые аппараты (рост на 18,9%);
- противомикробные препараты, применяемые на системном уровне (рост на 39,9%).

Следующие компании стали лидерами по производству лекарственных препаратов на российском фармацевтическом рынке в 2021 г.: Отисифарм, Sanofi, Stada, Novartis, Bayer. Лучший результат показало предприятие Отисифарм, которому удалось реализовать фармацевтическую продукцию на общую стоимость около 4,5 млрд р. [8]

Наибольший прирост объема продаж на январь 2021 г. (относительно января 2020 г.) среди противовирусных препаратов наблюдался у «Арбидола» (на 404,7%), а у антибактериальных препаратов – у «Цефтриаксона» (на 382,4%) и «Левифлоксацина» (на 463,1%).

Говоря о росте объемов реализации лекарственных препаратов, отнесенных к группе [L], особенно стоит отметить «Бронхо-Мунал» (на 57,5%), «Гриппферон» (на 166,3%) и «Ингарон» (на 225,4%).

Кроме того, в значительной степени вырос объем реализации средств, предназначенных для лечения и профилактики эмболии, тромбозов, улучшения состояния крови и стимуляции кроветворения, а именно: «Прадакс» (на 37,6%), «Курантил» (на 65,9%), «Эликвис» (на 79,2%).

Основные факторы, оказывающие деструктивное воздействие на отечественный рынок лекарственных препаратов. В последние годы проблема развития фармацевтического сектора является одной из наиболее актуальных, поскольку является определяющей для обеспечения национальной безопасности. Изменения, протекающие во внешней среде, приводят к формированию различных угроз и рисков для интенсификации процесса производства отечественных лекарственных препаратов. Решение указанной проблемы неразрывно связано с верным определением динамики и характера протекающих изменений во внешней среде. К главным угрозам для российского фармацевтического рынка, возникших в условиях санкций, можно отнести следующие:

- информационная: утрата имеющейся репутации, отсутствие необходимых информационных технологий, способствующих продвижению российской продукции;
- кадровая: низкий уровень профессиональной подготовки специалистов, осуществляющих трудовую деятельность в фармацевтической отрасли;
- технико-технологическая: отсутствие отечественных технологий полного цикла, инновационных производственных технологий, которые предполагают реализацию всех стадий производственного процесса от формирования фармацевтической субстанции до создания готового лекарственного препарата, предлагаемого конечному потребителю;
- финансовая: снижение объема получаемой прибыли; резкие колебания курса национальной валюты; высокий уровень инфляции.

Помимо указанных выше угроз, можно отметить следующие факторы, деструктивно воздействующие на российский фармацевтический рынок:

- возникновение различных логистических проблем после ухода иностранных компаний [6];
- недостаточный уровень государственной материальной поддержки, которая необходима для финансирования крупных проектов, разработки и проведения лабораторных испытаний новых лекарственных препаратов;
- сокращение инвестиционной активности;
- наличие бюрократических препятствий, множества пробелов в налоговом законодательстве, затрудняющих процесс адаптации отечественных производителей к новым рыночным условиям [9].

Для преодоления негативного влияния обозначенных деструктивных факторов и угроз необходима активизация работы по следующим направлениям:

1. Внесение изменений в действующую систему налогообложения, способствующих оптимизации применяемых инструментов ценообразования;
2. Формирование конкурентоспособной и благоприятной среды для развития отечественных фармацевтических предприятий;
3. Создание эффективной системы подготовки и переподготовки специалистов, осуществляющих трудовую деятельность в фармацевтической отрасли;
4. Совершенствование действующей законодательной базы, призванной регулировать правоотношения, возникающие в сфере фармакологии;
5. Повсеместное распространение инновационных производственных технологий;
6. Предоставление необходимой финансовой поддержки со стороны государства предприятиям, производящим лекарственные препараты.

Уход иностранных компаний с отечественного фармацевтического рынка порождает необходимость в возрождении института производственных аптек. Производственная аптека – учреждение, которое обладает правом самостоятельно выпускать лекарственные препараты по индивидуальным дозировкам, отраженным в рецептах врачей [4]. Введение подобной меры даст возможность персонифицировать издержки производства к конкретным пациентам, включая молодых людей, которые составляют основной социальный и экономический потенциал государства. Также это поможет повысить уровень доверия населения страны к отечественным производителям лекарственных препаратов, улучшить степень профессиональной подготовки работников фармацевтической отрасли, сократить безработицу. Аптечное производство может выступать в качестве продукта взаимодействия различных лечебных организаций, дополнительных услуг, которые позволят минимизировать негативные последствия существующих проблем в сфере здравоохранения.

Производственный потенциал фармацевтической отрасли, который во многом определяет степень насыщенности рынка, необходимо развивать на базе импортозамещения. Важно оказать финансовую поддержку инновационным разработкам, осуществляемым клиническим исследованиям, а также

перспективным проектам, связанным с производством качественных лекарственных препаратов.

Заключение. Темпы развития фармацевтического сектора экономики во многом зависят от уровня платежеспособности граждан. Падение реальных доходов населения негативно сказывается на финансовой устойчивости всей медицинской отрасли, включая фармакологию. Экономический кризис оказывает деструктивное воздействие на уровень здоровья населения, что вызывает угрозу национальной безопасности всего государства. Проведение глубокого анализа рынка лекарственных препаратов позволяет выявить наиболее острые проблемы. В текущих условиях, когда в отношении Российской Федерации были введены многочисленные экономические санкции, государство должно оказать финансовую поддержку предприятиям, работающим в фармацевтической отрасли, сформировать конкурентную среду для ее дальнейшего развития, а также благоприятные условия для разработки высококачественных отечественных лекарственных препаратов.

Список использованной литературы:

1. Войтенко Б.А. Перспективы развития российского рынка фармацевтической продукции // Московский экономический журнал. 2019. № 2. С.136 – 145.
2. Данные Национального рейтингового агентства. Аналитический обзор. Фармацевтический рынок РФ – государство нам поможет? [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ranational.ru/sites/default/files/ReportNRAPharmaAugust2020.pdf (дата обращения: 24.03.2023)
3. Данные АО «Группа ДСМ»: фармацевтический рынок России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: pdf (дата обращения: 23.01.2023) 7. Аналитические отчеты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://dsm.ru/marketing/freeinformation/analytic-reports/> (дата обращения: 24.03.2023)
4. Костин К.Б., Шанава Л.А. Ключевые тенденции развития российского фармацевтического рынка в условиях неопределенности // Экономика, предпринимательство и право. 2022. № 12 (5). С.1638 – 1658.
5. Какие компании ушли из России: список на 21 января 2023 года. Режим доступа: <https://grandguide.ru/kakie-kompanii-uhodyat-iz-rossii/> (дата обращения: 24.03.2023)
6. Программа «Фарма – 2030»: нам чужого не надо. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.katrenstyle.ru/pharmacy/farma2030_nam_chuzhogo_ne_nado (дата обращения: 24.03.2023)
7. Перспективы российского рынка лекарственных препаратов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://smart-lab.ru/blog/news/852258.php> (дата обращения: 24.03.2023)
8. Фармацевтический рынок России 2021: влияние пандемии и стратегии развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/farmatsevticheskiy-rynok-rossii-2021-vliyanie-pandemii-i-strategii-razvitiya/> (дата обращения: 24.03.2023)

9. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13721> (дата обращения: 24.03.2023)

УДК 330.111.62:37.014.54

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА
И ЕЁ ОТРАЖЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

**INTELLECTUAL PROPERTY : ECONOMIC NATURE AND ITS REFLECTION
IN EDUCATION**

Н.Н. Скороход

N.N. Skorokhod

ФГБОУ ВО «Луганский государственный педагогический университет», Луганск

*Lugansk State Pedagogical
University, Lugansk*

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы экономического содержания интеллектуальной собственности. Современная экономика определяется как «экономика знаний» по критерию характера её основных ресурсов. Образование становится основой новой экономики. Показано, что тип экономики и деятельности в сфере образования обусловлены отношениями экономической интеллектуальной собственности, которая имеет различные правовые формы выражения.

Abstract: The article deals with the issues of the economic content of intellectual property. The modern economy is defined as the "knowledge economy" by the criterion of the nature of its main resources. Education is becoming the foundation of the new economy. It is shown that the type of economy and activity in the field of education are determined by the relations of economic intellectual property, which has various legal forms of expression.

Ключевые слова: образование, собственность, интеллектуальная собственность, присвоение, общественное присвоение, авторское право.

Keywords: education, property, intellectual property, appropriation, public appropriation, copyright.

Знания, информация, и программное обеспечение
являются виртуальной нефтью XXI столетия,
поэтому на них не должно быть монопольного права
О. Молденхауер

Современное социально-экономическое развитие характеризуется увеличением роли и значения факторов интеллектуализации и информатизации хозяйственной деятельности. В научной литературе долгосрочные тенденции экономического развития и технологического прогресса связывают с приоритетом интеллектуальной деятельности, которая находит отражение в формировании «экономики знаний» или «интеллектуальной экономики» [8].

Целью исследования в статье является выяснение вопроса об экономической природе интеллектуальной собственности и её противоречиях, а также отражения отношений интеллектуальной собственности в образовании.

Проблемы собственности и интеллектуальной собственности находят широкое отражение в специальных исследованиях. Елисеев А.Н., Иноземцев В.Л., Сергеев А., Стиглиц Дж., Жуков В.И., Мизес Л., Хейне П. и другие учёные рассматривают отношения собственности в социально-экономическом, экономико-правом и морально-нравственном аспектах [4;5;9].

В политико-экономическом смысле специфика отношений собственности и сосуществования различных её форм объективно обусловлены уровнем развития производительных сил и характером общественного разделения труда [6, с. 318]. Последнее может обуславливать обособление различных видов общественного труда в форме частного труда, что органично отношениям частной собственности на средства производства. Либо общественное разделение труда приводит через развитие и углубление кооперации к общественной форме общественного труда. Этому случаю имманентна общественная собственность.

Одной из особенностей трансформации собственности на современном этапе развития научно-технической революции является возрастание роли интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность – это отношения, возникающие между субъектами по поводу присвоения интеллектуальных ресурсов, в том числе информации. По социально-экономической форме интеллектуальная собственность является общественной. Под общественным присвоением понимается совместное необособленное субъектами присвоение ресурсов при равном участии каждого.

Присвоение как таковое есть сам процесс труда, процесс преобразования, природы, вещей для удовлетворения потребностей людей. Интеллектуальная деятельность является особым процессом труда (присвоения), в этом процессе участвует те, кто подготовлен, образован, имеет соответствующие знания и умения, а отношения в этом присвоении (собственность) предполагают, что его участники (образованные, знающие люди) не могут обособливать друг от друга интеллектуальные ресурсы и, соответственно, интеллектуальные продукты. Сами данные ресурсы и продукты могут быть использованы и созданы только при условии их открытой доступности. Идея, которая рождается в голове учёного, возникает не на пустом месте, но в результате идей других участников такого рода деятельности. Объекты интеллектуальной собственности приобретают форму невидимых потоков, частиц информации, знания. Эти объекты, конечно, материализуются на различного рода носителях информации и знания. Обособление объектов интеллектуальной собственности (частное присвоение) невозможно, алогично по самой её природе.

Упорядочить данные отношения интеллектуальной собственности в праве весьма не просто. Необходимо учесть её индивидуально общественный характер, а, с другой стороны, определить долю каждого участника данных отношений в общем результате. Решение вопроса уходит в решение проблемы распределения. (В ряде случаев работники корпорации сетуют, что они в результате сложившейся

юридической практики в реализации интеллектуальной собственности, не получают заслуженных ими доходов). Например, в корпорациях США по условиям найма все изобретения являются собственностью корпораций, говорят, что имеет место обособление творческой личности от результатов её труда, что является одним из препятствий в развитии научно-технического прогресса. Мы не можем согласиться с выводом о том, что результат открытия, усовершенствования должен принадлежать его автору. Участник данного процесса (творческая личность) и не может претендовать на полный результат деятельности. Безусловно, коллектив корпорации, и даже не он только, а весь сектор интеллектуальной деятельности участвуют в создании данного результата. Речь должна идти о системе вознаграждения за результаты интеллектуальной деятельности, но никак не об обособлении их в частное присвоение.

В литературе рассматривают противоречия интеллектуальной собственности, разрешение которых должно обеспечить реализацию потенциала отношений собственности. К таким противоречиям относят: противоречие интеллектуальных продуктов товарной форме продуктов рыночного обмена; противоречие общественной природы интеллектуальной собственности формам её юридического выражения как частного права собственности; противоречие способа присвоения материального носителя интеллектуального продукта и идеальному (информационному, значимому) объекту интеллектуальной собственностью.

Право собственности как юридическое выражение экономической собственности включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом или объектом в ином виде (например, информации, знания). Превращение информации в знания представляет собой интеллектуальную деятельность.

Исследуя специфику интеллектуальной экономики, важно различать процессы генерации и объективизации знаний. Генерация знаний – это процесс создания нового знания путём переработки информации. Источником генерации нового знания выступает интеллектуальная активность: основанная на знаниях сознательная деятельность человека, способного накапливать, усваивать и творчески перерабатывать информацию.

Объективизация знаний – это процесс преобразования знания из субъективной в объективную форму, связанную с различными материальными носителями (техническое оборудование, документация, патенты, авторское право, базы данных, программы, книги и другое). Объективизация знаний не означает, что они освещаются, поскольку, породив вещь, материю, знания остаются по своей природе идеальным образованием.

Знания, вплетённые в социальную структуру общества, объединяют информацию и ценностные установки, формируют способность людей усваивать смысловые модели.

Отношения интеллектуальной собственности являются социально-экономической формой интеллектуальной деятельности, в том числе, деятельности в образовании. Именно, реализация этих объективных производственных отношений через систему юридического права, локальные нормативные акты

образовательных организаций, коллективные договоры и общественный договор позволяют раскрыть всю палитру экономических интересов педагогов и учёных, получить максимальный эффект от их деятельности.

Формами юридических прав интеллектуальной собственности являются авторское право и смежные права, право промышленной собственности, права на средства индивидуализации участников обмена интеллектуальных продуктов, прав на нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности.

Индустрия авторского права и смежных с ним прав (программного обеспечения, кинематографа, издательского дела и другое) занимает важное место в секторальной структуре информационного общества и является важной составляющей интеллектуальной деятельности и интеллектуальной собственности в образовании. Это не умаляет для системы образования значения и других прав.

Авторское право – экономико-правовой институт, регулирующий особые неимущественные и имущественные права авторов и их правопреемников в процессе создания и использования произведений науки, литературы и искусства. Авторское право возникло в XVII столетии. В 1952 году в Женеве была принята Международная конвенция об авторском праве, направленная на создание международно-правового института регулирования отношений в этой сфере для широкого круга государств.

Авторское право имеет такие специфические признаки:

1) распространяется на произведения науки, литературы, искусства, которые являются результатом особых форм творческой человеческой активности;

2) возникает независимо от предназначения, способа, формы подачи, художественных достоинств, научной ценности, литературных, научных произведений;

3) имеет смешанную природу, включая в состав права собственности, которые принадлежат к категории имущественных прав, и права личности, которые принадлежат к категории неимущественных прав;

4) возникают непосредственно с момента выражения произведения в определённой объективной форме, доступной для восприятия другими людьми; для осуществления авторского права не требуются регистрация и специальное оформление произведения;

5) является законодательно закреплённым исключительным правом творца определить себя автором произведения; воспроизводить, распространять, публиковать его определёнными способами, средствами; позволять другим лицам использовать произведение тем или иным способом;

6) не связано с правом собственности на материальный объект, в котором выражено произведение (бумажный носитель, плёнка, дискета и другое);

7) в процессе купли – продажи объектов авторского права передаётся ограниченная часть пучка правомочий;

8) существующая система отношений собственности относительно объектов авторского права основана на стремлении производителей обеспечить редкость своих благ (например, лицензионное соглашение программного обеспечения, как

правило, запрещает передачу программного продукта другим лицам, изменение программ, получения дохода на основе их распространения и другое);

9) в отличие от права собственности на материальные объекты, которое имеет фактически неограниченный (абсолютный) характер, собственность на объекты авторского права получает определённые ограничения, связанные с объёмом правомочий и сроком их действия.

Следует заметить, что авторское право составителя возникает в силу создания произведения. Однако воспользоваться им составитель может только, если договорится об этом с авторами используемых произведений. Для пользования этой возможностью автор и издатель помещают в своих сборниках специальные знаки, напоминающие об исключительных правах на созданное ими произведение. Например, знак копирайта, который указывает на то, что произведение и (или) другие части издания охраняются авторским правом, обозначен латинской буквой «С», заключенной в окружность, с указанием имени обладателя авторского права и года первого выпуска произведения в свет (статья 1271 Гражданского кодекса Российской Федерации) [3]. Этот знак охраны авторского права помещается на каждом экземпляре произведения.

Если издательство получает по договору с автором исключительное право на использование, то в книге проставляется «копирайт» этого издательства. А после истечения срока действия договора о передаче исключительных прав издательство не вправе проставлять свой «копирайт» (как не вправе издавать книгу без заключения нового договора) [1]. Необходимо отметить, что наличие или отсутствие такого знака на произведении никак не влияет на режим его правовой охраны. Основной целью проставления знака «копирайт» является сообщение возможным пользователям (лицам, которые хотели бы издать или иным образом использовать произведение) о том, что произведение охраняется авторским правом и что исключительные права на его использование принадлежат физическому или юридическому лицу, указанному после знака «копирайт» [2]. Надписи: «Все права защищены», или «Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав» являются напоминанием о праве автора на опубликование, воспроизведение и распространение своего произведения всеми дозволенными законом способами под своим именем, под условным именем (псевдоним) или без обозначения имени (анонимно). Они указывают на право автора в отношении неприкосновенности его произведения; на получение вознаграждения за использование произведения другими лицами, кроме случаев, указанных в Гражданском кодексе Российской Федерации [3].

Использование произведения без согласия автора и без уплаты авторского вознаграждения регулируется статьёй 1272 Гражданского кодекса Российской Федерации. Например, если оригинал или экземпляры правомерно опубликованного произведения введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации путем их продажи или иного отчуждения, дальнейшее распространение оригинала или экземпляров произведения допускается без согласия правообладателя и без выплаты ему вознаграждения.

Несмотря на то, что в соответствии со статьёй 1274 Гражданского кодекса Российской Федерации о допустимости воспроизведения произведения в личных целях без согласия автора и без уплаты ему авторского вознаграждения, это следует делать с обязательным указанием имени автора и источника заимствования. При этом воспроизведение научных, полемических, критических или информационных правомерно обнародованных материалов в виде цитат допускается в пределах, обусловленных целью издания, а воспроизведение в ином виде, в том числе в сборниках, допускается в объёме, оправданном информационной целью. На практике такой объём воспроизведения не должен превышать в общей сложности один авторский лист (примерно 40 тыс. знаков с пробелами) из произведений одного автора.

Вопросы правопреемства интеллектуальной собственности, защиты авторских прав весьма актуальны для современной образовательной организации. В современных условиях важно уметь защищать свои идеи и научные разработки от неправомерного использования, знать, как оценить научно-методический уровень своих произведений и их конкурентоспособность.

Знания и умения в реализации пучка прав интеллектуальной собственности позволят педагогу, учёному в полной мере почувствовать удовлетворение от своей деятельности и гармонизировать свои отношения в коллективе и в обществе. Удовлетворение от деятельности и ощущение справедливости в модели Портера-Лоурела рассматривается как предпочтительные факторы успеха и развития организации. В модели фигурируют пять переменных: затраты (C), восприятие (V), результаты (TP), вознаграждение (W), удовлетворение (Y). Важный вывод: результативный труд ведёт к удовлетворению. А удовлетворение обратно приводит к ещё более результативному труду: $Y=f(L)$, где L – результативный труд; обратная функция: $L=f(C;V;TP;W;Y)$ [7, с. 381-382]. На наш взгляд, данные функции особенно востребованы в образовательных организациях Российской Федерации.

Проблемными для педагога в плане признания и защиты его авторских прав являются произведения (рабочие программы, тематическое планирование, сценарии мероприятий, электронные программы, базы данных), которые он создает в рамках своей профессиональной деятельности. С 01.01.2008 согласно статье 1295 Гражданского кодекса Российской Федерации под служебным произведением понимается произведение науки, литературы или искусства, созданное в пределах, установленных для работника (автора) трудовых обязанностей. В данном случае произведение автора в образовательном учреждении является объектом коллективной собственности. Урегулирование интересов автора произведения и коллектива относится к числу достаточно острых проблем реализации экономической интеллектуальной собственности.

Регулятором в сфере интеллектуальной собственности в России является Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент), которая осуществляет функции:

- регистрации изобретений (объектов) и договоров в отношении объектов интеллектуальной собственности;
- правовую защиту интересов государства в этой сфере;

- контроль и надзор в сфере охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности;
- контроль и надзор в установленной сфере деятельности в отношении государственных заказчиков и организаций осуществляющих научно-исследовательские работы в данной сфере.

Для того чтобы защитить права на объект интеллектуальной собственности, необходимо зарегистрировать право, в противном случае признание права возможно не иначе как на основании судебного решения.

В условиях современного развития права интеллектуальной собственности нуждается в эффективной правовой защите. Лица, незаконно использующие объекты чужой интеллектуальной собственности, не только причиняют значительный материальный ущерб авторам (правообладателям), извлекая доходы, но и нарушают права и законные интересы общества и государства, подрывают основополагающие принципы экономики. Сложность доказательства данной категории дел в судах, незначительная мера наказания, предусмотренная за правонарушения в сфере интеллектуальной собственности, несомненно, требует внесения изменений в действующее законодательство, чтобы санкции за нарушение прав на интеллектуальную собственность приобрели превентивное (предупреждающее) значение. Полагаем, что идти по пути ужесточения наказания за правонарушения в сфере интеллектуальной собственности и, в частности интеллектуальной собственности в образовании, неэффективно. Правонарушитель будет более искусно обходить закон для избегания наказания.

Экономическая интеллектуальная собственность по своей сути является общественной (коллективной), поэтому закрепление права частной собственности в реализации данных отношений априори закладывает противоречия интересов участников сферы интеллектуальной деятельности и образования в том числе.

Актуальным, особенно важным в реализации интеллектуальной собственности является развитие моральных и нравственных прав собственности [10].

Формирование сознательной творческой личности – основной путь в развитии интеллектуальной деятельности, интеллектуальной собственности и это миссия системы образования.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ.
2. Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании в Российской Федерации» от 24.октября .2007 года № 232-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (с изменениями) / https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142
4. Елисеев, А.Н. Институциональный анализ интеллектуальной собственности / А.Н. Елисеев, И.Е. Шульга. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 190 с.

5. Иноземцев, В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М. : Academic, 1998. – 639 с.
6. Маркс, К. Морализующая критика и критицизирующая мораль / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. 2-е изд. – Т.4. – Ч. 1. – С. 318.
7. Мескон, М Основы менеджмента : Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
8. Сакайя, Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего / Т. Сакайя // Новая индустриальная политика на Западе : Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 337.
9. Стиглиц, Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М. : Аспект-Пресс, 1995. – 831 с.
10. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М. : Вильямс, 2005 (ГПП Печ. Двор). – 530 с.

УДК: 330.8, 330.101

СУЩНОСТЬ И ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ И КРИЗИСОВ

THE ESSENCE AND NATURE OF ECONOMIC CYCLES AND CRISES

В.В. Толстухин
V.V. Tolstukhin

*ФГБОУ ВО «Государственный университет просвещения» (МГОПУ)
State University of Education*

Аннотация: В статье раскрыты основные понятия, связанные с экономическими циклами. Представлены основные фазы циклов и их характеристики. Определены параметры экономических волн. Выделены разные методики для оценки экономических циклов. Кризис представлен наиболее яркой фазой экономического цикла. Перечислены основные характеристики кризисов. Обозначено, что для выделения и оценки параметров деловых циклов возможно использовать не только ВВП, но и динамику доли промышленного производства. Выделены факторы для оценки фаз экономического цикла. Выделены подходы к определению причин циклов современными экономистами. Обозначено, что знание особенностей циклов в экономическом развитии позволит выделить основные меры антикризисного управления.

Ключевые слова: экономический цикл, кризис, ВВП, промышленное производство, деньги.

Abstract: The article reveals the basic concepts related to economic cycles. The main phases of cycles and their characteristics are presented. The parameters of economic waves are determined. Different methods for assessing economic cycles are highlighted. The crisis is represented by the most vivid phase of the economic cycle. The main characteristics of crises are listed. It is indicated that it is possible to use not only GDP, but also the dynamics of the share of industrial production to identify and evaluate the parameters of business cycles. The factors for assessing the phases of the economic cycle are highlighted. The approaches to determining the causes of cycles by modern economists are highlighted. It is indicated that knowledge of the features of cycles in economic development will allow us to identify the main anti-crisis management measures.

Keywords: economic cycle, crisis, GDP, industrial production, money.

Циклическое развитие экономики интересовало разных ученых-специалистов. Тому доказательство немалое число теорий и суждений в части исследования циклов. Но, если циклическость в развитии национальной экономики доказана учеными К. Марксом, У. Митчеллом, Й. Шумпетером и др., то вопрос о природе циклическости остается открытым [1].

Отсутствие четких формул для определения продолжительности и последовательности экономических циклов определяют необходимость развития теории циклов, которая должна объяснить основания и причины, вызывающие колебания экономической активности.

Описание исследования

Современная экономическая литература содержит богатый терминологический аппарат относительно экономического цикла и его фаз [2].

Многообразие формулировок можно оправдать, например, различной длительностью спада. Так, стагнация – это период спада и застойных экономических явлений.

Длительный спад производства в течение нескольких лет, сопровождающийся высоким уровнем безработицы, называют депрессией. Когда спад производства наблюдается в течение шести или более месяцев – это рецессия. При пересечении кризисов (явлений и процессов), росте цен и ускорении инфляции используется термин «стагфляция».

В практике экономистами широко используется двухфазная модель цикла экономики (рис. 1).

На рис. 1 выделяется нисходящая фаза (интервал между точками В и D) (сокращение производства) и восходящая фаза (интервал между точками D и F) (подъем производства). Один период цикла состоит из двух фаз (временной интервал между двумя точками – на графике это интервал между точками В и F).

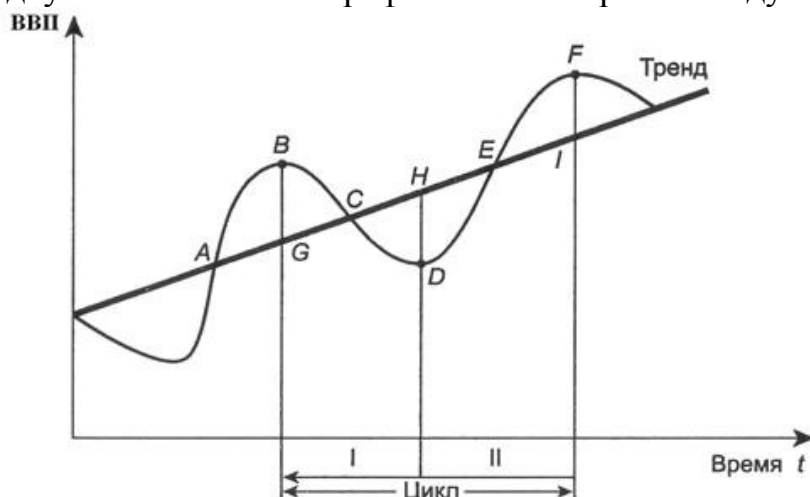


Рис. 1. Двухфазная модель экономического цикла

Принято наивысшую точку объема реального выпуска продукции называть «пик»; снижение объема выпуска продукции (до дна – «подошвы») – сокращение; наименьший объем реального выпуска продукции – дно («подошва»); период роста реального выпуска продукции – подъем.

Кривая на рис. 1 отображает колебания экономического цикла. Определяется изменение ВВП (объема производства) с наивысшими точками (пиками) В и F и низшей точкой спада (дном) D.

Кривая цикла располагается вокруг прямой линии тренда, которая имеет положительный наклон и отображает продолжительную тенденцию экономического роста ВВП. Отклонения (BG, DH и FI) от линии на рис. 1 указывают на амплитуду и интенсивность колебаний и форму экономического цикла: постоянные циклы, с неизменной амплитудой в некоторый период; взрывные (расходящиеся) циклы – с увеличивающейся амплитудой; затухающие (сходящиеся) циклы – с уменьшающейся амплитудой.

Соглашаясь с Г.А. Грачевым [3], который в своем исследовании доказал, что ВВП и доля промышленного производства в отраслевой структуре экономики содержат одни и те же циклические составляющие, заметим возможность использования для выделения и оценки параметров деловых циклов динамику доли промышленного производства вместо ВВП. По доли промышленного производства доступны ежемесячные статистические данные, это является преимуществом использования данного показателя относительно использования ВВП.

Авторами Лымарь Е.Н. и Коптеловым И.О. [4] отмечается, что процедура оценки циклов роста российской экономики должна состоять из двух этапов:

1. Сбор аналитической информации, необходимой для оценки.
2. Определение ключевых идентификационных показателей.

Для методики оценки циклов они предложили использовать: ВВП, индекс РТС, внешнеторговый оборот, инфляцию, индекс потребительских настроений (ИПН), индекс социальных настроений (ИСН), индекс человеческого развития (ИЧР) и индекс предпринимательских настроений и ожиданий (ИПНО).

ИПН – важнейший инструмент определения и прогноза поведения потребителей. Он показывает насколько позитивно население воспринимает текущую социально-экономическую обстановку в стране, рассчитывается на основе анкетирования. ИСН основывается на интегральной оценке совокупности социальных, политических, экономических настроений, которые формируются в обществе, был введен в 1993 г., рассчитывается на основе регулярных опросов населения России. ИЧР был разработан в 1990 г. В основе индекса лежат показатели уровня жизни, грамотности, образования и долголетия в разных странах. Индекс определяет уровень развития страны: очень высокий, высокий, средний и низкий. ИПН – интегрированный показатель (рассчитывается с 2015 г.), определяется как совокупная оценка по трем параметрам, влияющим на намерение человека начать свой бизнес, а именно: желание вести свой бизнес, готовность заниматься предпринимательством с точки зрения использования нужных знаний и навыков и устойчивость против социального давления.

Сравнение перечисленных показателей с нормативом и анализ полученной информации позволяют определить фазы цикла экономики страны. Когда темп экономического роста положительный – экономика находится в фазе подъема. При отрицательном темпе экономика находится в фазе спада.

Ориентируясь на значимую характеристику циклов, выделим их главный параметр – длительность. По такому фактору принято различать: годовые; краткосрочные циклы (примерно 40 месяцев); среднесрочные (промышленные) циклы (7–12 лет); строительные циклы (15–20 лет); большие циклы (50–60 лет); мегатренды (100–300 лет) и цивилизационные циклы (1000 лет и более).

Кроме продолжительности делового цикла (периода развития) важной характеристикой является амплитуда (разница между максимальными и минимальными значениями).

Выделим три вида параметров экономических волн:

- опережающие (ведущие) – перед началом подъема или спада становятся максимальными или минимальными до разворота в обратную сторону тенденции развития;

- запаздывающие – доходят до своих максимальных или минимальных значений, когда уже начался подъем (спад);

- соответствующие – изменяются в соответствии с развитием экономического цикла, их максимальные или минимальные значения совпадают с высшими (низшими) точками волн [1].

Многие авторы считают синонимом термин «деловой цикл», но по мнению автора настоящего исследования, стоит его выделить, как: состоящий из экспансий тип периодических колебаний (общих спадов, сокращений и оживлений) комплексной экономической активности стран, продолжительностью 1 – 10(12) лет.

Важным проблемным вопросом теории циклического развития экономики остается глубокое исследование хронологических аспектов в модификациях теоретических моделей экономических циклов, а также выделение особенностей циклической динамики в трансформации социально-экономических условий.

Пик цикла сопровождается занятостью на максимальном уровне и работой производств практически на полную мощность, высокий уровень цен и нормы процента. С превосходством объема производства над платежеспособным спросом падает деловая активность, а цикл постепенно переходит в фазу кризиса.

Для отслеживания фаз цикла можно использовать изменение факторов, представленных на рис. 2 [1, 5].

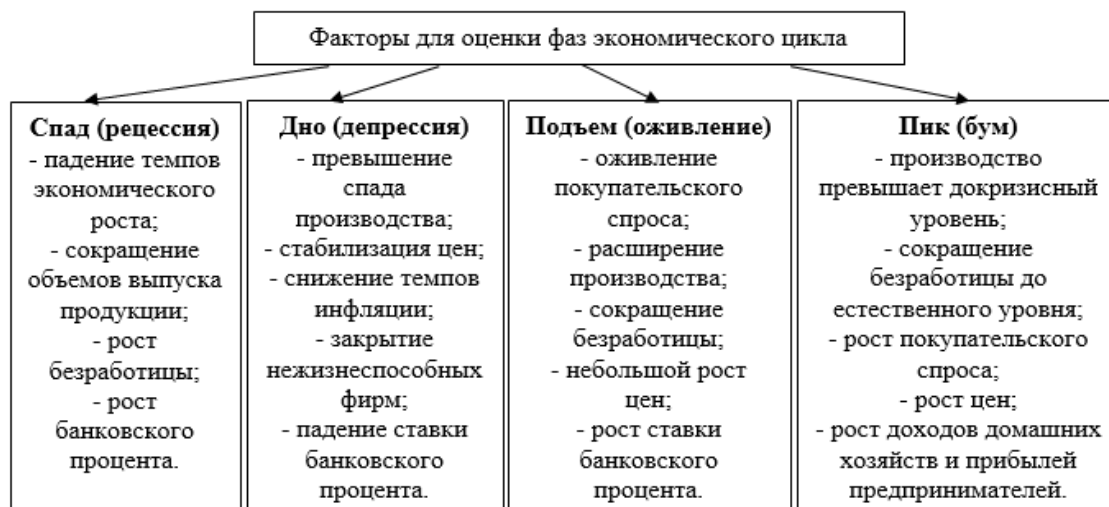


Рис. 2. Факторы для оценки фаз экономического цикла

Кризис – наиболее яркая фаза экономического цикла, без которого вообще не было бы цикла. Слово «кризис» в переводе с древнегреческого – решение, поворотный пункт, исход, с китайского – опасность и возможность. Циклический характер придает рыночной экономике периодическое повторение кризиса.

С одной стороны, кризис – это период нестабильности и такое состояние, когда надвигаются серьезные перемены, это спад производства, установление пропорциональности между звеньями экономики на определенное время. С другой стороны, кризис стоит рассматривать, как то, что может принести позитив, новации, нестандартные решения, прогресс.

В случае наступления кризиса целесообразно определять технологические возможности, инновации, которые станут базой, основой для государственных программ антикризисного направления.

Не стоит кризис рассматривать как апокалипсис, необходимо попытаться уменьшить амплитуду циклов, сгладить многообразные воздействия на уровень жизни населения страны. Его надо воспринимать как сложное переходное состояние экономической системы, когда формируются заделы для восстановления нарушенных законов с последующим развитием.

Итак, период кризиса – это время серьезных перемен. Кризисы проявляются на макро- и микроуровне.

Перечислим основные характеристики кризисов: к ним можно и необходимо готовиться; их можно вызывать, предвидеть и ожидать; кризисы можно предвирать, отодвигать и ускорять (в определенной степени); кризисы возможно смягчать (в определенной степени кризисные процессы управляемы, что позволяет минимизировать негативные последствия); в условиях кризиса управление требует особых знаний и навыков, подходов и инструментов. Учет классификационных признаков кризисов важен для их распознавания и для успешного управления ими. Эти признаки можно рассматривать, как параметры кризиса, подсказывающие и определяющие оценку сложившейся ситуации.

Особенно интересны повторяющиеся регулярно циклические кризисы – разновидность предсказуемых кризисов может возникать периодически (через какие-то определенные промежутки времени) и иметь известные фазы наступления и протекания.

Считаем целесообразным своевременное распознавание потенциально возможных кризисов для подготовки ресурсов необходимых для их сглаживания или предотвращения. Большое значение здесь имеет роль науки, стремительно увеличивающаяся роль знания во всех сферах деятельности; развитие НИИ и рост применения научных знаний [2]. В связи с тем, что в целом кризиса избежать не получится, государство должно распознать его сущность и определить характеристики, переосмыслить условия надвигающегося кризиса и выделить необходимые мероприятия, механизмы, способствующие сглаживанию процессов.

Для представления сути стадий циклов на рис. 3 отметим, как меняется ВВП, безработица, инфляция и ставка ЦБ.

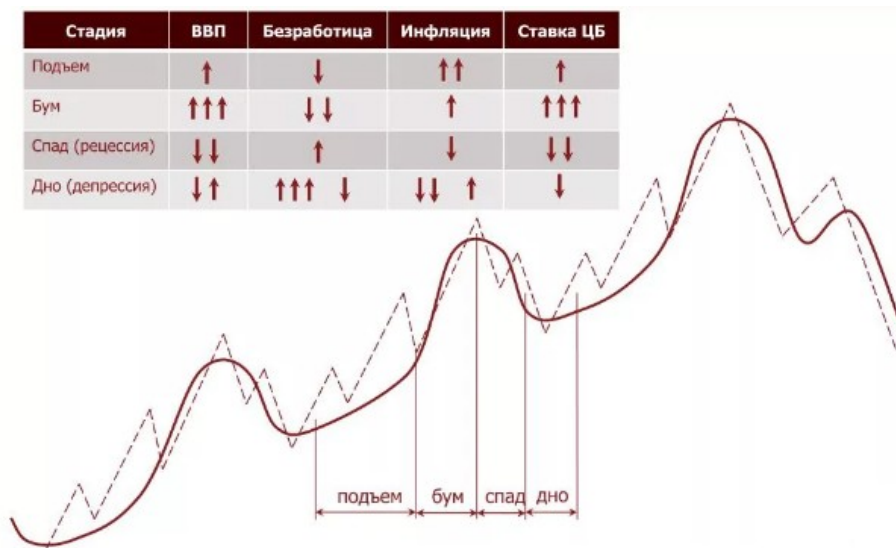


Рис. 3. Цикличность экономики и стоимость денег [1]

Немецкий экономист Г. Шмелдерс выделил более 200 различных факторов, порождающих экономические кризисы. Многие авторы [5] основную причину кризисов видят в резком спаде производства. Постепенно начинается сужение, сокращение деловой активности (уменьшаются объемы деловых операций, реже заключаются торговые сделки и др.). Далее происходит нарушение равновесия между спросом и предложением (недопотребление) на какой-то товар или в определенной отрасли хозяйства.

В свою очередь, ученые [4, 6] объясняют суть экономического кризиса стремительным ростом промышленности, вызывающим снижение цен на потребительские товары, с последующим сокращением спроса на средства производства. Часто причиной кризиса является превышение производства средств производства над производством потребительских товаров [3].

Господствующая в определенный исторический момент экономическая доктрина также является источником особенностей цикла. Экономическая политика стран может сглаживать или усугублять циклические колебания.

Цикл можно представить – реакцией экономических систем на шоковые воздействия со стороны внешних факторов.

Конечно, политические, психологические и идеологические факторы влияют на появление особенностей среднесрочных циклов.

Современные экономисты [2, 4] предлагают следующие подходы к определению причин циклов:

1. Цикличность объясняется внешними (экзогенными) факторами (изобретения и инновации, изменения численности населения, войны и т.д.);
2. Цикличность объясняется внутренними (эндогенными) факторами (потребление, инвестирование, деятельность правительства);
3. Цикличность объясняется синтезом внешних и внутренних факторов.

Современная теория для объяснения причин возникновения экономических циклов содержит два подхода:

- детерминистический – определяет причиной цикличности предсказуемые факторы, так как колебания деловой активности становятся стабильной закономерной составляющей макроэкономической динамики. Реакция экономических субъектов на изменившиеся условия происходит с задержкой (лагом) – временным интервалом, который носит систематический характер.

- стохастический – определяет причиной циклов механизм «импульс – распространение», представляющий собой процесс преобразования случайных шоков во времени.

Учитывая проанализированные теоретические предпосылки считаем, что деловые циклы целесообразно рассматривать внутри технологического уклада. С одной стороны, экономическая система при переходе от одного уклада имеет качественные изменения (эволюционно-волновой подход), но, с другой стороны, стоит помнить о взаимосвязи и взаимозависимости элементов экономической системы, поэтому предлагаем учитывать принцип круговой цикличности.

Для того, чтобы предсказать переход к следующей фазе цикла целесообразно учесть влияние множества факторов. Даже при правильном определении потенциально возможных изменений (тенденций) сложно установить точную дату (период) прохождения фазы и своевременно внести изменения в экономическую политику.

Даже в настоящее время с учетом высокого уровня технико-технологического достижений в обработке информации, эта задача остается сложно реализуемой и особенно в период нестабильности экономики и политических потрясений. На национальную экономику существенное влияние оказывает международное окружение.

Часто главная проблема заключается не в самом кризисе, а в выработке эффективных вариантов выхода мировой экономики из него.

Традиционно выделяют три возможных сценария:

- U – постепенный экономический рост;
- V – резкий рост после экономического спада;
- W – коррекция после относительно высокого роста.

Итак, важны инструменты и механизмы антициклического регулирования, эффективные варианты выхода из кризисов.

Заключение

Грамотное планирование, научно-обоснованные и реализованные стратегии, эффективный контроль и координация и т.д. могут оказать оптимальное воздействие на кризисную ситуацию. Если же своевременного реагирования государства не было, то кризис может разрастись до угрожающих размеров и здесь выход из кризиса будет еще более сложным.

Для получения возможности представления достоверных прогнозов по наступлению кризисов, по цикличности разного рода экономических процессов необходимо определить особенности, общие черты циклов в экономическом развитии и выделить основные меры антикризисного управления. Представление с помощью характеристик делового цикла и фаз цикличности позволяет учесть изменения (как сигналы) и спрогнозировать исходы.

Для смягчения циклических колебаний возможно использование приемов для влияния на хозяйственную и экономическую деятельность. Государство может именно сглаживать циклические колебания для обеспечения экономической стабильности, но преодоление цикличности экономического развития невозможно.

Важно помнить в период бума или депрессии инструменты антикризисного управления будут различными. В период подъема разумно предупредить «перегрев» экономики за счет подавления деловой активности, а в фазу спада целесообразно ее стимулировать.

Список использованной литературы:

1. Толстухин В.В. Сущность и природа экономических циклов: основа для воздействия на кризисы // Вестник Евразийской науки. – 2023 №1. – URL: <https://esj.today/PDF/07ECVN123.pdf>

2. Quality of education as a requirement of modern society / V. Demina, S. Demina, O. Kozhukalova, I. Zayakina // E3S Web of Conferences: 8, Rostovon-Don, 19–30 августа 2020 года. – Rostovon-Don, 2020. – P. 22031. – DOI 10.1051/e3sconf/202021022031.

3. Грачев Г.А. Выделение и оценка параметров деловых циклов российской экономики. Современная экономическая теория. 2014. – С. 12-21.

4. Коптелов И.О., Лымарь Е.Н. Оценка циклов роста российской экономики. Вестник Челябинского государственного университета. 2020. №11 (445). Экономические науки. Вып. 71. С. 114-122.

5. Бударина Н.А., Ткаченко М.Ф. Разработка системы раннего прогнозирования финансовых кризисов // Вестник российской таможенной академии. № 4. 2019. – С. 7-19.

Антикризисное управление: учебное пособие / Е.Н. Ложкомоева; фил. Моск. ун-та им. С.Ю. Витте в г. Сергиевом Посаде [Электронное издание]. М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2021. – 1,75 Мб.

Теория и практика современного менеджмента: Учебное пособие для студентов направлений «Менеджмент» и «Экономика» / В. В. Демина, И. А. Заякина, А. Г. Кобзева, Е. В. Тинькова. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2023. – 160 с. – ISBN 978-5-907710-13-9. – DOI 10.47581/2023/Demina-Zayakina.01.

ПРОБЛЕМЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В РАЗВИВАЮЩУЮСЯ
ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

**PROBLEMS OF STATE INTERFERENCE IN THE DEVELOPING ECONOMY
OF THE COUNTRY**

М.М. Толчеева

M.M. Tolcheeva

*Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ
Lipetsk branch of the Financial University under the Government of the Russian
Federation*

Аннотация: в статье подробно рассматривается рыночная цена и рыночное равновесие, их сущность, зависимость, график с примерами для более доступного объяснения. Поднимается вопрос о вмешательстве государства в рыночную экономику. Ведутся размышления о полезности роли государства на рынке. Приводятся конкретные примеры мер, которые государство может применить к рыночной экономике. Поднимается вопрос о вмешательстве государства в России: нужна ли поддержка со стороны правительства? Ведутся размышления об истинной форме экономики России и её проблемах. Исследования и размышления приводят к определённому выводу.

Ключевые слова: рыночное равновесие, государственное вмешательство, рыночная экономика, дефицит, избыток, «крест Маршалла», рыночная экономика, предпринимательство.

Abstract. The article details the market price and market equilibrium, their essence, dependence, a graph with examples for a more accessible explanation. The question of state interference in the market economy is raised. Reflections are underway on the usefulness of the role of the state in the market. Specific examples of measures that the state can apply to a market economy are given. The question of state intervention in Russia is raised: is government support needed? Reflections are underway on the true shape of Russia's economy and its problems. Research and reflection lead to a certain conclusion.

Keywords: market equilibrium, government intervention, market economy, deficit, excess, "Marshall's cross," market economy, entrepreneurship.

Для того, чтобы подробно изучить воздействие государства на рыночное ценообразование, сначала нужно рассмотреть рыночное равновесие и само ценообразование. Давайте обратимся к знаменитой модели спроса и предложения, а именно к «кресту Маршалла»².

На графике показана точка пересечения кривых спроса и предложения. Именно эта точка отвечает за определение рыночного равновесия. Но почему именно эта точка? Чтобы ответить на этот вопрос, поставим несколько точек на графике и сравним их. Для начала возьмём точку P₁, находящуюся ниже точки пересечения кривых. В данной точке цена является ниже равновесной, из этого следует: с одной стороны, это положительный фактор для покупателей – они готовы купить много товаров для услуг, значит, величина спроса большая, а с другой – это негативный фактор для продавцов и величина предложения наоборот меньшая. В итоге

² «Крест Маршалла» представляет собой график, показывающий точку пересечения кривых спроса и предложения.

получается, что покупатели готовы купить много, а продавцы готовы продать мало, часть спроса остаётся неудовлетворённой. Именно поэтому возникает явление дефицит.

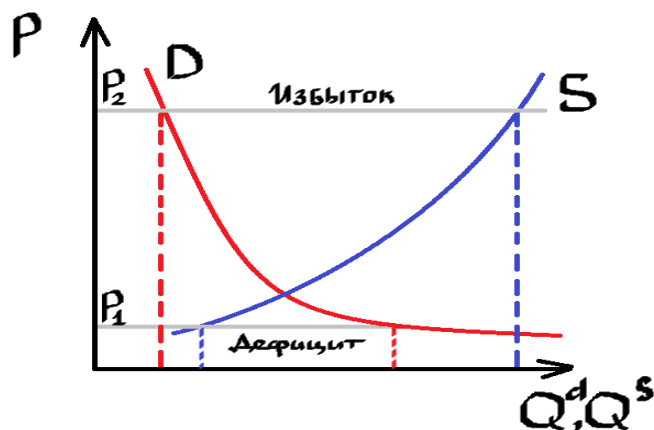


Рис. 1 «Крест Маршалла»

В рыночной экономике чаще всего дефицит приводит к повышению цены, поэтому, следующую точку P₂ мы поставим выше точки пересечения. При высокой цене в данной точке: с одной стороны, покупатели готовы купить мало, а с другой – продавцы готовы продать много. Данная ситуация ведёт к избытку продукции, ведь часть остаётся нераспроданной. Это является большой проблемой для продавцов, ведь товар попросту начинает портиться, терять свои потребительские качества. Поэтому для них важно распродать то, что осталось, погасить свои кредиты и получить прибыль. Для этого они снижают цену, чтобы спрос покупателей увеличился.

В итоге рынок приходит к такой цене, которая в приемлемой мере будет удовлетворять баланс спроса и предложения. На графике отметим точку пересечения P_e. Она и является равновесной ценой («e» – от английского «equilibrium», равновесие). Так как она равновесная и уравнивает баланс рынка, отсутствует избыток или дефицит товара.

Получается, в рыночной экономике уже существует механизм, который предостерегает её от продолжительных и тяжёлых кризисов. Из этого следует вопрос – а нужно ли государству вмешиваться в рыночную экономику? Это один из самых обсуждаемых и популярных вопросов в сфере экономики, так как большое количество государств стремятся развить рыночную торговлю и дать свободу предпринимателям. Например, в перечне стран, имеющих схожую политическую и экономическую ориентацию, включены США, Канада, Австрия, Бельгия, Болгария, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Румыния, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Финляндия, Франция, Швеция и другие страны. Следует заметить, что большинство из вышеперечисленных стран являются развитыми. Но давайте не делать поспешных выводов и порассуждаем на эту тему, приведём несколько примеров государственного вмешательства. Существует несколько видов вмешательства, я разберу два косвенных:

1. Введение фиксированной цены или потолка цен;

2. Введение квоты.

Первый пример наглядно показывает государственное вмешательство в ценообразование. Устанавливается непреложный уровень цен, который является единственно допустимым при продаже товара, то есть максимальная стоимость. В результате, когда цена на товар низкая, потребители готовы покупать больше, но количество предложений уменьшится, и, соответственно, объем продаж также уменьшится. Избытки продавцов значительно уменьшатся в размере, а у покупателей – наоборот. За этим следует снижение благосостояния государства. Но нельзя сказать, что в данном примере одна сторона в плюсе, а другая в минусе. Из-за снижения объемов продажи появляется дефицит, поэтому в плюсе остаются только те, кто успел купить тот или иной товар. Напоминает плановую советскую экономику, когда люди стояли в очередях, чтобы получить, например, молоко. Это приводит к борьбе между потребителями, которая несёт дополнительные негативные последствия, например, неденежные издержки покупателей: потраченное время и нервы, стыд (занять денег), неудобство (дешёвое часто значит неудобное), риск (товар может быть ненадлежащего качества), снижение потребительских качеств.

Во втором примере в отличие от первого рассматриваются количественные издержки. Государство вводит ограничение на продажу единиц товара в определённый период времени, например, в 20 единиц. При старой цене возникает дефицит: покупатели по-прежнему готовы купить, к примеру, 40 единиц товара, а продавцы могут предложить только 20. Далее, как мы уже знаем из «креста Маршалла», дефицит стимулирует поднятие цен, поэтому равновесная цена повысится. В результате в большей степени пострадают покупатели: товар стал дороже и его стало меньше. Что касается продавцов – те, кто остался на рынке и кто успел продать товар, могут получить выгоду, но если в целом посмотреть на общественное благосостояние – оно всё равно ниже, чем было, когда государство не вмешивалось в рыночную экономику, то есть выгода со стороны продавцов не сможет всецело компенсировать потерю доли покупателей.

Куда же исчезает благосостояние после государственного вмешательства? Можно сказать, что вмешательство вызвало неэффективность на рынке – результат торговли не достиг максимального уровня, который бы был возможен без внешнего влияния. Это является негативным результатом, поскольку общественное благосостояние могло бы быть больше, если бы рынок функционировал свободно. Проще говоря, покупатель и продавец не смогли заключить сделку, из-за этого потерялась возможность сгенерировать часть общественного благосостояния.

Стоит выделить ещё несколько примеров, когда то или иное вмешательство в работу рынка сокращает объём торговли и количество заключённых сделок между продавцом и покупателем:

- **Налогообложение.** Налоговая система напрямую влияет как на покупателей, которые сталкиваются с повышением цен на товары, так и на продавцов, которые испытывают снижение объемов продаж. К сожалению, полученные налоговые доходы не компенсируют суммарные потери, понесенные обществом.

• Монополизация рынка. Процесс монополизации рынка заключается в том, что продавец становится единственным игроком на рынке и может устанавливать цену на свой товар выше, чтобы получить дополнительную прибыль. Однако, даже с увеличением цены, потери покупателей, возникающие из-за этого, все равно будут ниже, чем выгода монополиста.

Итак, следует другой вопрос. Если общественное благосостояние теряется, если продавец и покупатель не заключили сделку, тогда, может, государству стоит поощрять дополнительную торговлю, например, с помощью субсидий? Давайте рассмотрим на примере.

Субсидии – это безвозмездные выплаты государства организациям для возмещения затрат. Их размер варьируется, но вероятность крайне мала, что после такой выплаты организация сможет погасить все кредиты и издержки для производства. Сами субсидии складываются из денег налогоплательщиков. Возможно будет лучше, если часть субсидий будет оставаться в бюджете государства, ведь чем больше бюджет – тем выше благосостояние граждан. Одна из важных составляющей рынка является конкуренция, которая в свою очередь имеет санирующую функцию. Предприниматели и организации, которые не способны конкурировать, должны уходить с рынка, а субсидии не должны продлевать их существование на рынке. Давайте разберём абстрактный пример, где две организации выступают в роли человека А, Б и В, а государство с субсидией – человек Г.

Человек А решил затеять ремонт. Он пригласил работника Б оценить помещение, подсказать лучшие варианты отделки квартиры и т. п. За это он готов ему отдать 20000 рублей. Но тут работник Б отказывается по личным причинам от работы и на замену ему приходит работник В, чьи профессиональные навыки в разы меньше. За это человек А готов ему отдать, например, не прежние 20000, а 10000 рублей. И тут вмешивается работодатель В, выделяя дополнительную плату для того, чтобы работник В сделал ремонт вместо работника Б. В данной ситуации вряд ли эффективность «рынка» повысится, ведь появился риск получить неудовлетворяющий итог ремонта. Заказчик А может подать заявление на работников и потребовать компенсацию. Поэтому искусственное увеличение продаж на «рынке» не имеет большого смысла.

Данный пример и высказывание в большей степени можно отнести к развитым странам. В России же история появления рыночной экономики несколько иначе. В 1991 году, после распада Советского Союза, Россия начала переход к рыночной экономике; в течение десяти лет были созданы такие рыночные условия, как частный сектор, предпринимательский потенциал, производственная конкуренция и независимые цены. Начали развиваться социальная активность и предпринимательство. Однако переход к рынку в России имел свои особенности. Российский парадокс давно признан учеными, поскольку рыночные реформы не были завершены и в государственной экономике не была построена органичная рыночная система. Рыночные реформы либо завершились, либо устарели, либо сменились отсталыми реакционным развитием. Причин тому много, но самые

главные – борьба за власть и спекуляции противников перемен на трудностях перехода к рынку.

В этих условиях государственная защита и поддержка стали крайне важными для российской экономики. Сейчас необходимо развивать отечественное производство, повышать инвестиционную активность и устанавливать лидерство на рынке в современной экономической форме. Однако предприятия, особенно малый и средний бизнес, по-прежнему настороженно относятся к государственной политике регулирования экономики и остаются уязвимыми перед государственным и иным давлением. Это не позволяет российской экономической системе полностью реализовать свой потенциал.

Одним из основных приоритетов России является поиск новых подходов к экономическому росту, фокусируясь на использовании человеческого потенциала, а не на развитии отдельных отраслей и производств. Для достижения этой цели, необходимо постоянное улучшение существующей рыночной экономики, с тем чтобы устранить ее недостатки и избежать повторения ошибок прошлого века, которые привели к значительным экономическим и социальным потерям.

В данный момент времени экономика нашего государства является смешанной. Хотя и более 20 лет назад экономику в России признали рыночной, в течение столь длительного периода произошло много изменений. Государство намеренно усиливало контроль над рынком. Введение налогов, антимонопольных законодательств, хотя в стране всё ещё процветают различные ТЭС, ГРЭС и т. п., вмешательство в регулировании цен. Это сильно бьёт по экономике и по возможности потенциальных предпринимателей начать своё дело. В России, в отличие от других развитых стран, доля населения, которая является предпринимателями, не дотягивает до 6%, когда, например, в США свыше 17%. Если обратиться к данным сайта «Economist Intelligence», в 2022 году странами в первой десятке, в которых наиболее благоприятные условия для малого бизнеса, являются: Сингапур, Канада, США, Швейцария, Гонконг, ОАЭ, Австралия, Великобритания, Нидерланды и Швеция. Большое количество сайтов составляли свои собственные списки, где менялся только порядок тех же самых стран в десятке, но ни в одном не было России. В статистике «Рейтинг лёгкости ведения бизнеса» с сайта «Wikipedia» за 2022 год Россия находится на 28 месте, на 3 ступени выше, чем в 2019 году. Россия – страна возможностей, но для предпринимателей они почему-то ограничены.

На этот счёт у предпринимателей есть свои вопросы к государству. Ряд причин, почему предпринимательство стало всё труднее и труднее даваться масса, но я разберу несколько из них.

Найм намного проще, чем бизнес. Это последствия маленькой поддержки государства (не говорим про субсидии, а про льготы). Начинающему предпринимателю сложно открыть, например, простую булочную, так как весь бизнес будет держаться полностью на собственных сбережениях. Это вторая причина. По данным Росстата средняя зарплата в стране составляет 50 с лишним тыс. рублей, но этого всё еще недостаточно, чтобы открыть бизнес. Причём начинающим предпринимателям сложно каждый раз приспособливаться к новым

изменениям государственного закона, в который часто вносят поправки. Это является третьей причиной. В большинстве случаев предприниматели вынуждены прибегнуть к схемам бизнеса, которые работают лучше всего. Это неплохо, но определённая часть будущих бизнесменов хотели бы попробовать что-то новое, например, развивать «зелёный» бизнес. К сожалению, экономическая система нашей страны недостаточно развита для того, чтобы предприниматели могли попробовать какой угодно бизнес без существенных потерь. Это даже не связано с «зелёным» сектором экономики, дело в том, что в России не развита «песочница», которая могла бы способствовать юным предпринимателям экспериментировать с новыми технологиями. Это четвёртая причина. Пятая является самой комплексной по устранению – постепенная монополизация рынка крупными компаниями. Предприниматель, который решил открыть булочную, просто не сможет полноценно конкурировать с «Пятёрочкой» по соседству. Конечно, для таких малых бизнесов есть своя ниша, но как тогда из неё выйти в свет?

Для большего развития экономики нашей страны был составлен ряд направлений, которые стоит начать развивать. Важно продвигать политику, направленную на повышение конкурентоспособности российской экономики, улучшение привлекательности инвестиционного климата, развитие научно-технического потенциала и максимальное использование человеческих ресурсов. Также необходимо стимулировать инновации и создавать новые высокотехнологичные сектора, основанные на последних достижениях науки и техники, такие как развитие сектора информационных технологий, биотехнологий, новых материалов и технологий. Ключевым условием успешного развития экономики является ее диверсификация. Целью должно быть не только развитие нефтегазовой промышленности, но и создание новых перспективных отраслей. Для этого важно развивать сельское хозяйство, производство высококачественных продуктов питания и рыбную промышленность. Также необходимо развивать туризм, который может стать одним из важнейших секторов экономики. Россия имеет большой потенциал для развития туризма, и этот потенциал можно максимально использовать, создав теплую и приятную атмосферу для туристов.

В целом, Россия должна искать новые возможности для экономического роста и развития, оптимизируя свои ресурсы и потенциал, учитывая изменения в мировой экономике и новые вызовы и требования эпохи.

В итоге рассмотренных примеров, можно сделать вывод, что, несмотря на возможность положительного исхода после помощи рыночной экономике со стороны государства, любое государственное вмешательство будет в определённой мере негативно влиять на рынок. В это же время государство в России должно не затормаживать обособленное развитие рыночной экономики, а поддерживать это. Поэтому классическая экономическая теория призывает государства свести вмешательство в рынок к минимуму.

Список использованной литературы:

1. Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн, А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с.
2. Боголюбов Л. Н. Обществознание. 10 класс: учеб. Пособие для общеобразоват. организации: профил. уровень / [Л. Н. Боголюбов, А. Ю. Лазебникова, Н. М. Смирнова и др.] ; под ред. Л. Н. Боголюбова [и др.] – 2-е изд. – М. : просвещение, 2017. – 415 с. – ISBN 978-5-09-045998-3.
3. Боголюбов Л. Н. Обществознание. 11 класс: учеб. Пособие для общеобразоват. организации: базовый уровень / [Л. Н. Боголюбов, Н. И. Городецкая, Л. Ф. Иванова и др.] ; под ред. Л. Н. Боголюбова [и др.] – 3-е изд. – М. : просвещение, 2017. – 335 с. – ISBN 978-5-09-046529-8.
4. Жолнирова И. В какой стране проще вести бизнес: ТОП-10 направлений для предпринимателей: [Электронный ресурс] // DOM.cy. – 2023. URL: <https://dom.com.cy/live/lifehacks/which-country-is-easier-to-do-business-in--top-10-directions-for-entrepreneurs/> (дата обращения 08.05.2023).
5. Темнова О. 6 причин, почему бизнес в России – это сложно и не для всех: [Электронный ресурс] // vc.ru. – 2021. URL: <https://vc.ru/legal/294842-6-prichin-pochemu-biznes-v-rossii-eto-slozhno-i-ne-dlya-vseh> (дата обращения 08.05.2023).
6. Липсиц И. Госплан и госмусор. Почему в России так и не появилась рыночная экономика: [Электронный ресурс] // Forbes. – 2018. URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/368341-gosplan-i-gosmutor-pochemu-v-rossii-tak-i-ne-royavilas-rynochnaya> (дата обращения 08.05.2023).
7. Рынок труда, занятость и заработная плата: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – 2023. URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения 08.05.2023).
8. Кульбака Н. Что будет, если государство ограничит цены?: [Электронный ресурс] // Тинькофф журнал. – 2022. URL: <https://journal.tinkoff.ru/fix-price/> (дата обращения 08.05.2023).

РОССИЯ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ
И ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ

**RUSSIA IN CONDITIONS OF GEOPOLITICAL TURBULENCE AND GLOBAL
CONTRADICTIONS**

Л.В. Черная

L.V. Chernaya

М.Е. Смелянская

M.E. Smelyanskaya

ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»

FSBEI HE «Donetsk Academy of Management and Public Administration»

Аннотация: В статье рассмотрены глобальные противоречия и геополитические вызовы в контексте национальной безопасности Российской Федерации. Исследованы вопросы влияния геополитической нестабильности и турбулентности на экономическое развитие России в условиях санкционного давления со стороны коллективного Запада.

Ключевые слова: геополитика, турбулентность, глобальные противоречия, экономические санкции, геополитические риски, геополитическое пространство, конфронтация, геополитические вызовы.

Abstract. The article considers global contradictions and geopolitical challenges in the context of the national security of the Russian Federation. The issues of the influence of geopolitical instability and turbulence on the economic development of Russia under sanctions pressure from the collective West have been studied.

Keywords: geopolitics, turbulence, global contradictions, economic sanctions, geopolitical risks, geopolitical space, confrontation, geopolitical challenges.

Актуальность исследования обусловлена ростом внешних и внутренних угроз стабильности и безопасности общественно-политическому, социально-экономическому и государственному развитию Российской Федерации.

В настоящее время современное геополитическое мировое пространство входит в период активной трансформации и турбулентности, при которой могут полностью разрушиться привычные связи, способы, методы и техники взаимодействия между акторами на политической карте мира.

Исходя из геополитических процессов, выходящих из-под контроля национальных и международных институтов, Россия сталкивается с рядом вызовов, поскольку является крупнейшим по территории государством с глубокой интеграцией в глобальное геополитическое пространство и более всего ощущает на себе влияние геополитических изменений [1, с. 34].

Так, одна из важных проблем – попытка США сохранить свое влияние на мировые процессы с целью обеспечения глобального доминирования, базирующаяся на идеологической платформе распространения демократии.

Причем, механизм реализации данной стратегии – создание политической нестабильности в странах и регионах при помощи технологий цветных революций.

Следствием этого стало появление неурегулированных политических кризисов в различных регионах мира, эволюционировавшие в результате их неразрешимости в полномасштабные военные конфликты.

Целью контроля кризисных ситуаций по всему миру со стороны США и его сателлитов является комплексное экономическое и политическое давление на Российскую Федерацию, поскольку она одновременно выступает и стабилизирующим, и сдерживающим фактором, не позволяющим добиться глобального доминирования и, как следствие, установления однополярной модели мироустройства [2, с. 47].

Из этого вытекает тот факт, что принципиальная роль России в данном контексте делает ее неудобным конкурентом, который противостоит планам сохранения глобального доминирования со стороны стран Запада и США.

Поэтому нынешнее состояние отношений России и коллективного Запада можно охарактеризовать, как идеологическую, экономическую, военно-политическую конфронтацию между сторонами, сопровождающуюся увеличением давления западных санкций, перестройкой мировых финансовых институтов, трансформацией процессов внешней торговли [3, с. 268].

Вторая проблема заключается в том, что накопленные противоречия между коллективным Западом и Россией, расширение и приближение НАТО к границам РФ, неразрешимость украинского конфликта мирным путем, усиливающиеся процессы обострения национализма и ненависти привели к началу специальной военной операции (СВО), как вынужденной меры по защите национальной безопасности и людей, которые длительное время подвергались издевательствам и геноциду со стороны киевского режима.

В условиях проведения СВО на Украине коллективный Запад объявил Россию главным военным противником и угрозой радикально-либеральному и однополярному мировому порядку. НАТО в лице США и ЕС вынашивают планы отстранения от власти Президента РФ Владимира Путина, а также изменения политической системы, конфедерализации, обеспечения зависимости от Запада [4, с. 10].

Вместе с тем, углубляющийся украинский конфликт оказывает огромное влияние на социально-экономическую, энергетическую, внешнеполитическую, военно-политическую сферы не только в России, но и в мире в целом.

Синергетический эффект обуславливает глубину военно-политического конфликта, который усугубляется наложением во времени множественных глобальных деформаций, вызванных пандемией COVID 2019-2021 гг., изменениями климата, приведших к повышению цен на продовольствие, энергоносители и их дефициту. Таким образом, военный конфликт разрушает консенсус предыдущих соглашений о разделе мира, выступая своеобразным детонатором к сворачиванию глобализации и созданию региональных геополитических блоков стран.

Третья проблема обусловлена попытками со стороны недружественных стран использовать напряженность и имеющиеся социально-экономические и духовно-нравственные проблемы с целью разрушения внутреннего единства Российской Федерации. Провоцирование долговременных нестабильных вызовов на практике

осуществляется с помощью активного использования непрямых методов (генерирование и радикализация протестного движения, поддержка маргинальных групп, раскол российского общества и т.п.).

К числу факторов, разрушающих государство изнутри, можно отнести:

раскол национальных элит;

высокий децильный коэффициент дифференциации доходов населения;

коррупция;

просчеты в сферах здравоохранения, образования, правосудия, социального обеспечения, нерешенных межнациональных и межконфессиональных конфликтов;

все виды неравенства и напряжения в социальном пространстве российских регионов, задающих в совокупности уровень экономической, социально-политической, духовно-нравственной безопасности граждан России.

Следует отметить, что геополитические противники и информационно-психологические центры ведения ментальной войны наносят РФ огромный урон, широко используя технологии когнитивного оружия (распространение недостоверной информации, внедрение традиций, чуждых ценностей, идеалов несвойственных национальной культуре), которые нацелены на расшатывание духовных основ, единства и целостности. Для российского социума опасность таких действий приводит к ряду негативных последствий [4, с. 14-16]:

провокационные деструктивные вбросы информации приводят к изменению жизненных приоритетов и устремлений россиян;

пропаганда нерепродуктивных форм семейных отношений, малодетности, бездетности приводят к отказу от общественно значимых и коллективных идеалов в пользу индивидуалистического, эгоистического поведения, образа жизни;

продвижение идей вседозволенности, тотальной свободы приводит к дискредитации и подрыву эффективного функционирования в социуме личности, общества, государства;

внедрение неолиберальной парадигмы в социально-экономическую и культурно-образовательную политику приводит к изменению духовно-нравственного кода нации, провоцированию и росту скрытых и открытых проявлений социального недовольства, протестной активности;

углубление существующих линий раскола общества, обострение противоречий путем навязывания новых ценностных идеалов, моделей поведения, потребления, построения карьеры, реализации прав и свобод приводят к радикализации массового сознания и формированию межнациональных и межконфессиональных конфликтов;

попытка нарушить преемственность поколений приводит к уничтожению традиционной российской идентичности и устоявшихся моделей общественных отношений;

фальсификация мировой истории, ревизия взглядов на роль и место России в ней приводят к реабилитации фашизма, разжиганию межконфессиональных и межнациональных конфликтов;

интенсификация дезинтеграционных процессов в таких блоках как СНГ, ОДКБ, БРИКС, ШОС приводят к разрушению связей РФ с союзниками,

дискриминации и открытому преследованию российских граждан и соотечественников, ограничению использования русского языка;

освоение космического, информационного и киберпространства способствует развитию новых сфер ведения военных действий;

стремление Запада противостоять России, использование двойных стандартов препятствуют повышению эффективности многостороннего сотрудничества (обеспечение равной и неделимой безопасности для всех стран, урегулирование конфликтов, борьба с терроризмом, экстремизмом, наркобизнесом, распространением инфекционных заболеваний, международная информационная безопасность, решение экологических проблем и др.).

В данном аспекте, актуальной становится проблема морального лидерства, а также создание привлекательной идейной основы будущего мироустройства.

Вместе с тем, особое внимание необходимо уделять:

во-первых, негативным факторам, которые связаны с проводимой коллективным Западом гибридной войной против России;

во-вторых, структурным, пространственным, ценностным и идеологическим сдвигам, ставящим под сомнение перспективы позитивного развития РФ;

в третьих, векторам трансформации российского социума, способных существенно повышать социальную напряженность, углублять общественное неравенство, становясь угрозой внутренней стабильности государства;

в-четвертых, сохранению цивилизационного кода и единства нации.

Основным источником дестабилизации мировой торговли остается и экономическое противостояние США и КНР в торговой и технологической сферах, которые разделят мировую экономику на два соперничающих блока, что может иметь долгосрочные негативные последствия, вызванные возникновением глобального технологического раскола.

Пятая проблема заключается в том, что российская экономика вследствие резкого обострения геополитической напряженности и консолидированных усилий коллективного Запада, направленных на подрыв экономического потенциала, столкнулась с беспрецедентными вызовами (табл. 1) [5, с. 26-27].

Таблица 1

Вызовы для экономического развития Российской Федерации

Вызовы	Последствия
Замораживание международных активов	Перспективы конфискации и последующего использования для поддержки экономики Украины
Нарастающее санкционное давление (вторичные санкции)	Ограничение возможностей взаимодействия резидентов стран-инициаторов с российскими хозяйствующими субъектами, распространение ограничений на резидентов третьих стран, планирующих продолжать (развивать) сотрудничество с РФ
Отключение от международной платежной системы SWIFT	Угроза распространения на всю банковскую систему России
Свертывание энергетического сотрудничества	Разрушение инфраструктуры поставок природного газа в Европу по трубопроводам Северный поток-1 и Северный поток-2, попытки сократить доходы от российского энергетического экспорта в третьи страны посредством внедрения механизма потолка цен

Отказ от сотрудничества в сфере высоких технологий	Принуждение компаний третьих стран к аналогичным шагам, вследствие чего тайваньские, южнокорейские компании прекратили поставки микропроцессоров и микросхем в Россию
Полномасштабная атака на внешнеторговые связи	Включение высокотехнологичного и стандартного гражданского импорта предполагает отзыв у России режима наибольшего благоприятствования в торговле, а также отзыв статуса страны с рыночной экономикой со стороны США в ноябре 2022 г., что открывает возможности для фактически произвольного установления размера антидемпинговых пошлин против товаров российского происхождения
Массовый уход зарубежных компаний-инвесторов	Вследствие санкционного давления и опасения общего нарастания неопределенности в российской экономике под влиянием геополитических факторов возникают значительные риски снижения объемов промышленного производства, снабжения потребителей качественными товарами (услугами), сокращения численности высококачественных рабочих мест, высокооплачиваемой занятости

Вместе с тем, целенаправленная и эффективная антикризисная политика Российской Федерации, несмотря на вызовы, позволила избежать значительных кризисных потрясений.

Так, ввиду санкционной политики коллективного Запада и ухода представляющих их компаний, резкое сокращение интенсивности внешнеэкономических связей России вызвало необходимость ускоренной переориентации торгового взаимодействия на страны Азиатского континента, Персидского залива, Латинской Америки, Африки.

Интенсификация связей с этими странами, во-первых, частично компенсирует сокращение энергетического экспорта (КНР, Индия, Турция), во-вторых, способствует формированию новых международных цепочек добавленной стоимости с участием российских компаний (КНР, страны АСЕАН), в-третьих, дает возможность обеспечения доступа к финансовым ресурсам и возможностям осуществления платежных операций в условиях санкционных ограничений (КНР, страны Персидского залива).

Перспективы развития в краткосрочном периоде сотрудничества с другими развивающимися регионами мира, ограниченные внешнеторговой сферой, могут открыть дополнительные возможности для среднетехнологического экспорта и дружественного импорта востребованных товаров на российском рынке.

Таким образом, формирование новой архитектуры, правил и принципов мироустройства для Российской Федерации сопровождается появлением не только вызовов, угроз, турбулентности, неопределенности, но и дополнительных возможностей. В свою очередь, ее долгосрочное развитие и позиционирование в мировом геополитическом пространстве определяются внутренним потенциалом, привлекательностью системы ценностей, готовностью и способностью реализовать конкурентные преимущества путем повышения эффективности государственного управления.

Выступая за расширение равноправного многостороннего сотрудничества, укрепление и развитие универсальных международных институтов для снижения глобальной напряженности, укрепления международной безопасности, выработки механизмов взаимодействия, согласования интересов различных центров развития, Российская Федерация стремится к сближению позиций и общей ответственности за будущее мира, что позволит государствам получить больше возможностей для совместного решения глобальных проблем, сбережения морального и физического здоровья человечества.

Список использованной литературы:

1. Купин, В. Н. Турбулентность глобальных и геополитических процессов и проблемы национальной безопасности / В. Н. Купин // Вестник Саратовской юридической академии. – № 2(127). – С. 34-44.
2. Данюк, Н. С. «Цветные революции» как внешнеполитический инструмент США для обеспечения глобального доминирования в контексте формирования нового миропорядка / Н. С. Данюк // Вестник КГУ. – № 2. – 2017. – С. 47-51.
3. Червонова, А. А. Влияние геополитических процессов 2022 года на экономическую безопасность РФ / А. А. Червонова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 43 (438). – С. 268-271. – URL: <https://moluch.ru/archive/438/95512/> (дата обращения: 15.05.2023).
4. Новые вызовы и угрозы безопасности РФ в условиях глобальных и локальных трансформаций : монография / кол. авторов ; под общ. ред. С.В. Устинкина, А.В. Никитина. – Москва : РУСАЙНС, 2023. – 388 с.
5. Россия и мир: 2023. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / рук. проекта: А. А. Дынкин, В. Г. Барановский ; отв. ред.: Г. И. Мачавариани, И. Я. Кобринская. – Москва : ИМЭМО РАН, 2022. – 130 с.

Секция 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 311.13 (571.61)

ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АМУРСКОЙ
ОБЛАСТИ В 2007-2021 ГГ.: ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСА

**TRENDS IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE AMUR REGION IN
2007-2021: OVERCOMING THE CRISIS**

А.В. Васильева

A.V. Vasilieva

ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет»

г. Благовещенск, Амурская область, Россия

Amur State University,

Blagoveshchensk, Amur Region, Russia

Аннотация: В статье выполнен анализ динамики основных социально-экономических показателей Амурской области за 2007-2021 гг. Показано, что динамика таких показателей, как ВРП на душу населения, количество активных предприятий и организаций области, среднедушевые доходы граждан является положительной и имеет тенденцию к росту. За рассматриваемый период не произошло их резкого падения. Кризис 2014 г. растворился в общей тенденции развития региона. Негативной тенденцией развития региона по-прежнему является сохраняющийся миграционный отток населения за пределы Амурской области и снижение ее численности.

Ключевые слова: ВРП на душу населения, количество активных предприятий и организаций, среднедушевые доходы населения, показатели динамики, прогноз, тенденции

Abstract: The article analyzes the dynamics of the main socio-economic indicators of the Amur Region for 2007-2021. It is shown that the dynamics of such indicators as GRP per capita, the number of active enterprises and organizations in the region, the average per capita income of citizens is positive and tends to grow. During the period under review, there was no sharp drop. The crisis of 2014 dissolved into the general development trend of the region. The negative trend in the development of the region is still the continuing migration outflow of the population outside the Amur Region and the decrease in its numbers.

Keywords: GRP per capita, number of active enterprises and organizations, average per capita income, dynamics indicators, forecast, trends

В 2014 г. произошли события, которые поменяли не только историю России, но и изменили внешнеполитическую обстановку. В состав субъектов Российской Федерации вошли два региона: республика Крым и г. Севастополь [1]. В ответ на это событие США и ЕС ввели санкции против России. Зарубежные санкции были направлены против политиков, предприятий ряда отраслей, банков. С российского рынка стали уходить зарубежные предприятия, крупные инвестиционные проекты. Это повлияло на изменение логистики поставки товаров в регионы. В дальнейшем правительство России объявило курс на импортозамещение.

К негативным событиям 2014 г. следует добавить банковский кризис, который начался после отзыва лицензий у более мелких банков в 2013 г. В ответ на это

вкладчики поспешили посетить банки с целью изъятия своих активов, что способствовало оттоку средств из финансовой системы и банковскому кризису.

Для экономики страны тяжелым испытанием оказалось понижение мировых цен на нефть, что повлияло на снижении поставок нефти в другие страны и, соответственно, уменьшило доходы бюджета.

В качестве положительного события 2014 г. следует отметить подписание контракта между Россией и Китаем о поставках российского газа по газопроводу «Сила Сибири» сроком на 30 лет. Это событие повлияло на развитие инфраструктуры в Амурской области, т.к. регион находится на границе с Китаем.

Объектом исследования является социально-экономическое положение Амурской области, входящей в состав Дальневосточного федерального округа.

Цель исследования: провести статистический анализ тенденций социально-экономического развития Амурской области с 2007 г. по 2021 г.

Для достижения указанной цели сформулированы следующие задачи:

- провести анализ динамики важнейшего макроэкономического показателя региона – ВРП на душу населения области;
- выполнить прогнозирование ВРП на душу населения области на три года;
- изучить динамику развития количества предприятий и организаций в области;
- рассмотреть тенденцию изменения среднедушевых доходов населения области.
- разработать предложения по развитию региона.

В качестве методов исследования использованы следующие статистические методы: аналитические показатели динамики, методы экстраполяции.

Для выполнения исследования использовались статистические данные Росстата и Амурстата.

Анализ динамики валового регионального продукта на душу населения Амурской области

Рассмотрение развития экономики Амурской области необходимо начать с самого главного показателя, характеризующего объем производства товаров и услуг в регионе – валового регионального продукта на душу населения. На рис. 1 представлена его динамика за 2007-2021 гг., а в таблице 1 рассчитаны аналитические показатели динамики.

Значение ВРП Амурской области на душу населения показывает тенденцию к увеличению.

В 2021 г. по сравнению с 2007 г. ВРП региона на душу населения вырос в 5,18 раз. В 2021 г. по сравнению с предыдущим 2020 годом показатель вырос на 19,5 %, о чем свидетельствует цепной темп прироста.

Наибольший рост ВРП на душу населения наблюдается в 2011 г., когда темп роста достиг своего максимального значения и составил 127,2 %.

Аналитические показатели динамики показывают, что снижение темпов роста ВРП на душу населения наблюдается в 2012 г., когда показатель достиг 102,5 % и в 2017 г., когда он снизился до 101 %.

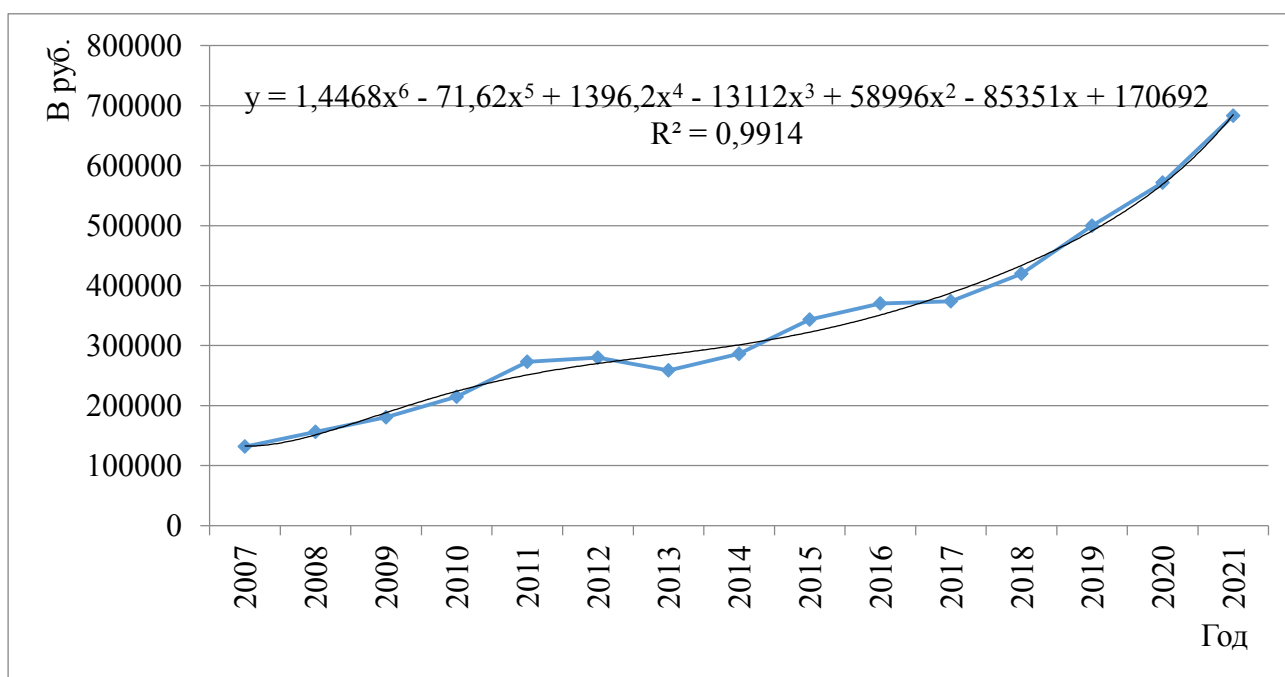


Рис. 1 – Динамика валового регионального продукта на душу населения Амурской области за 2007-2021 гг.

Таблица 1 - Аналитические показатели динамики валового регионального продукта на душу населения Амурской области за 2007-2021 гг.

Год	ВРП на душу населения, руб.	Абсолютный прирост, руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста, руб.
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	
2007	131887,8	-	-	-	100	-	-	-
2008	156329,6	24441,8	24441,8	118,5	118,5	18,5	18,5	1318,9
2009	180572,3	24242,7	48684,5	115,5	136,9	15,5	36,9	1563,3
2010	214827,2	34254,9	82939,4	119,0	162,9	19,0	62,9	1805,7
2011	273175,8	58348,6	141288,0	127,2	207,1	27,2	107,1	2148,3
2012	280023,9	6848,1	148136,1	102,5	212,3	2,5	112,3	2731,8
2013	258817,0	-21206,9	126929,2	92,4	196,2	-7,6	96,2	2800,2
2014	286282,6	27465,6	154394,8	110,6	217,1	10,6	117,1	2588,2
2015	343385,7	57103,1	211497,9	119,9	260,4	19,9	160,4	2862,8
2016	370192,4	26806,7	238304,6	107,8	280,7	7,8	180,7	3433,9
2017	373935,1	3742,7	242047,3	101,0	283,5	1,0	183,5	3701,9
2018	419905,2	45970,1	288017,4	112,3	318,4	12,3	218,4	3739,4
2019	499757,1	79851,9	367869,3	119,0	378,9	19,0	278,9	4199,1
2020	571690,8	71933,7	439803,0	114,4	433,5	14,4	333,5	4997,6
2021	683167,9	111477,1	551280,1	119,5	518,0	19,5	418,0	5716,9
Итого	5043950,4	$\Sigma=551280,1$	-	$\Pi=518,0$	-	-	-	-

Падение ВРП Амурской области на душу населения наблюдается в единственном году, которым стал 2013 г. Темп роста ВРП в 2013 г. упал до 92,4 %. Возможно рассматриваемое падение связано с началом банковского кризиса, в частности, отзывом лицензий у 30 банков страны [2].

Далее рассчитаны средние величины ВРП Амурской области на душу населения.

$$\bar{y} = \frac{5043950,4}{15} = 336263,36 \text{ руб.}$$

Средний объем ВРП Амурской области на душу населения за 15 лет составил 336263,36 руб.

Определим средний абсолютный прирост:

$$\overline{\Delta y} = \frac{551280,1}{14} = 39377,2 \text{ руб.}$$

Средний абсолютный прирост показывает, что ежегодно ВРП Амурской области на душу населения увеличивался на 39377,2 руб.

Определим средний темп роста:

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{K_n^b} * 100 = \sqrt[15-1]{5,18} * 100 = 112,47$$

Определим средний темп прироста:

$$\bar{T}_{np} = 112,47 - 100 = 12,47 \%$$

С каждым годом размер ВРП Амурской области на душу населения увеличивался на 12,47 %.

Для выявления основной тенденции изменения ВРП региона на душу населения составлено уравнение тренда, представленное на рис. 1. Величина достоверности аппроксимации при полиномиальной линии тренда составила $R^2 = 0,991$, что является максимальным значением, которое приближено к единице. Соответственно, данное уравнение тренда можно использовать для прогноза.

Прогноз ВРП Амурской области на душу населения составлен с помощью трёх методов экстраполяции. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Прогноз ВРП Амурской области на душу населения на 2022-2024 гг.

Год	Прогноз на основе			
	среднего абсолютного прироста	среднего темпа роста	аналитического выравнивания	
			t	\bar{y}_t
2022	722545,1	768334,8	16	696774,2
2023	761922,2	864119,0	17	1004772,4
2024	801299,4	971844,2	18	1523582,7

Рассчитанный прогноз графически изображён на рисунке 2.

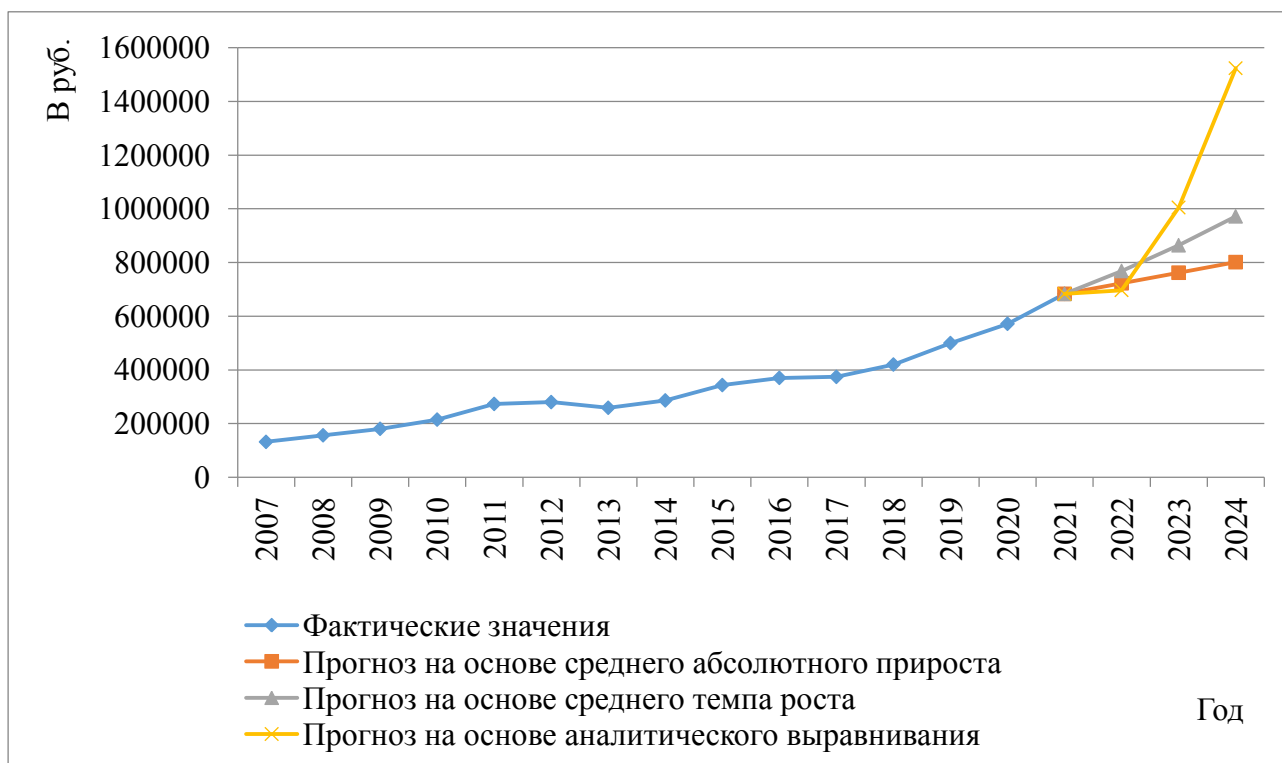


Рис. 2 - Прогноз ВРП Амурской области на душу населения на 2022-2024 гг.

Прогноз показывает, что при сохранении существующей тенденции ВРП Амурской области на душу населения в 2024 г. может достичь 1523582,7 руб.

Анализ структуры валовой добавленной стоимости Амурской области

В работе выполнен анализ структуры валовой добавленной стоимости Амурской области [3]. Результаты расчётов представлены на рис. 3.

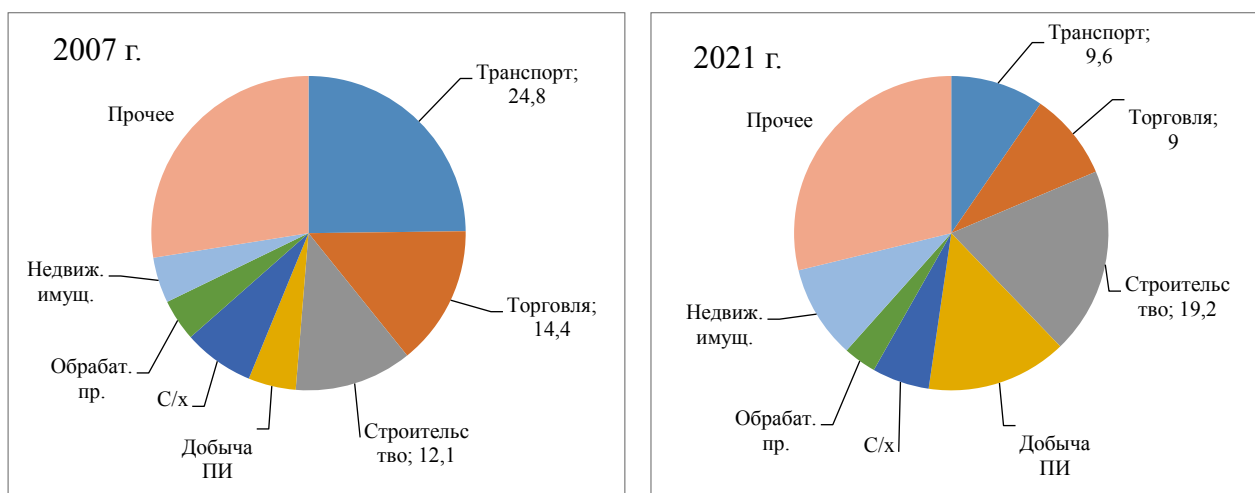


Рис. 3 – Структура валовой добавленной стоимости Амурской области за 2007 г. и 2021 г.

В 2007 г. наибольший удельный вес в структуре экономики Амурской области занимали такие виды экономической деятельности, как «Транспорт и связь» 24,8 %, «Оптовая и розничная торговля» 14,4 %, «Строительство» 12,1 %. Амурская область находится на востоке страны, географически удалена от центральной части

России. Конкурентным преимуществом региона является выгодное соседство с Китаем. Область отделяет от провинции Хэйлунцзян река Амур. Такое расположение региона обуславливает его торговую специализацию и определяет развитие региональной логистики, позволяющей доставлять в регион необходимые потребительские и промышленные товары. К этому следует добавить низкую долю производства в обрабатывающей промышленности, которая составляет всего 4,3 %. Соответственно, необходимость обеспечения продовольственной и промышленной безопасности региона способствует развитию указанных видов деятельности.

Сравнение отраслевой структуры валовой добавленной стоимости Амурской области 2007 г. и 2014 г. показывает, что произошли изменения в отраслевой структуре экономики региона. В 2014 г. в структуре экономики региона снизилась доля следующих видов деятельности: «Транспорт и связь» - на 3,9 п.п. или на 15,7 %; «Оптовая и розничная торговля» - на 2,1 п.п. или на 14,6 %; «Строительство» - на 3,4 п.п. или на 28,1%; «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» - на 0,9 п.п. или на 13,4 %; «Обрабатывающие производства» - на 0,5 п.п. или на 11,6 %.

Параллельно в структуре экономики региона выросла доля «Добыча полезных ископаемых» на 6,5 п.п. или на 132,7 %. По остальным видам экономической деятельности рост доли ВДС не превышал 1,2 п.п.

Начиная с 01.02.2014 г. введен в действие новый ОКВЭД-2. Соответственно, изменилась структура ВДС в регионе. В 2021 г. наибольший удельный вес в структуре экономики региона занимает «Строительство» 19,2 %. Главной причиной увеличения доли строительства является поступление инвестиций на строительство газоперерабатывающего завода в области. Завод стал центральным звеном технологической цепочки поставок природного газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири». Строительство Амурского ГПЗ началось в октябре 2015 г. Запуск первой технологической линии произошел в июне 2021 г. [4].

В мае 2014 г. «Газпромом» России и Китайской Национальной Нефтегазовой Корпорацией (CNPC) был подписан Договор купли-продажи российского газа по «восточному» маршруту (газопроводу «Сила Сибири»). Срок договора составляет 30 лет. Газопровод проходит по территории трех субъектов Российской Федерации, в том числе и Амурской области. Реализация такого крупного проекта в регионе позволила привлечь большой объем инвестиций в область.

Кроме «строительства» высокий удельный вес в структуре экономики региона наблюдается в «Добыче полезных ископаемых» - 14,5 % в 2021 г. В области также остается высокая доля «Транспортировка и хранение», которая составляет 9,6 %. В 2021 г. по сравнению с 2016 г. существенно выросла доля ВДС в «Строительстве» - на 6,6 п.п. или на 52,4 % и «Добыче полезных ископаемых» - на 1,2 п.п. или на 9 %. Доля «Обрабатывающих производств» по-прежнему остается низкой всего 3,4 %.

Анализ динамики количества предприятий и организаций в Амурской области за 2007-2021 гг.

Рассмотрим динамику предприятий и организаций области за 2007-2021 гг.

Наглядное изображение динамики числа предприятий и организаций в Амурской области за 2007-2021 гг. представлено на рисунке 4.

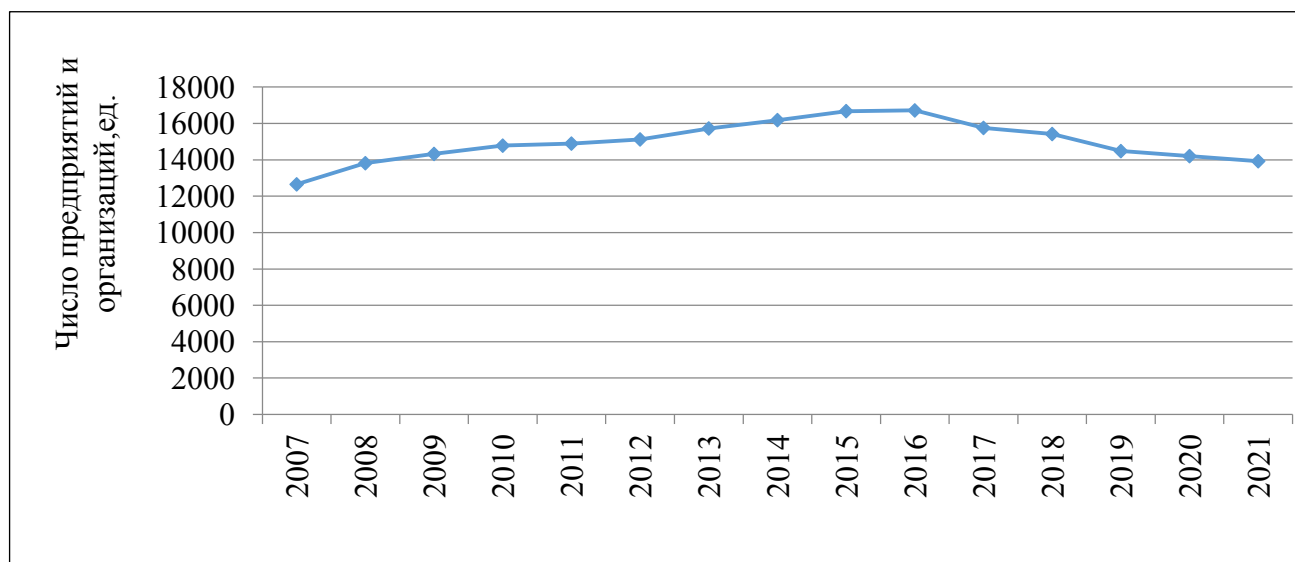


Рис. 4 – Динамика числа предприятий и организаций в Амурской области за 2007-2021гг.

Из рисунка 4 видно, что ряд динамики неравномерен, наблюдаются плавные увеличения и снижения количества предприятий и организаций в течение исследуемого периода.

Самый крупный прирост числа предприятий и организаций по сравнению с предыдущим периодом пришелся на 2008 год и составил 1164 ед. (+9,2%). После наблюдается дальнейшее увеличение количества предприятий до 2016 года (до 16715 ед.), с 2017 по 2021 год число предприятий и организаций уменьшилось до 13922 ед.

В 2016 году было максимальное число предприятий и организаций – 16715 ед. Наименьшее число предприятий и организаций пришлось на 2007 год – 12650 ед.

В 2021 году по сравнению с 2007 годом число предприятий и организаций в Амурской области увеличилось на 1272 ед. или на 10,06 %.

Абсолютное значение 1% прироста за 2021 год показывает, что на 1% прироста предприятий и организаций в 2021 году приходилось 142 ед.

Для определения основной проявляющейся во времени тенденции числа предприятий и организаций области выполнено аналитическое выравнивание динамического ряда. Получено уравнение тренда $\bar{y}_t = 76,057t + 14367,94$

Данное уравнение показывает, что с каждым годом число предприятий и организаций в Амурской области в среднем увеличивается на 76,057 ед.

Анализ динамики среднедушевых денежных доходов в Амурской области за 2007-2021 гг.

На рисунке 5 представлена динамика среднедушевых денежных доходов в Амурской области за 2007 – 2021 гг.

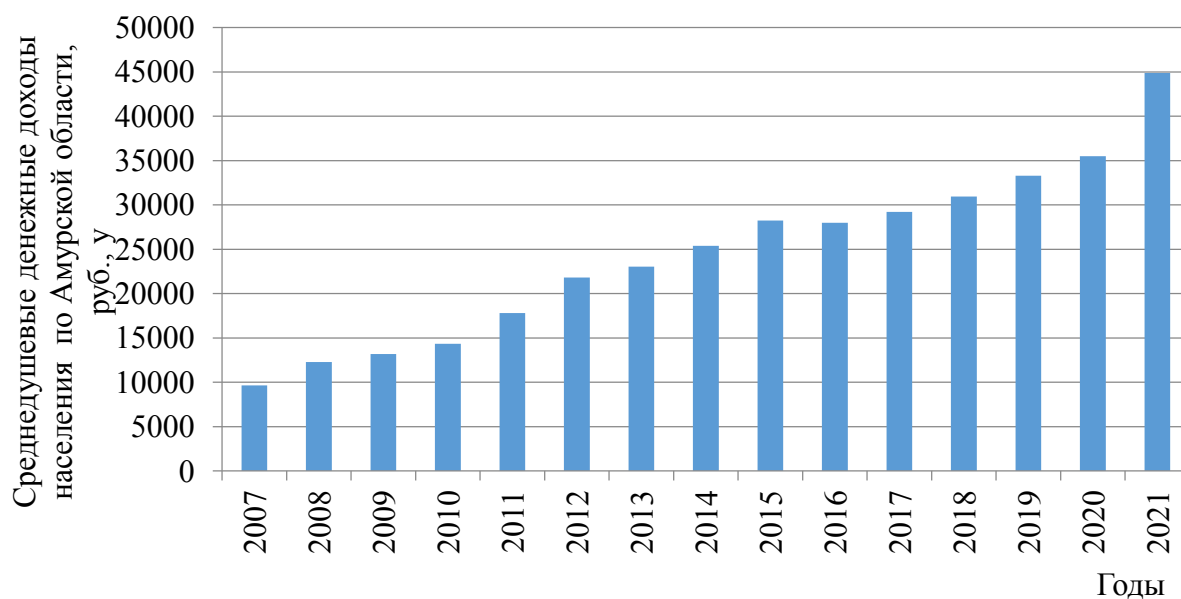


Рис. 5 – Динамика размера среднедушевых денежных доходов населения в Амурской области с 2007 по 2021 гг.

Рис. 5 показывает, что среднедушевые денежные доходы в Амурской области за 2007 – 2021 гг. с каждым годом увеличиваются. К 2021 г. их размер в регионе достиг 44891 рублей. Наибольший рост среднедушевых денежных доходов наблюдается с 2020 г. по 2021 г.

По сравнению с базисным 2007 годом в последующие годы наблюдается значительное увеличение размеров среднедушевых денежных доходов населения в Амурской области вплоть до 2015 года – до 28240 рублей, в 2016 году происходит незначительное снижение размеров денежных доходов населения – до 27976 рублей. И вновь наблюдается значительное увеличение среднедушевых денежных доходов населения – до 44891 рублей в 2021 г.

Также, следует отметить, что темп прироста среднедушевых денежных доходов с 2014 по 2015 заметно снизился по сравнению с предыдущим периодом. Это связано с экономическим кризисом, который произошел в 2014 году.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом размер среднедушевых денежных доходов населения в Амурской области увеличился в 1,2646 раза, или на 26,56%. А в 2021 году по сравнению с 2007 годом размер среднедушевых денежных доходов населения в Амурской области вырос в 4,6461 раза, или на 364,61%

Таким образом, статистическое изучение основных социально-экономических показателей Амурской области показало, что за рассматриваемый период не произошло их резкого падения. Кризис 2014 г. растворился в общей тенденции развития региона. Динамика таких показателей, как ВРП на душу населения, количество активных предприятий и среднедушевые доходы граждан является положительной и имеет тенденцию к росту.

Благодаря реализации федерального проекта «Сила Сибири» на территорию Амурской области пришли инвестиции в основной капитал, что явилось

катализатором развития региона. В частности, выросла занятость граждан, растет среднедушевой доход населения.

Важно отметить, что в структуре экономики региона обрабатывающая промышленность занимает очень маленький удельный вес равный 3,4 %. Поэтому с введением зарубежных санкций обрабатывающая промышленность Амурской области не испытала резкого падения, как это произошло в промышленно развитых регионах страны.

Главным показателем, свидетельствующим о кризисе в экономике Амурской области, который распространяется на все регионы Дальнего Востока, является снижение численности населения. Миграционный отток наглядно демонстрирует недовольство граждан условиями проживания, заработной платой и в целом уровнем жизни. В 2021 г. по сравнению с 2014 г. численность населения области сократилась на 4 %. Резкий отток численности населения области стал наблюдаться во время начала строительства космодрома в регионе. Ситуацию ухудшила разразившаяся в 2019 г. пандемия коронавируса. Естественная убыль населения в 2019 г. составила 4 чел. на 1000 населения, а в 2020 г. выросла до 6,3 чел. на 1000 населения.

Для выхода Амурской области из демографического кризиса требуются государственные меры поддержки граждан, направленные на закрепление населения на Дальнем Востоке. В качестве таких мер предлагается:

1) выдавать населению ссуды на приобретение или строительство жилья на Дальнем Востоке. Условием выдачи ссуд должно стать время проживания в ДФО не менее 5 лет.

2) развивать обрабатывающую промышленность региона, тем самым создавать рабочие места.

3) осваивать туристическую привлекательность региона. Амурская область - одна из наиболее крупных и уникальных по красоте и перспективам развития туризма территория на юге Дальнего Востока. Благовещенск - единственный пограничный город России, расположенный на слиянии двух больших рек (Амур и Зея). Напротив Благовещенска находится китайский город Хэйхэ. Расстояние между городами не более 800 метров, причем границей служит река Амур. Амурская область занимает одно из лидирующих мест в организации безвизового туризма с КНР. Приехать из Благовещенска в Хэйхэ можно быстро и легко за 15 - 20 минут (летом на теплоходе, зимой на автобусе, в межсезонье на судне на воздушной подушке).

4) увеличить бюджетные места в вузах. На фоне СВО это привлечет студентов для обучения и закрепления на территории региона.

Предложенные меры позволят не то преодолеть демографический кризис в экономике, но и повысить конкурентоспособность Амурской области [5].

Список использованной литературы:

1. Десять наиболее важных событий 2014 года // Режим доступа: <https://ria.ru/20141219/1039137955.html>

2. Губаева Л. Как прошло десятилетие: 2013-й // Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/articles/162386-klyuchevye-sobytiya-2013-goda-v-rossii-i-mire>
3. ВРП ОКВЭД // Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts>
4. «Сила Сибири» // Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/projects/power-of-siberia/>
5. Васильева А.В. Использование отраслевой структуры экономики для отбора регионов-конкурентов (на примере Амурской области) // Статистика и Экономика. – 2022. – 19 (6). – С. 40-52. // Режим доступа: <https://doi.org/10.21686/2500-3925-2022-6-40-52>

УДК 658 (075.8)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ РЕЧНОГО ПОРТА КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНЫХ ПРОБЛЕМ

В.А. Виниченко
V.A. Vinichenko
В.В. Косорученко
V.V. Kosoruchenko

ФГБОУ ВО «СГУВТ», г. Новосибирск
FGBOU VO "SGUVT", Novosibirsk

Аннотация: Анализ финансовой отчетности представляет собой важный инструмент для оценки финансового состояния организации и предсказания возможных проблем. В данной статье рассматривается методика анализа финансовой отчетности речного порта, которая позволяет выявить потенциальные проблемы и разработать меры по их устранению. Исходя из результатов анализа составляется прогноз финансового состояния порта на ближайший период, что дает возможность принимать оперативные решения и планировать дальнейшие действия. Результаты исследования могут быть использованы руководством порта для улучшения финансового положения и повышения его эффективности.

Ключевые слова: анализ; анализ финансовой отчетности, речной порт, прогнозирование, проблемы, финансовое состояние, эффективность, меры по устранению проблем.

Abstract: The analysis of financial statements is an important tool for assessing the financial condition of an organization and predicting possible problems. This article discusses the methodology for analyzing the financial statements of a river port, which allows you to identify potential problems and develop measures to eliminate them. Based on the results of the analysis, a forecast of the financial condition of the port for the nearest period is made, which makes it possible to make operational decisions and plan further actions. The results of the study can be used by the port management to improve the financial situation and increase its efficiency.

Keywords: analysis; analysis of financial statements, river port, forecasting, problems, financial condition, efficiency, measures to eliminate problems.

Своевременный анализ финансовой отчетности представляет собой важный этап в оценке финансового состояния организации и выявлении потенциальных проблем в ее деятельности на любой стадии жизненного цикла компании. Если речь идет о компании, которая недавно на рынке – важно своевременно отслеживать изменения, происходящие в структуре активов и пассивов. Если же компания на

рынке давно, следует не допускать чрезмерных накоплений, которые будут сдерживать инновационное развитие и сокращать уровень конкурентоспособности. Каждая компания сталкивается с определенными проблемами и в разные периоды функционирования. Сложность заключается в том, чтобы отследить и предупредить возникновение тех или иных трудностей.

В качестве гипотезы настоящей статьи выдвигается тезис о том, что наступление проблемы можно предотвратить через регулярное отслеживание показателей финансово-хозяйственной деятельности. Целью статьи является анализ финансовой отчетности речного порта, что позволит выявить его финансовое состояние и потенциальные проблемы в деятельности. Выявление проблем позволяет руководству порта оперативно принимать решения и разрабатывать меры по их устранению. К таким, например, относится улучшение системы управления, сокращение расходов или привлечение дополнительных источников финансирования. Возможными проблемами речного порта могут быть низкий уровень или отрицательное значение рентабельности, сокращение объема продаж, уход постоянных клиентов, ухудшение технического состояния оборудования и инфраструктуры, неправильная организация бухгалтерского и налогового учета, задержки в обнаружении повреждений судов и пр. Для достижения поставленной цели в статье последовательно решаются три задачи:

- проведение анализа финансовой отчетности речного порта;
- выявление проблем по результатам анализа, определение причин, вызвавших наступление данных проблем;
- обоснование связи между выявленными причинами и показателями, которые выходили за рамки нормативных значений на основе данных результатов анализа.

Анализ финансовой отчетности речного порта является важным инструментом для прогнозирования вероятных проблем и определения эффективности деятельности порта. Для этого могут использоваться различные инструменты прогнозирования, такие как:

1. Анализ показателей финансовой отчетности: анализ динамики доходов, расходов, прибыли, чистой прибыли, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и других показателей финансовой отчетности может помочь выявить проблемы и тенденции в финансовой деятельности порта.

2. Анализ структуры расходов: анализ структуры расходов порта может помочь выявить области, где можно сократить издержки и улучшить эффективность деятельности.

3. Анализ рынка: анализ рынка может помочь определить потенциальные проблемы, связанные с изменением спроса или конкуренцией на рынке.

4. Анализ внешней среды: анализ факторов внешней среды, таких как изменения законодательства, экономические и политические тенденции, может помочь определить возможные проблемы и риски для порта.

5. Финансовое моделирование: использование финансовых моделей для прогнозирования будущих доходов и расходов, а также для оценки экономических и финансовых рисков, может помочь улучшить планирование и прогнозирование деятельности порта.

В целом, анализ финансовой отчетности речного порта в сочетании с другими инструментами прогнозирования может помочь выявить проблемы и риски, а также являться основой для разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности порта.

После, мероприятия сводятся в дорожную карту, реализация которой будет означать достижение положительного эффекта. Положительным эффектом будет считаться вхождение значения показателя в нормальный диапазон или изменение динамики показателя (замедление, сокращение и пр.)

Первым этапом проведения анализа финансовой отчетности выступает вертикальный анализ структуры актива баланса. Вертикальный анализ — это метод финансового анализа, при котором каждая статья отчетности рассматривается в процентном соотношении к общей сумме отчетности. Он помогает определить, какая часть каждой статьи отчёта (например, в бухгалтерском балансе или отчёте о прибылях и убытках) составляет доля от общей суммы этой отчетности и анализировать изменения в этой доле со временем. В настоящей работе этот и все последующие элементы анализа осуществлялись за 2019-2021 гг. (рисунок 1).

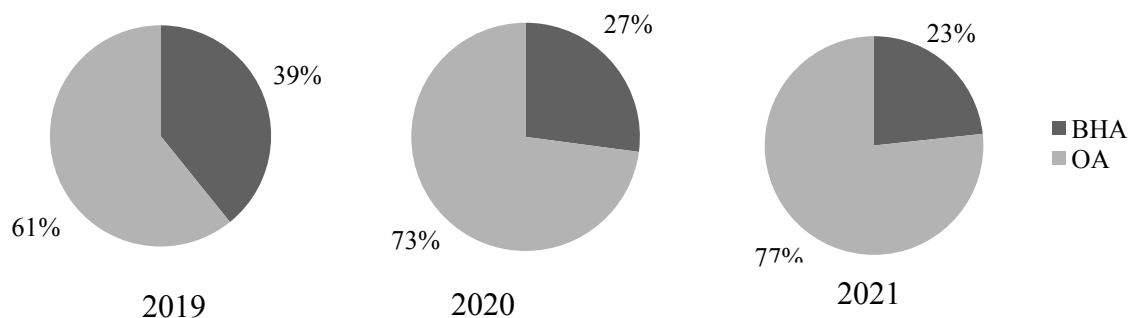


Рис. 1. Структура актива баланса

В целом оборотные активы превышают внеоборотные, это может говорить о росте объемов производства, что является положительным фактором.

Далее рассмотрим вертикальный анализ структуры пассива баланса за 2019-2021 гг. (рисунок 2).

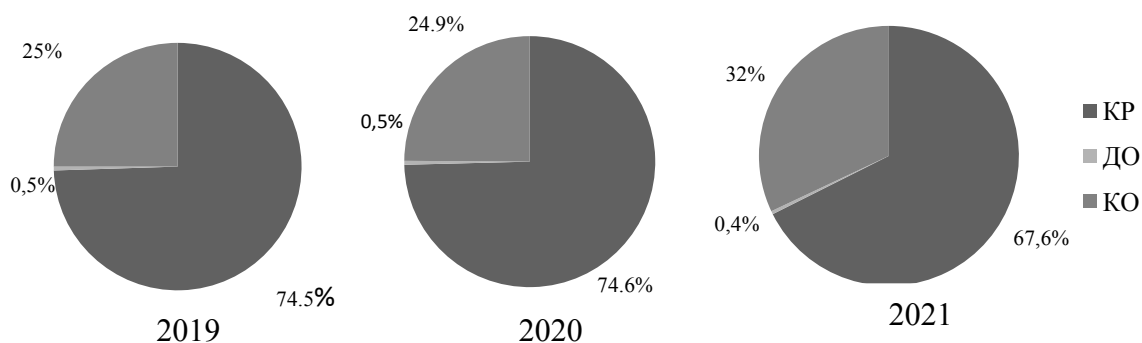


Рис. 2. Структура пассива баланса

Анализ структуры баланса показал, что в пассиве баланса за анализируемый период 2019-2021 гг. большую долю составил капитал и резервы, далее краткосрочные обязательства и долгосрочные обязательства.

Вторым этапом будет являться горизонтальный анализ, он заключается в том, чтобы сравнить финансовые показатели компании за несколько периодов, обычно за два или три года, и выявить изменения в этих показателях. Это помогает понять динамику развития компании, определить ее сильные и слабые стороны, а также выявить проблемные моменты, которые могут требовать внимания руководства (таблица 1).

Таблица 1

Динамика активов

Активы	Значение по годам, млн. руб.			Абсолютное изменение, млн. руб.			Относительное изменение, %
	2021	2020	2019	21/20	20/19	21/19	
1. Внеоборотные активы							
Основные средства	125,26	116,03	129,99	9,23	-13,96	-4,73	-3,64
Финансовые вложения	8,62	0,01	10,02	8,61	-10,01	-1,40	-13,97
Отложенные налоговые активы	3,33	5,67	6,92	-2,34	-1,25	-3,59	-51,88
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 1	137,20	121,71	146,93	15,49	-25,22	-9,73	-6,62
2. Оборотные активы							
Запасы	122,64	87,18	73,10	35,46	14,08	49,54	67,77
НДС	0,07	0,04	2,26	0,03	-2,22	-2,19	-96,90
Дебиторская задолженность	52,63	50,89	44,45	1,74	6,44	8,18	18,40
Финансовые вложения, кроме эквивалентов	239,72	109,37	78,00	130,35	31,37	161,72	207,33
Денежные средства	12,82	56,14	24,30	-43,32	31,84	-11,48	-47,24
Прочие оборотные активы	22,59	23,12	6,09	-0,53	17,03	16,50	270,94
ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ 2	450,46	326,74	228,21	123,72	98,53	222,25	97,39
БАЛАНС	587,66	448,45	375,14	139,21	73,31	212,52	56,65

Увеличение абсолютной и относительной величины оборотных активов может характеризовать не только расширение масштабов производства, но и замедление их оборота, что объективно вызывает рост потребности в их общем объеме. Рост размера оборотных активов может свидетельствовать о затоваривании, поскольку увеличилась доля запасов. Увеличение финансовых вложений говорит о стремлении предприятия к сохранению капитала, а также получению прибыли от инвестиций. Увеличение общей величины актива баланса следует оценить положительно: это означает рост имущественного потенциала предприятия.

В структуре активов за 2019 – 2021 гг. преобладают наиболее ликвидные активы и составляют 42,97%, медленно реализуемые активы составляют 26,19%, а трудно реализуемые – 21,88%.

Большая часть пассивов представлена постоянными (67,58%), это означает, что финансирование происходит в основном за счет собственного капитала и доходов будущих периодов. Срочные пассивы составляют 27,57%, а краткосрочные – 4,43%.

Группировка показателей баланса для анализа ликвидности

Показатель	Значение по годам, млн. руб.			Структура по годам, %			Относительное изменение, %
	2021	2020	2019	2021	2020	2019	
Активы							
A1 - Наиболее ликвидные	252,54	165,51	102,30	42,97	36,91	27,27	146,86
A2 - Быстро реализуемые	52,63	50,89	44,45	8,96	11,35	11,85	18,39
A3 - Медленно реализуемые	153,91	110,35	91,47	26,19	24,61	24,38	68,26
A4 - Трудно реализуемые	128,58	121,70	136,91	21,88	27,14	36,50	-6,08
Баланс	587,66	448,45	375,14	100,00	100,00	100,00	56,65
Пассивы							
П1 - Срочные	162,04	80,55	67,49	27,57	17,96	17,99	140,09
П2 - Краткосрочные	26,02	30,96	26,17	4,43	6,90	6,98	-0,56
П3 - Долгосрочные	2,46	2,26	1,85	0,42	0,50	0,49	32,92
П4 - Постоянные	397,14	334,68	279,63	67,58	74,63	74,54	42,03
Баланс	587,66	448,45	375,14	100,00	100,00	100,00	56,65

На основании вышеприведенных данных, можно сделать вывод о платежеспособности компании. Платежеспособность означает наличие у предприятия способности своевременно мобилизовать в достаточных объемах денежные средства для погашения своих обязательств.

Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах является начальным этапом процесса, после которого изучается отчет об изменениях капитала, являющийся неотъемлемым элементом финансовой отчетности компании. Он показывает, каким образом изменилось финансовое положение компании за отчетный период. В отчете об изменениях в капитале отображаются все поступления и выбытия капитала за отчетный период, а также любые изменения в структуре капитала, например, эмиссия новых акций или выкуп акций обратно у акционеров. Этот отчет также позволяет оценить долю акционерских вложений и распределение прибыли между акционерами.

За анализируемый период уставный и резервный капитал остался неизменным, это может быть вызвано стабильным финансовым положением компании или решением ее руководства не увеличивать капитал в конкретные периоды времени. Показатель нераспределенная прибыль увеличился на 215,18 млн. руб. (210,12%). Что свидетельствует о том, что компания сумела увеличить свою прибыль за отчетный период, но не распределила ее между акционерами, а решила сохранить на будущее. В данном случае, увеличение нераспределенной прибыли может быть интерпретировано как положительный сигнал, который говорит о финансовой устойчивости и перспективном развитии компании.

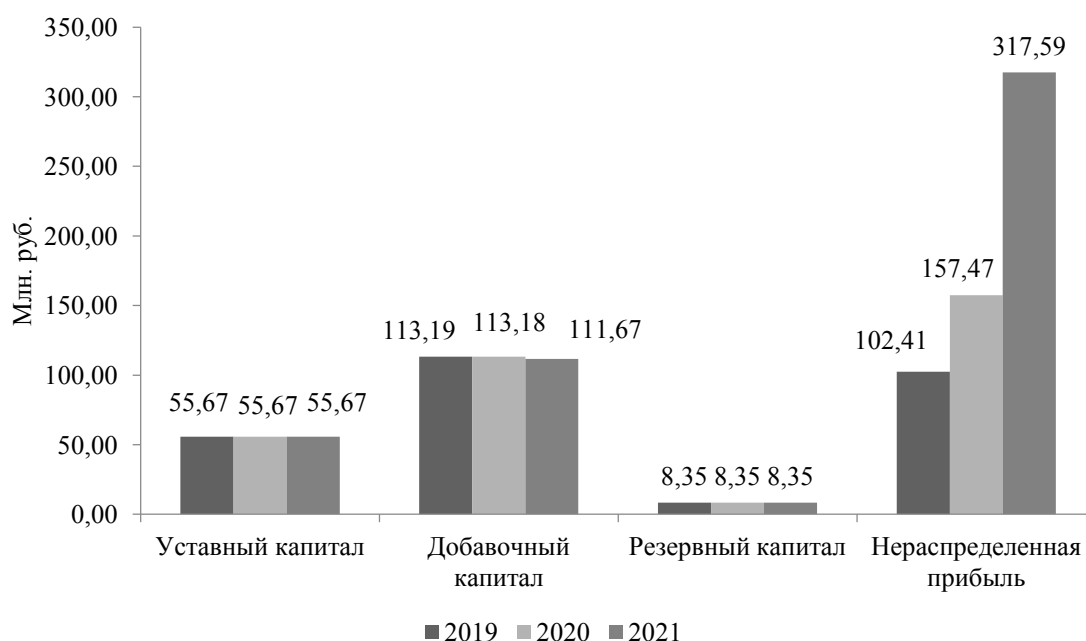


Рис. 3. Динамика изменения показателей о движении капитала

Также может предполагаться, что компания решила направить увеличенную нераспределенную прибыль на дополнительные инвестиции в текущую деятельность или на будущие проекты.

Важно отметить, что, если капитал компании сократится до уровня, ниже, чем уставный капитал, это может привести к проблемам для компании и ее собственников.

В завершении анализа финансовой отчетности проводится анализ отчета о движении денежных средств. Анализ отчета о движении денежных средств может помочь инвесторам и аналитикам понять, как компания генерирует свой доход, как она использует свои денежные средства, и есть ли у нее достаточное количество ресурсов для оплаты задолженностей и новых инвестиций.

Поступления денежных потоков от текущих операций, а именно от продаж продукции, товаров, работ и услуг увеличились, арендные платежи и прочие поступления уменьшились, что говорит об увеличении выручки и снижении затрат на аренду, но уменьшении прочих доходов, что может быть связано с тем, что компания может уменьшить свою деятельность в том направлении, откуда раньше получала доходы, либо что-то изменилось в законодательстве или на рынке, что снизило их доходы. В любом случае, это может быть хорошим сигналом для инвесторов, что компания увеличивает свои поступления и снижает расходы. Однако следует учитывать и другие факторы, такие как увеличение налогов, возникающих из-за увеличения доходов, более высокие затраты на производство.

На основании анализа финансовой отчетности АО «Хабаровского речного торгового порта», видно, что основные средства за анализируемый период с 2019 – 2021 гг. основные средства сократились на 4,73 млн. рублей (3,64%). Это может быть связано с изнашиванием оборудования, снижению его эффективности, также ухудшение экономической ситуации в стране может уменьшить вложения в

производство и снизить спрос на продукцию. Для предотвращения этих факторов можно модернизировать оборудование, провести обучение работников, оптимизировать технологические процессы. Предприятие может расширить рынки сбыта для своих продуктов и услуг, чтобы увеличить спрос и объемы производства.

В компании произошло увеличение дебиторской задолженности на 8,18 млн. руб. (18,39%), это могло произойти из-за того, что предприятие имеет сезонную деятельность. Также предприятие может не уделять достаточного внимания кредитоспособности клиента перед предоставлением кредита. Для устранения данных причин необходимо разработать стратегию управления кредитным риском, включающую проверку кредитоспособности клиентов, установление лимитов кредитования на основе рейтинга клиента, мониторинг дебиторской задолженности и своевременное взыскание задолженности.

За анализируемый период произошло увеличение запасов на 49,53 млн. руб. (67,76%), что является не очень хорошим фактором. На это могло повлиять несвоевременная доставка товаров от поставщиков, резкое возрастание спроса на продукцию, а также неэффективное управление запасами. Чтобы избежать данные причины, предприятие может сократить время поставки товаров и снизить вероятность задержек за счет улучшения логистических процессов с помощью улучшения управления цепочкой поставок и сокращения времени обработки заказов. Необходимо прогнозировать спрос и учитывать его в производственном планировании, а также временно привлекать дополнительную рабочую силу для выполнения дополнительных заказов. При оптимизации управления запасами предприятие может сократить затраты на хранение и уменьшить издержки, связанные с ненужным накоплением запасов, путем улучшения системы учета и управления запасами.

Список использованной литературы:

1. Алшагирова Ф.А. Анализ финансовой отчетности с позиции менеджера / Ф.А. Алшагирова, З.Р. Бакаева // Научные известия. 2019. №17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovoy-otchetnosti-s-pozitsii-menedzhera/>(дата обращения: 05.05.2023).

2. Седова Е.И. Финансовая отчетность как информационная база для принятия управленческих решений в условиях финансовой нестабильности / Е.И. Седова, А.А. Хрисанфова // Вестник ГУУ. 2020. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-otchetnost-kak-informatsionnaya-baza-dlya-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-v-usloviyah-finansovoy-nestabilnosti> (дата обращения: 05.05.2023).

3. Абдукаримов И.Т. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник мониторинга и анализа финансового состояния предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2022. №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskaya-finansovaya-otchetnost-kak-osnovnoy-istochnik-monitoringa-i-analiza-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-1> (дата обращения: 05.05.2023).

4. Абдулаева З.М. Анализ финансовой отчетности и его роль в управлении финансами / З.М. Абдулаева, Л. Кудусов, Р.И. Алиев// Индустриальная экономика. 2022. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovoy-otchetnosti-i-ego-rol-v-upravlenii-finansami> (дата обращения: 05.05.2023).

5. Кальницкая, И. В. Анализ финансовой отчетности / И. В. Кальницкая, О. Г. Конюкова, О. В. Максимочкина. Омск : Образование-Информ, 2021. 272 с.

6. Бутурлина И. В. Оценка и анализ рентабельности предприятия на примере Новосибирского речного порта // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-i-analiz-rentabelnosti-predpriyatiya-na-primere-novosibirskogo-rechnogo-porta> (дата обращения: 05.05.2023).

7. Никифорова Н.Ю. Анализ финансового состояния предприятия на примере ОАО «Ленское объединенное речное пароходство» // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2020. №28-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-na-primere-oao-lenskoe-obedinennoe-rechnoe-parohodstvo> (дата обращения: 05.05.2023).

8. Ашаганов, А. Ю. Анализ движения денежных средств предприятия по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности (на примере ООО "Чеченские минеральные воды") / А. Ю. Ашаганов, А. С. Хасиева // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 10-1(56). С. 13-18. DOI 10.24411/2411-0450-2019-11204.

УДК 330.341.1

**«АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
В ПОСЛЕДНЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ»**

**«ANALYSIS OF THE STATE AND PROSPECTS OF SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF THE LENINGRAD REGION IN THE LAST DECADE»**

А.Е. Гареева, У.Г. Каирбекова

A.E. Gareeva, U.G. Kairbekova

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

Москва

Federal State Budgetary Educational Institution Federal State Budgetary Educational Institution

Moscow

Аннотация: В статье был проанализирован социально-экономический прогресс Ленинградской области в течение 2017-2021 годов. Были выявлены факторы, оказавшие влияние на данные показатели и определены возможные направления дальнейшего развития региона. На основе проведенного анализа были выявлены наиболее важные аспекты социально-экономического развития Ленинградской области, и предложены соответствующие рекомендации, учитывающие конкретные особенности региона и потребности его жителей. Эти рекомендации направлены на повышение уровня жизни населения, развитие экономики и укрепление позиций региона на международном и внутрироссийском уровне.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, перспективы и приоритеты развития, экономика региона, безработица, доходы населения, среднемесячная заработная плата.

Abstract: The article analyzed the socio-economic progress of the Leningrad region during 2017-2021. The factors that influenced these indicators were identified and possible directions for further development of the region were identified. Based on the analysis, the most important aspects of the socio-economic development of the Leningrad region were identified, and appropriate recommendations were proposed, taking into account the specific characteristics of the region and the needs of its residents. These recommendations are aimed at improving the standard of living of the population, developing the economy and strengthening the position of the region at the international and domestic level.

Keywords: socio-economic development, prospects and priorities of development, regional economy, unemployment, income of the population, average monthly salary.

Ленинградская область является одним из наиболее перспективных регионов России, благодаря своему экономическому развитию. Эта территориальная социально-экономическая система обладает уникальным экономико-географическим положением на морском побережье, обеспечивая российские внешнеторговые контакты и развивая экономику, основанную на приморском положении. В свою очередь, Ленинградская область является одним из ключевых регионов-коридоров, связывающих российские и зарубежные регионы и обладает высоким потенциалом для развития обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Ленинградская область является регионом, где промышленность и сельское хозяйство занимают важное место в экономике. Промышленные предприятия выпускают широкий спектр продукции - от строительных материалов до медицинского оборудования. Сельское хозяйство Ленинградской области специализируется на выращивании картофеля, овощей, а также на мясном и молочном животноводстве. Учитывая важность этих отраслей, необходимо развивать новые технологии и улучшать производственные процессы, чтобы обеспечить стабильный рост экономики региона. [1, с. 235].

В Ленинградской области ведущими отраслями промышленности являются топливно-энергетическая, пищевая, химическая и нефтехимическая, машиностроительная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная. За первый квартал 2022 года темпы роста промышленного производства в области соответствовали средним значениям по Северо-Западному Федеральному округу и России.



Рисунок 1 – Валовой региональный продукт, млрд. руб.³

³ Составлено автором на основании [5]

С учетом долгосрочных перспектив, развитие экономики Ленинградской области будет определяться реализацией перспективных проектов в сферах промышленности, транспорта и логистики, а также расширением производства в отдельных обрабатывающих отраслях (химическое, нефтехимическое производство, производство транспортных средств и оборудования и прочее) и увеличением объема жилищного строительства. Эти факторы будут способствовать росту ВРП региона в долгосрочной перспективе, обеспечивая экономическое развитие и благополучие для жителей Ленинградской области.

За первый квартал 2022 года индекс промышленного производства Ленинградской области достиг отметки в 105,2%, превышая средний уровень по России (105,9%) и Северо-Западному Федеральному округу (также 105,9%), (рис. 2).



Рисунок 2 – Индекс промышленного производства в Ленинградской области

В январе 2022 года было отмечено увеличение индекса добычи полезных ископаемых до 108,6%, в то время как в 2021 году этот показатель составлял 98,9%, а в 2020 году - 102,8%. Индекс обрабатывающих производств также был зафиксирован на уровне 104,5% в январе 2022 года. Сравнивая этот результат с предыдущими годами, можно заметить снижение показателей, поскольку в 2021 году индекс обрабатывающих производств был выше и составлял 107,6%, а в 2020 году был равен 100,4%.

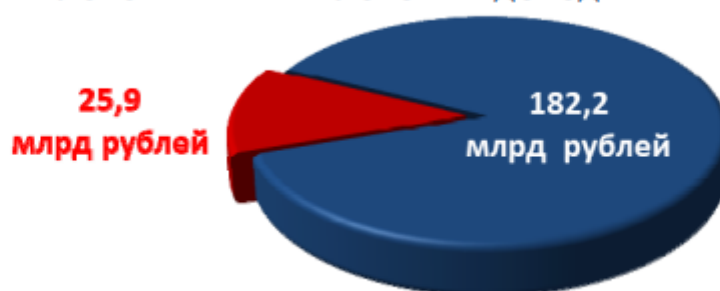
Ленинградская область является крупным производителем сельскохозяйственной продукции, с особенной специализацией на выращивании картофеля, овощей и мясомолочном животноводстве. За 2021 год индекс производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий составил 100,7%, превосходя средний показатель по России (99,1%), (рис. 3).



Рисунок 3 – Индекс производства сельского хозяйства в Ленинградской области за 2017-2021 гг.⁴

Согласно отчёту Казначейства России, консолидированный бюджет Ленинградской области в 2021 году показал рост доходов на 7,7% в сравнении с предыдущим годом, достигнув отметки в 208,1 млрд. рублей. Расходы за год также увеличились на 3,2%, достигнув отметки в 212,1 млрд. руб. Это привело к образованию дефицита в размере 4 млрд. рублей. (рис. 4).

НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ –



БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ – 12,4%

Рисунок 4 – Доходы консолидированного бюджета Ленинградской области на начало 2022 года, млрд. руб.

В начале 2022 года был зафиксирован значительный рост объема жилищного строительства в Ленинградской области. Согласно данным, в первом квартале было введено в эксплуатацию более 1,1 млн квадратных метров жилья, что на 6,6% больше, чем за тот же период прошлого года. Этот положительный тренд свидетельствует о наличии устойчивой динамики роста в сфере жилищного строительства в регионе. Число введенного в эксплуатацию жилья в 2021 году достигло отметки в 3368,4 тыс. кв. метров, что в пересчете на одного человека составляет около 1,8 кв. метра. Сравнительно с 2020 годом, когда было введено 2666 тыс. кв. метров жилья, что равняется 1,4 кв. метра на человека, рост составил более 26%. В первом квартале 2022 года коэффициент младенческой смертности снизился на 43,6% до уровня 2,2 на 1 тысячу родившихся, тогда как в России он оставался на прежнем уровне - 4,5. В целом за 2021 год коэффициент уменьшился

⁴ Ссоставлено автором на основании [1]

на 2,6% до уровня 3,7, в то время как в России он увеличился на 2,2% и достиг отметки 4,6.

Во втором месяце 2022 года среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в Ленинградской области выросла на 8,7% по сравнению с прошлым годом и достигла отметки в 52 340 рублей. В то же время, данные по состоянию на 1 апреля 2021 года показали, что наблюдается общая задолженность по выплате заработной платы в размере 48,1 млн. рублей., тогда как на 1 марта 2021 года задолженность была полностью погашена.

Денежные доходы населения в 2021 году увеличились на 4,2% по сравнению с предыдущим годом.

Для того, чтобы обеспечить минимальный уровень жизни в Ленинградской области на 2022 год, в соответствии с установленными нормами, рекомендуется иметь доход не менее 12 781 рубля в месяц. Тем не менее, в зависимости от возрастной группы и статуса занятости, установлены различные размеры прожиточного минимума: для трудоспособного населения - 13 931 рубля, для детей - 12 398 рублей, а для пенсионеров - 10 992 рубля. Данные числа могут быть сопоставлены с аналогичными показателями по всей России, где прожиточный минимум установлен на уровне 12 654 рублей в месяц. Для трудоспособного населения этот показатель составляет 13 793 рубля, для детей – 12 274 рубля, а для пенсионеров – 10 882 рубля, (рис. 5, 6) [2].

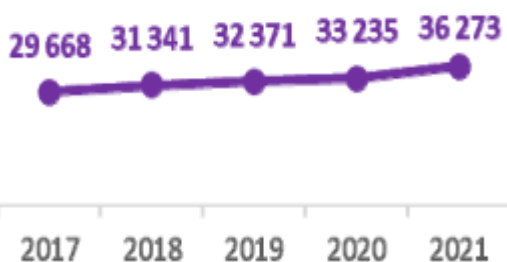


Рисунок 5 – Доходы, получаемые населением в форме денежных средств, руб.



Рисунок 6 – Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

По сравнению с декабрем 2021 года, в марте 2022 года в Ленинградской области наблюдалось увеличение индекса потребительских цен на товары и услуги до 108,1%, тогда как в России этот показатель был на уровне 110%, а в Северо-Западном Федеральном округе - 110,3%. В то же время, индекс потребительских цен на продовольственные товары в Ленинградской области вырос до 108,2%, на

непродовольственные товары - до 110,4%, в то время как по России на продовольственные товары индекс составил 110%, на непродовольственные - 112,9%. В Северо-Западном Федеральном округе этот показатель для продовольственных товаров был равен 110,1%, а для непродовольственных - 114,6%.

В марте 2022 года уровень зарегистрированной безработицы в Ленинградской области достиг исторического минимума и составил 0,4%, что на порядок ниже, чем в прошлом году (1,3%). На конец февраля 2022 года этот показатель оставался на уровне 0,4%, что свидетельствует о стабильной ситуации на рынке труда региона.

По расчетам, выполненным в соответствии с методологией Международной организации труда, средний уровень безработицы в Ленинградской области за январь-март 2022 года составил 2,6%, что ниже, чем по России в целом (4,2%), (рис. 7)

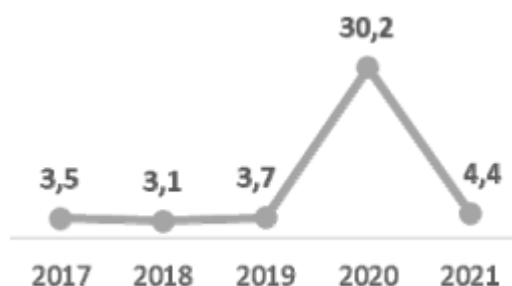


Рисунок 7 – Численность зарегистрированных безработных (на конец года) по Ленинградской области за 2017-2021 гг., тыс. чел.

Долгосрочная стратегическая задача Ленинградской области – обеспечить стабильный экономический рост и повысить уровень жизни жителей региона. По базовому сценарию прогноза ВРП региона к 2025 году увеличится на 7,2% по сравнению с 2022 годом и достигнет 1767,8 млрд. руб. [3] Промышленное производство в 2023-2025 годах будет расти в среднем от 2,1% по консервативному варианту до 3,4% по базовому. Также предвидится, что объем работ в сфере строительства, оборот розничной торговли и инвестиционные вложения будут увеличиваться. Прогнозируется рост в диапазоне от 1,1% до 2,3% в сфере строительства, от 2,3% до 3,7% в розничной торговле и от 3,3% до 6,6% в инвестиционных вложениях. [4].

По базовому сценарию прогноза реальные денежные доходы населения будут увеличиваться ежегодно от 1 до 3%, а реальная заработная плата – от 0,2 до 2,5%. К концу периода средняя номинальная заработная плата составит 72,8 тыс. рублей [5].

Ленинградская область имеет все необходимые условия для развития промышленности: наличие минерально-сырьевых ресурсов, квалифицированный трудовой потенциал, сильный производственный и технологический комплекс.

Развитие Ленинградской области будет опираться на создание все большего числа инновационных и конкурентоспособных производств, которые будут нацелены на уменьшение зависимости от импорта и развитие экономики региона. Диверсификация производства также позволит укрепить позиции Ленинградской

области на международных и внутрироссийских рынках. Для привлечения инвестиций необходимо применять такие меры, как упрощение административных процедур, прозрачность взаимоотношений между инвесторами и органами государственной власти, предоставление субсидий и создание условий для развития индустриальных парков и бизнес-инкубаторов.

Список использованной литературы:

1. Белова Т.М. Глава 8. Управление развитием сельского хозяйства в Ленинградской области // В книге: Вопросы управления социально-экономическим развитием Ленинградской области: монография. Под редакцией Н.М. Космачевой. - Санкт-Петербург: ЛГУ имени А.С. Пушкина, 2020. - С. 235- 269.
2. Кадровый и трудовой потенциал // Инвестиционный портал Ленинградской области. URL: <http://lenoblinvest.ru/sotsialnyj-potentsial-leningradskoj-oblasti/> (дата обращения 29.04.2023).
3. Приложение к областному закону, «Концепция социально - экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года» (дата обращения 29.04.2023).
4. Официальный сайт Росстата. URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 29.04.2023).
5. Стратегия социально-экономического развития Ленинградской области до 2030 года. URL: http://lenoblinvest.ru/images/Strategy_2030.pdf (дата обращения: 29.04.2023).

УДК 657

ПРИМЕНЕНИЕ ПОЗАКАЗНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ В СФЕРЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА

**APPLICATION OF THE ORDER COST ACCOUNTING METHOD IN THE
CONSTRUCTION SPHERE**

A. B. Etaeva

A. V. Etaeva

Научный руководитель: Ковальская М.В.

Scientific supervisor: Kovalskaya M.V.

*Бюджетное учреждение высшего образования Ханты-Мансийского автономного
округ -Югры «Сургутский государственный университет»*

*Budgetary Institution of Higher Education of Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug -
Yugra "Surgut State University"*

Аннотация. Статья рассматривает применение метода учета затрат в сфере строительства на основе позаказного выполнения работ. Здесь рассматриваются особенности данного метода, его преимущества и недостатки. Особое внимание уделяется оценке эффективности использования данного метода в условиях современного рынка строительных услуг. В результате исследования мы приходим к выводу о том, что применение позаказного метода учета затрат в сфере

строительства может повысить эффективность управления затратами и обеспечить более точный расчет стоимости работ.

Ключевые слова: позаказный метод, строительство, калькулирование, себестоимость, накладные расходы, метод учета затрат.

Abstract. The article considers the application of the method of cost accounting in the field of construction on the basis of order execution of works. The features of this method, its advantages and disadvantages are considered here. Particular attention is paid to the evaluation of the effectiveness of this method in the conditions of the modern market of construction services. As a result of the study we conclude that the application of the order-based method of cost accounting in the field of construction can increase the efficiency of cost management and provide a more accurate calculation of the cost of work.

Keywords: order method, construction, costing, cost price, overheads, method of cost accounting.

Строительная деятельность – индикатор состояния экономики, так как данный комплекс тесно взаимодействует с такими отраслями, как производство строительных материалов, машиностроение, химическая промышленность, металлургия и другими отраслями [1, С.91]. Строительство всегда будет сигнализировать о настоящем или будущем замедлении развития экономики страны в целом, так же, как и ускоренные темпы развития этой отрасли будут служить признаком, свидетельствующем о том, что ситуация в стране изменилась в лучшую сторону [2, С.126].

Влияние различных кризисов на российскую экономику, в частности рассматриваемой нами строительной деятельности, которая в свою очередь, является самой кредитуемой отраслью сектора экономики, а как мы уже говорили, влияние кризисных явлений здесь особенно видно, поспособствовали усовершенствованию инструментов по принятию эффективных и рациональных управленческих решений на всех уровнях деятельности предприятия [1, С.91].

В условиях рыночной экономики каждое коммерческое предприятие стремится к получению максимальной прибыли, тем самым уменьшая свои затраты. А управление затратами связано с правильным принятием управленческих решений. Поэтому особую роль в строительной деятельности играет метод учета затрат и калькулирования себестоимости [3, С.132].

Если произойдет ошибка в калькуляции, то это может привести к банкротству строительной организации. А себестоимость строительных объектов, работ – один из факторов конкурентоспособности. Значит, неправильная калькуляция приведет к потере клиента [4, С.75].

Организация работы строительной компании не может быть эффективной, если не изучены факторы, влияющие на ее деятельность. Эти факторы могут быть как внутренние, так и внешние. Поэтому особенно важно рассмотреть особенности строительной организации для рационального учета его затрат.

Данная отрасль имеет ряд своеобразных особенностей, что в свою очередь определяет характерный для этой отрасли учет затрат.

Так, многие авторы, среди которых И.М. Дьяков, А.В. Грянова, выделяют следующие особенности строительного производства:

– территориальная обособленность объектов строительства;

- индивидуальный характер производства даже при серийном строительстве;
- длительный характер проектировочных и строительного-монтажных работ;
- зависимость сроков, качества и стоимости строительного производства от географических характеристик объекта и природных условий работы;
- коллективный характер осуществления строительного производства и другие [5, С.494].

Также стоит упомянуть об организационных особенностях:

К организационным особенностям строительной деятельности относятся:

- проектный характер деятельности;
- комплексный состав товарной строительной продукции;
- наличие множества субъектов в производственной деятельности;
- наличие различных филиалов, подразделений, отделов [4, С.76].

Основной продукцией строительной отрасли являются законченные или подготовленные к вводу в эксплуатацию новые и реконструированные промышленные организации, цехи, многоквартирные дома, дачные дома и другие объекты.

Стоит напомнить, что учет затрат фиксируется первичными документами и регистрируется в установленных регистрах, а далее производятся математические действия и в результате получаем калькулированную себестоимость единицы продукции. Рассмотрим данную информацию более детально [6, С.30].

Для применения позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости необходимо иметь систему производственных заказов, которые открывает строительная организация.

Соответствующий отдел строительного предприятия организует заполнение бланка заказа, то есть открывает заказ. При чем форма данного документа строительная организация должна разработать самостоятельно и закрепить в учетной политике своего предприятия. Каждый оформленный заказ регистрируется и ему присваивается регистрационный номер. Первичная документация, связанная с конкретным заказом, также должна содержать этот регистрационный номер.

Калькулирование себестоимости позаказным методом предусматривает обязательное применение в учете дополнительного учетного регистра, который открывается в организации после получения извещения об открытии заказа. Также может быть заведена карточка заказа, в которой будет производиться аналитический учет затрат по данному заказу. Это основной учетный регистр в условиях позаказного метода калькулирования, который закрывается по окончании производства конкретного заказа. Сформированная карточка заказа способствует правильному отражению и формированию себестоимости единицы продукции, работы, услуги.

При позаказном методе учета затрат и калькулирования себестоимости производственный заказ в строительной отрасли играет роль планово-учетной единицы, включающей в себя комплекс работ, от которых зависит достижение конечного результата выполнения конкретного заказа [7, С.189].

Для того, чтобы начать учитывать поступивший заказ по строительству объекта составляют договор строительного подряда. Договор строительного подряда—обязательство подрядчика в установленный срок построить объект или выполнить строительные(подрядные) работы по заказу заказчика, а заказчик в свою очередь обязуется создать подрядчику все необходимые условия для качественного выполнения работ, позже принять результат и уплатить сумму, оговоренную договором.

Договор подряда может заключаться как на строительство нового здания, сооружения, так и на его реконструкцию, а также выполнение монтажных, пусконаладочных и иных неразрывно связанных со строящимся объектом работ. При чем подрядчик принимает на себя обязанность обеспечить эксплуатацию объекта после его принятия заказчиком в течение указанного в договоре срока [8].

Но стоит учесть, что, если рассматривать распределение затрат в строительных компаниях, то необходимо помнить, что есть субподрядные организации. Зачастую происходит так, что заказчик полностью перекладывает на генподрядчика полномочия по выполнению работ, а тот в свою очередь нанимает сторонние организации –субподрядчиков. В этом случае генеральная подрядная организация в пределах выделенных по смете сумм получает возможность делегировать свои полномочия, а именно, нанимать сотрудников сторонних организаций для создания объекта строительства. Значит, расходы, передаваемые под ответственность субподрядчиков, включаются в их смету [9, С.146].

Объектом бухгалтерского учета по договору строительства у застройщика или подрядчика являются затраты по выполненным отдельным видам работ на объектах, предусмотренным заключенным договорам. Расходы подрядчика, которые он осуществляет при выполнении непосредственно подрядных строительных работ относят к расходам по обычным видам деятельности, далее эти затраты складываются из всех фактических расходов, связанных как раз с выполнением тех самых подрядных работ, которые также предусмотрены договором [6, С.30-31].

Отметим, что рыночная стоимость одного строительного объекта не влияет на стоимость другого строительного объекта, даже если они построены одной строительной организацией. Это связано с тем, что калькуляция себестоимости и учет затрат в строительной отрасли ведется позаказным методом, то есть от объекта к объекту.

Также стоит уделить внимание сезонности некоторых строительных работ, так как возникает необходимость ритмичного снабжения, обеспечивающего бесперебойный производственный процесс. В связи также с неблагоприятными погодными условиями могут формироваться специальные резервы в силу возможных простоев, а также особый учет затрат [4, С.77-78]. Кроме простоев могут быть и другие характерные для строительной отрасли приостановки строительного процесса: заморозки или временная приостановка проекта в кризисные периоды экономики, когда строительство одним из первых, кто начинает процессы оптимизации, нехватка денежных средств [10, С.13].

Обычно учет затрат в строительных подрядных организациях ведется на активном 20 счете «Основное производство». Аналитический учет ведется согласно позаказному методу учета затрат и калькулирования себестоимости в разрезе заказов – строящихся строительных объектов. При этом учёт затрат ведётся нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу. Сам же порядок учета расходов определяется, как мы говорили ранее, самостоятельно организацией и прописывается в учетной политике предприятия [6, С.31].

Заметим, что прямые затраты относятся непосредственно на конкретный объект строительства, а косвенные расходы, такие как расходы по содержанию и эксплуатации машин и механизмов, используемых одновременно для выполнения строительного-монтажных работ нескольких объектов строительства и накладные расходы, относятся на конкретные строительные объекты с использованием ставки (распределения) накладных расходов, предусмотренной учетной политикой организации [11, С.44].

Так, получается, что последней стадией определения накладных расходов производственных отделов на единицу продукции, товара, услуги является распределение косвенных расходов. Как мы уже упомянули ранее, распределение происходит путем выбора базы распределения, которая становится общей для всех продуктов, производимых непосредственно данным предприятием [12, С.121].

После того как мы заключили договор строительного подряда, подрядчик должен на основе сметы осуществить строительство. Сметой является документ, в котором прописывается сумма затрат на проект: заработная плата рабочих, занятых данным объектом строительства, социальные отчисления по заработной плате, материально-производственные запасы, хозяйственные расходы и иные ресурсы, которые требовались для строительства данного объекта.

Обычно сметы составляются специалистами-сметчиками на основании документации, после чего заключается договор строительного подряда, а смету направляют в бухгалтерию для дальнейшего учета. Далее бухгалтерия строительной организации учитывает согласно выбранной методике учета и распределении косвенных расходов прямые и косвенные затраты, распределяет по правилам позаказного метода учета расходы по заказам (объектам строительства) и рассчитывает себестоимость каждого из них. Затем определяет разницу между себестоимостью заказа, указанной в смете, и фактической себестоимостью, а далее выявляет финансовый результат от выполненного заказа [13, С.26].

Организация формирования сметы является важной частью не только в разрезе определения цены строительного заказа, но и в выборе наиболее оптимальных по цене и расходу технологических операций и ресурсов, а также контроля над выполнением всех этапов строительного процесса. Этот контроль может проявляться начиная с расходов по материалам, и, заканчивая подготовкой территории перед строительством или благоустройством после [14, С.28].

Стоит отметить, что мы определяем разницу между сметной и фактической себестоимостью в силу использования позаказного метода учета, имеющего такой недостаток как формирование себестоимости заказа (объекта) только после его

полного выполнения, поэтому отчетную калькуляцию по строительного заказу составляют после его завершения [15, С.106].

Поэтому для установления цены заказа используют плановые (бюджетные) коэффициенты распределения косвенных затрат, о которых мы говорили в предыдущем параграфе. Этот коэффициент рассчитывается заранее для каждой группы косвенных в начале каждого бюджетного года, а дальше происходит распределение по мере завершения заказов. Плановый коэффициент рассчитывается с помощью планируемых величин: ежегодных косвенных затрат и базы распределения затрат [12, С. 121].

Для правильного отнесения работ к расходам необходимо экономически обосновать, почему эти затраты имеют место быть в производственном процессе, а дальше их признать.

Подрядные строительные работы признаются расходами если:

- расход производится на основе заключенного договора строительного подряда;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате строительных, строительномонтажных, пусконаладочных работ произойдет уменьшение экономических выгод организации [6, С. 31].

Для того, чтобы не перепутать какие затраты относятся к определенным статьям расходования применяют группировку. В строительных организациях применяют различные виды группировок расходов, но чаще всего они группируют затраты в разрезе аналитических признаков: по экономическим элементам (материальные, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и другие элементы) или по калькуляционным статьям затрат («Материалы», «Расходы на оплату труда рабочих», «Расходы на эксплуатацию строительных машин и механизмов», «Прочие прямые затраты», «Накладные расходы») [11, С. 42-43].

Группировка расходов по элементам помогает организации формировать информацию об экономическом содержании понесенных расходов, тем самым включая данные затраты на конкретный заказ, который отвечает требованиям группировки расходов по элементам. Группировка расходов по статьям затрат используется для целей учета и управления [6, С. 31].

Данный вид группировки мы можем нагляднее рассмотреть на рисунке 1.

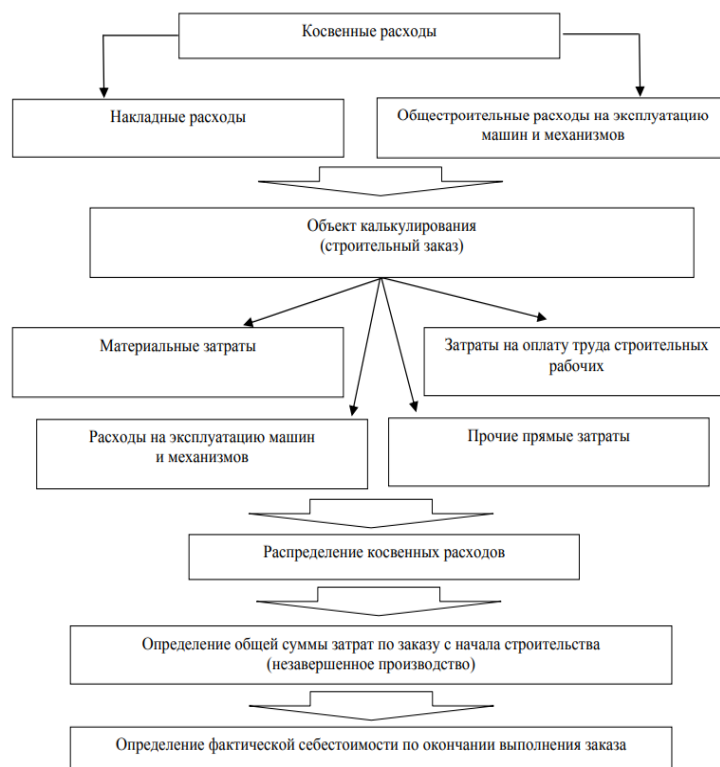


Рисунок 1. Группировка косвенных расходов в строительных организациях [11, С.43]

Строительная организация, которая выполняет однородные виды работ или однотипные объекты с маленьким производственным процессом, способна затраты учитывать методом накопления за определенный период времени, по видам работ или местам их возникновения. Поэтому такую себестоимость мы можем рассчитать исходя из процента, который определяется как отношение фактических затрат по производству работ, оставшихся в незавершённом производстве, к их договорной стоимости, и договорной стоимости работ, готовых к сдаче клиенту или с помощью других экономически обоснованных методов, соответствующих деятельности организации при формировании учётной политики [6, С.31].

Чаще всего строительство объектов калькулирования имеет длительный характер, который длится больше одного года. Поэтому в отчетности на конец отчетного периода образуется незавершенное производство в большом количестве. Также еще одной специфической особенностью в строительстве является то, что пусконаладочные работы проводят после завершения строительства, а расходы по ним включаются в себестоимость объекта [4, С. 78].

Но также одной из особенностей позаказного метода является калькуляция себестоимости по контракту – система учета затрат и калькулирования себестоимости крупных, трудоемких изделий с длительным циклом производства. Так, на основе контракта есть возможность осуществлять промежуточные выплаты производителю по этапам за выполненные работы. Суммы платежей определяются стоимостью сданных работ, подтвержденных актом, подписанным заказчиком. Постепенно подлежат акцепту счета заказчиков, далее определяются затраты, которые нужно включить в себестоимость реализованной продукции для расчета

прибыли за отчетный период. Вместе с этим формируется величина незавершенных или не сданных в этом отчетном периоде заказчику работ [16, С. 205].

Стоит отметить, что если строительные работы осуществляются собственными силами, то затраты, связанные с использованием в процессе производства материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат, относят на себестоимость строительных работ.

Еще стоит сказать, что из-за специфических особенностей строительной отрасли имеет место быть временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Это значит, что затраты на производство строительных работ включаются в себестоимость работ того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от времени их возникновения и времени оплаты [6, С.31].

Как показал анализ приведенного выше позаказного метода учета затрат в сфере строительства, далее логично остановиться на преимуществе данного метода калькулирования строительных объектов. Позаказный метод учета расходов делает возможным сопоставление затрат по заказам, а также обеспечивает возможность наглядного отражения уровня рентабельности этих заказов. Он также формирует базу для планирования затрат и продажных цен по будущим строительным объектам. Но, к сожалению, оценить финансовый результат мы сможем только после того, как заказ будет полностью завершен. Еще одним недостатком является неспособность позаказного метода учета затрат выявить показатели, которые показывают различия отдельных видов строительно-монтажных работ по расходу ресурсов предприятия [11, С.44].

Обобщая все вышесказанное, приходим к следующему выводу: мы проанализировали применение позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на примере строительной отрасли, которая обладает специфическими особенностями, что достаточно сильно влияет на учет затрат, тем самым определив, что недостатки данного метода усложняют работу строительного предприятия, но преимущества перекрывают минусы, так как позаказный метод учета расходов позволяет сформировать индивидуальную цену к каждому объекту строительства. Также стоит сказать, что в силу того, что строительные компании имеют длительный производственный процесс и вместе с этим в отчетный период имеют достаточно большой объем незавершенного производства, позаказный метод учета затрат достаточно хорошо справляется с этой характерной для строительства особенностью.

Список использованной литературы:

1. Горт, А.А. Особенности организации управленческого учета в строительных организациях / А.А. Горт // Economics. – 2016. – № 11 (20). – С. 91-94.
2. Макарова, Г.Н. Отрасль строительства как индикатор макроэкономических тенденций и перспектив развития / Г.Н. Макарова // Известия Байкальского государственного университета. – 2011. – № 6(80). – С. 125-128.
3. Штанговец Е.С. Проблемы применения методов учета затрат в строительстве / Е.С. Штанговец // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2016. – № 16. – С. 132-136.

4. Иванова, М.А. Учет затрат в строительной отрасли / М.А. Иванова // Вестник науки. – 2020. – № 11 (32). – С. 75-81.
5. Сутормина, Е.И. Выбор метода учета затрат в строительстве / Е.И. Сутормина // Державинские чтения. – 2017. – Т. 1, № 1. – С. 484-490.
6. Семенова, Ф.З. Отдельные аспекты учета затрат в строительных организациях / Ф.З. Семенова, А.Ш. Аджиева // Вестник науки и образования. – 2017. – Т. 1, № 5 (29). – С. 30-33.
7. Арская, Е.В. Теоретические аспекты учета затрат и калькулирования себестоимости в строительном производстве / Е.В. Арская, Н.Л. Долгова // Белгородский экономический вестник. – 2014. – № 4(76). – С. 187-191.
8. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)
9. Назарова, О.В. Особенности теории и практики управления затратами в строительных компаниях / О.В. Назарова // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2015. – № 21. – С. 143-147.
10. Ассанаев, Н.Ш. Особенности методологии управленческого учета и формирования управленческой отчетности в строительной компании // Аудит, 2015. № 12. С. 13-17.
11. Серебрякова, А. И. Позаказный метод, как инструмент управленческого учета в строительных организациях / А. И. Серебрякова // Современные аспекты учета, анализа и аудита. – Красноярск: ФГБОУ ВО "СибГУ им. М.Ф. Решетнева, 2021. – С. 42-44
12. Коваленко С.Н. Особенности современного использования позаказного метода учета затрат в строительной отрасли / С.Н. Коваленко, Е.А. Зимакова // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2016. – № 1-1 (59). – С. 119-122.
13. Ларюкова С.А. Вопросы учета затрат и формирования себестоимости в строительных организациях / С.А. Ларюкова, О.А. Юрьева // Экономика, политика, право. – Пенза: ООО «Глобус», 2019. – С. 25-28.
14. Ушаков И.В. Создание системы управленческого учета расходов при позаказном методе в строительстве / И.В. Ушаков, З.В. Чеботарева // Экономика, социология и право. – 2017. – № 11. – С. 26-29.
15. Гришанова С.В. Особенности управленческого учета затрат в строительстве / С.В. Гришанова, О.В. Ельчанинова, М.Н. Ветрова // Вестник алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 3(89). – С. 105-109.
16. Основы бухгалтерского учета / Н.А. Адамов, Т.М. Рогуленко, Н.И. Александрова [и др.]. – Санкт-Петербург: Питер, 2005. – 256 с.

УДК 338.22

ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ:
В ПОИСКАХ ИДЕНТИЧНОСТИ

EVOLUTION OF THE CONCEPT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN
RUSSIA: IN SEARCH OF IDENTITY

Е.А. Касюк

E.A. Kasyuk

*АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»
(СИБИТ), г. Омск*

Siberian Institute of business and information technology, Omsk

Аннотация: Цель статьи – проанализировать эволюцию управленческого учета начиная с периода перехода России на «рельсы» рыночной экономики и до настоящего времени. В статье анализируются факторы, которые сформировали и в настоящее время влияют на понимание управленческого учета в России. Используются семь факторов, определенных Bhimani A. в его исследовании практики управленческого учета в европейских странах. Основные выводы демонстрируют, что на раннем этапе развития управленческого учета в России на концепцию влияли в первую очередь консультанты, при этом возрастала роль ученых и образования, а также обмен трансграничной информации в течение последнего десятилетия. Специфическое понимание управленческого учета, привнесенное первым поколением консультантов, в значительной степени определило его «собственный» путь развития в России, который только в настоящее время становится все более приближенным к глобальному пониманию концепции.

Ключевые слова: управленческий учет, концепция управленческого учета, стратегический управленческий учет, отчетность управленческого учета.

Abstract: The purpose of the article is to analyze the evolution of management accounting from the period of Russia's transition to the "rails" of the market economy to the present. The article analyzes the factors that have formed and currently affect the understanding of management accounting in Russia. Seven factors identified by Bhimani A. in his study of management accounting practices in European countries are used. The main conclusions demonstrate that at the early stage of the development of management accounting in Russia, the concept was primarily influenced by consultants, while the role of scientists and education increased, as well as the exchange of cross-border information over the past decade. The specific understanding of management accounting introduced by the first generation of consultants has largely determined its "own" path of development in Russia, which is only now becoming more and more close to the global understanding of the concept.

Keywords: management accounting, management accounting concept, strategic management accounting, management accounting reporting

Традиционно большая часть исследований в области управленческого учета и контроля проводилась в США, тогда как только в последние десятилетия они начали распространяться по континентам, и все больше работ было опубликовано авторами от Европы до Австралии. Без сомнения, это позитивная тенденция, поскольку лучшее понимание развития дисциплины в одной стране или регионе облегчает оценку публикаций по исследователям региона и способствует дальнейшему развитию этой области и ее международной интеграции.

После краха коммунистической системы в России сформировалась рыночная экономика, которая обеспечила российским компаниям конкурентные условия и потребность в инновациях и эффективных стратегиях. Россия перенимает западную деловую практику, коммерческие, юридические и бухгалтерские системы, а также подходы к управлению и стратегии и формальный контроль управленческого учета, однако, в то время как западные методы контроля внедряются в повседневную жизнь российских компаний применение современных методов по-прежнему ограничено.

Трех-десятилетний переход от коммунистического режима к формирующейся рыночной экономике в России привел к заметному прогрессу, и у России есть потенциал улучшить эффективность национальной экономики. Однако многие российские методы ведения бизнеса противоречат общепринятым методам на международном уровне, они часто строятся на неформальных отношениях и действуют в обстановке излишеств, фаворитизма, непрозрачности и злоупотреблений властью. В сочетании с другими факторами это приводит к краткосрочной ориентации достижения стоящих целей.

Большинство российских менеджеров уделяют мало внимания конкурентной стратегии и формальному стратегическому и финансовому планированию. Пуффер С. и Маккарти Д. далее предполагают, что одной из определяющих характеристик российского бизнеса является слабая легитимность формальных институтов, что усиливает зависимость от неформальных институтов, таких как культура и этика. Такое сочетание воздействий окружающей среды серьезно ограничивает диапазон жизнеспособных вариантов в таких связующих механизмах, как корпоративное управление и бизнес-стратегии [1].

В западной практике управленческий учет долгое время считался частью внутренней инфраструктуры рыночной экономики, помогающей компаниям формулировать и реализовывать свои стратегии [2]. В России на раннем этапе проводимой государством реформы национальной системы бухгалтерского учета была введена концепция налогового учета, что позволило признать тот факт, что цифры, представленные в налоговой отчетности, не обязательно должны совпадать с финансовой отчетностью, предоставляя последней шанс быть принятой как «экономическая правда». Управленческий учет переключил свое внимание с основной отчетной роли, производящей основную «финансовую отчетность управленческого учета», на роль стратегической поддержки и, таким образом, приблизился к глобальному пониманию этого явления, однако это произошло не сразу по всей стране. Таким образом, исследование развития управленческого учета в России предоставляет многообещающую возможность с точки зрения потенциальных результатов.

Однако следует отметить, что в глобальных условиях английский язык доминирует как средство профессионального общения в сфере финансов и бухгалтерского учета. Большинство публикаций, дискуссий и бесед ведутся на английском языке. Хотя это способствует общему пониманию обсуждаемых вопросов, это также накладывает определенные ограничения на понимание того, что происходит в тех частях мира, где английский язык не является официальным

языком, поскольку лишь малая часть доступной информации распространяется по всему миру в этом случае. Недостаток информации о развитии управленческого учета в разных странах ограничивает наши возможности для обучения и препятствует нашему пониманию происходящих изменений [3]. Несмотря на то, что Россия является мировым игроком в области энергетики и природных ресурсов, ей не уделялось такого большого внимания, как странам БРИКС, таким как Индия и Китай, ни в академических исследованиях, ни в популярной деловой прессе [1]. Однако практика управленческого учета в России интересна не только как местное явление, она также оказывает влияние на другие русскоязычные страны, формируя профессию бухгалтера и понимание ее развития и там.

Как упоминалось ранее, управленческий учет долгое время считался частью внутренней инфраструктуры рыночной экономики, помогающей компаниям формулировать и реализовывать свои стратегии [2]. За последние десятилетия сфера применения управленческого учета расширилась от вопросов управления операционными затратами до участия в процессе стратегического управления, тем самым расширив сферу интересов и включив в нее тему стратегического управления [4]. Введение термина «стратегический управленческий учет» может рассматриваться как попытка определить рамки для возникшего стратегического измерения управленческого учета, однако до сих пор академическая дискуссия направлена на уточнение термина и определение его границ, признавая «непоследовательное распределение методов стратегического управленческого учета» [5].

Современное понимание управленческого учета во всем мире также было институционализировано, что нашло отражение в различных определениях, установленных профессиональными организациями. Например, как определено Институтом управленческих бухгалтеров: управленческий учет - это профессия, которая предполагает партнерство в принятии управленческих решений, разработку систем планирования и управления эффективностью, а также предоставление экспертных знаний в области финансовой отчетности и контроля для оказания помощи руководству в формулировании и реализации стратегии организации (Институт управленческих бухгалтеров (ИМА), ранее известный как Национальная ассоциация бухгалтеров по затратам (NACA), является профессиональной организацией бухгалтеров) [6].

Однако в России управленческий учет все еще является формирующейся концепцией, которая прошла долгий путь от своего широко распространенного понимания, в некоторой степени эквивалентного «теневой бухгалтерии» 90-х годов, до «систем управленческой отчетности» или расплывчатого понятия «система сбора, обработки и распространения информации для поддержки управленческих решений». Первоначально он возник как альтернатива официальному бухгалтерскому учету и отчетности, которые находились под сильным влиянием налогового регулирования и, следовательно, были далеки от представления истинного экономического взгляда на деятельность организации, управленческий учет часто рассматривался как нечто «интимное», содержащее истинные цифры (в отличие от официально сообщаемых), которые были скрыты от общественности и

предназначались только для внутреннего использования. На раннем этапе проводимой государством реформы национальной системы бухгалтерского учета была введена концепция налогового учета, что позволило признать тот факт, что цифры, представленные в налоговой отчетности, не обязательно должны совпадать с финансовой отчетностью, предоставляя последней шанс быть принятой как «экономическая правда». Это могло бы послужить толчком для того, чтобы управленческий учет начал переключить внимание ИТ-специалистов с основной отчетной роли по подготовке основной «финансовой отчетности по управленческому учету» на роль стратегической поддержки и, таким образом, приблизиться к глобальному пониманию этого явления, однако это произошло не сразу по всей стране.

Лишь недавно разговоры в рамках профессии стали шире распространяться на глобальные темы, что привело к обсуждению стратегической роли управленческого учета и необходимости его трансформации для создания большей ценности. Исследовательский вопрос для данного исследования обусловлен спецификой развития управленческого учета в России: «Какие факторы сформировали и в настоящее время влияют на практику управленческого учета в России?»

В проведенном исследовании были использованы семь факторов, которые сформировали практику управленческого учета в европейских странах и влияют на нее, предложенных Whimani A. в его исследовании управленческого учета в одиннадцати европейских странах и использованных «для того, чтобы представить историческую перспективу исследований и практики управленческого учета в их стране, дополненную обсуждением существенные причины для нынешней практики и мышления в этой области». Как резюмировал Шилдс М., этими факторами являются:

- ученые, чьи труды влияют на дебаты и практику, например, следует ли использовать полную или переменную калькуляцию, соответствующие затраты при принятии решений и, в некоторых странах, «отстаивают» конкретные практики;
- ознакомление студентов и сотрудников с особыми взглядами на управленческий учет, включая влияние некоторых учебников и учебных кейсов на развитие и распространение практики управленческого учета;
- государственное вмешательство и регулирование для контроля ценообразования, основанного на затратах, и прибыли для обеспечения желаемого типа и уровня конкуренции, особенно при наличии дисбаланса спроса и предложения в национальной экономике и во время мировых войн, чтобы распределить ресурсы и уменьшить спекуляцию на войне;
- профессиональные ассоциации, которые пропагандируют определенные методы управленческого учета;
- консультанты, которые пропагандируют конкретные методы управленческого учета и/или помогают экономическим субъектам разрабатывать и внедрять соответствующие методы;
- технологии, в частности компьютеризация систем бухгалтерского учета, которая позволяет собирать, обрабатывать и передавать больше информации дешевле и быстрее;

- передача идей и практик управленческого учета через национальные границы учеными, учреждениями образования, консультантами и многонациональными предприятиями [3].

Методы получения предварительного понимания и первичных данных были использованы автором в роли консультанта и преподавателя в области управленческого учета и контент-анализа профессиональных журналов, а также веб-сайтов консалтинговых компаний. Это интерпретационное исследование, где использована шкала влияния, состоящая из трех уровней: незначительный, умеренный, значительный. Эта шкала отражает интерпретацию автора того, в какой степени каждый фактор способствовал или вносит свой вклад в развитие концепции управленческого учета в России.

Результаты исследования кратко представлены в таблице 1, которая содержит факторы, степень, в которой каждый фактор изначально сформировал концепцию управленческого учета, и оценку текущего влияния каждого фактора на концепцию управленческого учета.

Данное исследование вносит свой вклад в текущую дискуссию и практику несколькими способами:

- исследование проводилось в российском контексте, что помогает восполнить пробел в понимании изменений в области управленческого учета в этой части мира;

- в нем учитываются социальные проблемы (с точки зрения заинтересованных сторон) в управленческом учете, на которые до сих пор не часто обращают внимание в текущих академических и профессиональных разговорах;

- в нем рассматриваются организационные перспективы и «мягкие» факторы в области управленческого учета, а также экологическая (непредвиденная) перспектива управленческого учета.

Основные выводы демонстрируют, что на раннем этапе развития управленческого учета в России на концепцию повлияли в первую очередь консультанты, а за последнее десятилетие возросла роль научных кругов и образования, а также трансграничного обмена информацией. Специфическое понимание управленческого учета, привнесенное первым поколением консультантов, в значительной степени определило его «собственный» путь развития, который только в настоящее время становится все более приближенным к глобальному пониманию концепции.

Управленческий учет в России все еще находится в поиске своей идентичности. Это открывает множество возможностей для дальнейших исследований [7]. Среди плодотворных направлений могут быть детальные исследования роли конкретных заинтересованных сторон наряду с углубленным изучением того, что представляет собой российская концепция управленческого учета и чем она все еще отличается от глобального подхода, а что, напротив, имеет общего.

Таблица 1. Влияние факторов на формирование управленческого учета в России

Фактор	Первоначально	В настоящее время
Наука	незначительное	умеренное
Образование	среднее	умеренное
Государственное вмешательство и регулирование	незначительное	незначительное
Профессиональные ассоциации	незначительное	незначительное
Консультанты	значительное	значительное
Технология	умеренное	умеренное
Передача практики учеными, учреждениями образования, консультантами и многонациональными компаниями через национальные границы	незначительное	умеренное

Список использованной литературы:

1. Puffer, S. M., & McCarthy, D. J. Two Decades of Russian Business and Management Research: An Institutional Theory Perspective. – Academy of Management Perspectives. – 2011 – No 25 – pp. 21–36.
2. Bhimani, A. Contemporary Issues in Management Accounting. – Oxford University Press, Oxford. – 2006 – 447pp., ISBN: 0-19-928336-2. – URL: https://archive.org/details/contemporaryissu0000unse_k3c2/page/n5/mode/2up
3. Shields, M. D. Management accounting practices in Europe: a perspective from the States / Management Accounting Research. – 1998 – No 9 – pp. 501–513. – URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=110118
4. Hoffjan, A., & Wömpener, A. Comparative Analysis of Strategic Management Accounting in German and English general management accounting textbooks. – Schmalenbach Business Review SBR. – 2006 – No 58 – pp. 234–258. – URL: https://www.researchgate.net/publication/344702116_Comparative_Management_Accounting_Similarities_and_Differences_in_German_and_English_Language_Management_Accounting_Textbooks
5. Birkett, W. P. Management accounting in Europe: a view from down-under. – Management Accounting Research – 1998 – No 9 – pp. 485–494. – URL: https://www.researchgate.net/publication/240210243_A_management_accountant_from_down-under_The_research_of_Professor_Bill_Birkett_1940-2004
6. Официальный сайт Института управленческих бухгалтеров (ИМА). – URL: <https://www.imanet.org/?pssso=true>
7. Хот Ф.Т. История развития и становления управленческого учета как науки управления / Ф.Т. Хот // Вестник АГУ – 2014 – Выпуск 1 (138) – С. 155-163. – URL: <http://vestnik.adygnet.ru/files/2014.1/3137/155-163.pdf>

**DEVELOPMENT TRENDS IN THE SERVICE SPHERE IN THE POST-
INDUSTRIAL
ECONOMY**

Л.К. Климович

Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

В статье рассматриваются проблемы регулирования, формирования концепции развития сферы услуг; изменение в мировом хозяйстве и национальной экономике; диверсификация на основе высоких технологий в постиндустриальном обществе. Развитие материального производства на основе высоких технологий, повышение уровня жизни способствуют развитию сферы услуг и их многообразию. Услуги постепенно развиваются, превращаясь в доминанту инновационной экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, регулирование развития региона, инновации, влияние высоких технологий.

The article considers the problems of formation, regulation and the concept of services as well as changes in world and national economics, diversification based on high technologies in postindustrial society.

Development of material production based on high technologies and rise in the standard of living contribute to development of services sector and their diversity. Services are gradually developing, becoming the dominant feature of innovative economy.

Key words: services sector, regulation of region's development, innovations, impact of high technologies.

В постиндустриальном обществе концепция, в которой в сфере нематериального производства отразилась роль фактора, полностью зависящего от материального производства, детерминированного его развитием, доминировала длительное время. В условиях турбулентности мировой экономики, главной стратегической целью инновационного развития Республики Беларусь должно стать достижение высокой конкурентоспособности отечественной продукции и услуг на мировых рынках, что зависит от прибыли и эффективности деятельности и менеджмента организаций.

Одной из наиболее сложных проблем развития экономики в экономической теории и практике является проблема устойчивого экономического роста и создание новых экономически эффективных рабочих мест. Отмечается, что и в странах с высокоразвитой экономикой отмечается явное замедление экономического роста. Темп замедления в разных странах неодинаков, в последнее время наблюдается общая тенденция более медленного развития крупных стран по сравнению с малыми быстроразвивающимися [2].

Обостряется ощущение того, что в современных условиях конкурентоспособность и процветание организаций зависит не столько от ресурсов, сколько от эффективности их организации и управления, а также наличия развитых коммуникаций, от эффективности организационной структуры управления, в

рамках которой протекает управленческий процесс.

Многие исследователи утверждают, что в конце XX – начале XXI века человечество вступило в качественно новый период своего развития, отмеченный коренными переменами объективных условий, при которых все процессы особенно интенсивно и весьма противоречиво изменяются. Время перемен Д. Белл назвал «постиндустриальной эрой», Б. Гейтс – «прерывистым хаосом», П. Ф. Друкер – «эпохой без закономерностей». На смену старой парадигме «сначала сохранение, затем развитие» приходит новая парадигма – «сохранение через развитие» [1, 5].

Традиционная организация имеет ярко выраженную иерархию, ориентирована на контроль и организационную структуру управления с жестко фиксированными задачами подразделений. Организация нового типа ориентирована на управление процессами и управление персоналом.

Для выпуска продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью, способных обеспечить создание принципиально новых видов товаров и услуг, необходимо внедрение отечественных и привлечение зарубежных прогрессивных технологий. Необходимо в полной мере использовать возможности Парка высоких технологий.

Следует отметить, что новые технологии, в том числе информационные, изменили требования к потенциалу и структуре персонала, к уровню компетенций профессиональных и управленческих. Внедрение новых технологий для повышения эффективности деятельности организаций позволяют решить эту проблему, но порождают новые:

1. Технологические изменения. Эффект замещения (задачи, относящиеся к бухгалтерскому учету и отчетности, услугам туристических агентств).

2. Восстановительный эффект (эксперты в сфере кибербезопасности, специалисты в области перехода на цифровые технологии, специалисты по анализу и обработке данных).

3. Изменение спроса на рабочую силу.

4. Эффект повышения производительности (автоматизация, машинное обучение и робототехника, новая экономика, основанная на платформенных решениях, глобальный и локальный аутсорсинг) [4].

Расширение услуг внутри сферы материального производства, автоматизация и другие факторы обусловили рост эффективности труда и, как следствие, – вытеснение значительной части работающих, перемещение их в сферу услуг.

Для потребителей с высоким уровнем доходов большое значение имеют факторы комфорта и престижа, актуальным является создание современной системы обслуживания. Запланированный рост доходов населения республики, а также его социальное расслоение окажут влияние на формирование дифференцированных требований потребителей к уровню предоставления услуг. Оценка динамики платных услуг представлена в таблице 1.

Таблица 1– Динамика платных услуг населению Республики Беларусь за 2000–2021 годы

Объем платных услуг	2000	2005	2010	2015	2020	2021
Платные услуги населению в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	632,6	6 776,2	15 690,8	79 408,9	12 488,6	15278,8
в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году	104,9	115,3	111,5	97,7	90,8	113,3
В том числе бытовые услуги в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	108,4	839,1	2 184,1	10 615,3	1 130,0	1357,1
в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году	113,0	130,0	121,7	97,7	96,2	108,3

Примечание – Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [2; 3].

Расширение услуг внутри сферы материального производства, автоматизация и другие факторы обусловили рост эффективности труда и, как следствие, – вытеснение значительной части работающих, перемещение их в сферу услуг. Разработчики высоких технологий нуждаются в активном спросе на инновации, нужно сокращать время от получения заказа до реального экономического эффекта на вложенные ресурсы. Следовательно, требуется привлечение бюджетных инвестиций (если это государственный заказ) или компаний-инвесторов. В итоге для ведения инициативных работ они вынуждены искать возможности повышения финансовой устойчивости за счет непрофильной деятельности.

Практика деятельности организаций свидетельствует о том, что эффективность технологической и структурной модернизации производства зависит от качества менеджмента.

В структуре занятого населения в отраслях материального производства ведущее место занимают промышленность, оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов, образование (таблица 2, рисунок 1).

Процессы трансформации экономики, расширение услуг внутри сферы материального производства, автоматизация, внедрение искусственного интеллекта и другие факторы обусловили рост эффективности труда и, как следствие, – вытеснение значительной части персонала, перемещение их в сферу услуг.

Таблица 2 – Изменение структуры занятого населения Республики Беларусь за период 2010–2021 гг.

Показатели	Год							
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Занято в экономике, всего	100	100	100	100	100	100	100	100
сфера производства	44,6	41,1	39,9	39,5	39,4	38,8	38,7	38,6
сфера услуг	55,4	58,9	60,1	60,5	60,6	61,2	61,3	61,4

Примечание – Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [3].

Учитывая значение ускоренного доступа к интернет-технологиям и электронной торговле, необходимо обеспечить расширение сети Интернет на территории страны, предстоит осуществить модернизацию информационно-теле-коммуникационной инфраструктуры, развивать информационные, телекоммуникационные технологии, привлекать отечественный и иностранный капитал, обеспечить государственную поддержку приоритетных информационных технологий. Повышению конкурентоспособности сферы услуг способствует рост индустрии электронной коммерции и создание интернет-офисов.

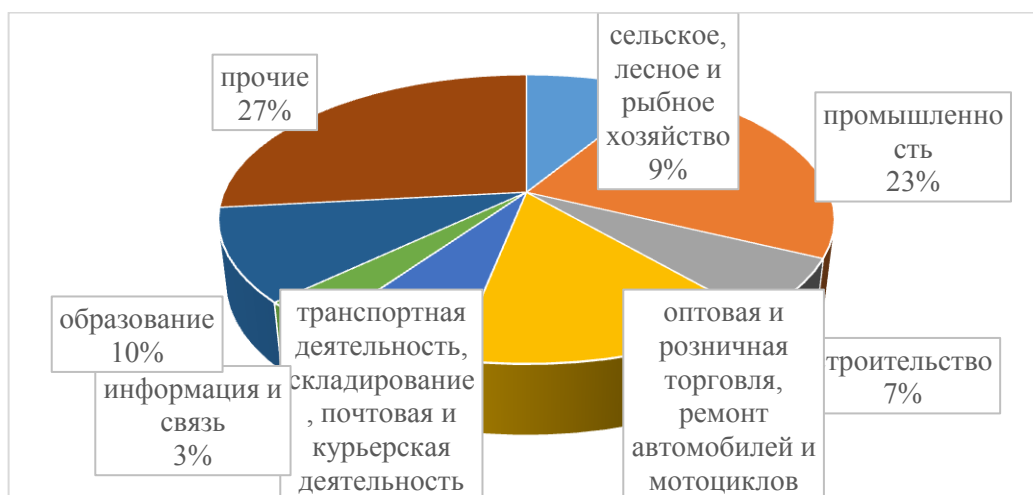


Рисунок 1 – Структура занятого населения Республики Беларусь по видам экономической деятельности в 2020 г.

Примечание – Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [3].

Следует отметить, что в условиях цифровизации экономики и бизнес-процессов даже высокотехнологичные отрасли во многих регионах не обеспечивают достаточный вклад в рост ВВП в силу несовершенства инновационной инфраструктуры и законодательства, несовершенства экономических механизмов реализации приоритетов научной, научно-технической и инновационной сфер деятельности. Система привлечения иностранных инвестиций в новые наукоемкие сферы не имеет достаточной мотивации. В объемах выпускаемой научно-технической продукции продолжает оставаться низкой доля, характеризующаяся как высокотехнологичная, т. е. конкурентоспособная.

С марта 2018 года начал действовать декрет "О развитии цифровой экономики" подписанный Президентом Республики Беларусь, документ, который эксперты назвали "революционным", дающим серьезные конкурентные преимущества в создании цифровой экономики XXI века и развития Беларуси как IT-страны, цель – не только привлечение мировых IT-компаний и поддержание уникального делового климата для представителей сферы, но и создание комфортной обстановки для жизни людей в условиях внедрения высоких технологий. Документ, получивший неофициальное название "Декрет о ПВТ 2.0", стал ключевым для белорусского Парка высоких технологий (ПВТ), который благодаря широкой господдержке является одним из приоритетов экономического развития страны. Инвесторов привлекает специальный правовой режим закреплённый до 2049 года [4].

Анализ практики свидетельствует, что принятие декрета обусловило активный интерес к ПВТ: за десять месяцев 2018-го в Парк пришло более 250 новых резидентов – абсолютный рекорд (за десять предыдущих лет пришло столько же). Этому способствовала и отмена виз для иностранных работников и учредителей резидентов ПВТ. Для повышения эффективности на всех уровнях управления приступили к созданию систем электронного правительства. В 2019 году все государственные учреждения должны были перейти на электронный документооборот с электронно-цифровой подписью. К 2022 году Минздрав Беларуси завершит информатизацию сферы здравоохранения, после этого перешли к созданию единой сети, с помощью которой будет создана интегрированная база данных всех больниц, поликлиник и амбулаторий.

Развитие материального производства на основе высоких технологий, повышение уровня жизни способствуют развитию сферы услуг и их многообразию. Услуги постепенно развиваются, превращаясь в доминанту инновационной экономики. В процессе реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года необходимы новые подходы и технологии развития во всех сферах деятельности.

Список использованной литературы:

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 468 с.
2. Klimovich L., Strategies of Socio-Economic Development and Mechanisms of their Implementation in the Conditions of Economic Uncertainty and Globalization Changes: International collective monograph /Aleshchenko I., Archvadze J., Ariefiew I., Averchev A., Azmaiparashvili M., Bedianashvili G., Klimovich L., et al. // Tbilisi: Publishing house – Universal, 2020. – 286 p.
3. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by..>
4. Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
5. www.un.org/ru/development/hdr/global.shtml дата доступа 25.01.2023

УДК 330.133.8-047.37

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РЕСУРСА В РЕГИОНЕ И
РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА:
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ

**REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCE IN THE REGION AND
REGULATORY IMPACT OF THE STATE: ANALYSIS OF THE PROBLEM**

И.В. Коврижных
I.V. Kovrizhnykh

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова
Altai State Technical University I.I. Polzunova

Аннотация:

В статье затронуты отдельные аспекты движения рабочей силы как на предприятии, так и в регионе. Подчеркивается необходимость совершенствования механизмов регулирования воздействия со стороны государства на рынок труда. Делается попытка выявить наиболее важные проблемы воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: воспроизводство, движение рабочей силы, государственное регулирование, рынок труда.

Annotation:

The article touches upon certain aspects of the movement of labor both at the enterprise and in industry. Emphasizes the presence of cases of the impact of the influence of the state on the labor market. An attempt is made to identify the most important problems of the reproductive process.

Keywords: Reproduction, labor movement, state regulation, labor market.

В современных условиях, с учетом стратегического развития страны и региона, возникает необходимость результативного использования трудовых ресурсов. Алтайский край относится к ведущим регионам по показателям инновационного развития, как в традиционных секторах экономики, так и в кластерном развитии, развития наукограда Бийска и т.д. Наблюдается высокая потребность в квалифицированных специалистах, в том числе с техническим образованием, что подчеркивает актуальность поставленной проблемы, так как человеческий потенциал позволяет сделать резкий рывок по многим направлениям.

Всё вышесказанное подтверждает необходимость исследования проблемы индивидуального и общественного воспроизводства в рамках накопленного опыта в экономической теории и многолетнего исследования проблемы автором.

Научная новизна заключается в методологическом подходе, так как в основе исследования лежат стоимостные процессы и анализ движения рабочей силы в рамках индивидуального и общественного воспроизводства основывается на принципе единства потребительной стоимости и стоимости.

Рассматриваемая проблема важна как с теоретической, так и с практической точки зрения. Базовые выводы по структурной сбалансированности движения рабочей силы в условиях региона и страны позволят более результативно использовать трудовые ресурсы.

В единой системе общественного воспроизводства процессы формирования, использования и обновления рабочей силы предполагают корректировку со стороны государства. Важно помнить, что индивидуальное и общественное воспроизводство неразделимы в условиях использования информационных технологий. Необходимо эффективное управление на предприятии и в регионе. Следует подчеркнуть, что способность к труду проявляется в определенном производстве и это еще раз говорит о важности анализа: темпов в освобождении рабочей силы, анализ объема и ее структуры, потребности в рабочей силе со стороны конкретного производства.

Особо важно подчеркнуть, что рабочая сила требует своего системного возобновления как и вещественные элементы. Речь идет о стадиях воспроизводства трудового ресурса: производства (в процессе потребления фонда жизненных средств); распределение (через межрегиональную и межотраслевую миграцию); обмен (через производственное потребление и соединение со средствами производства) и потребление (когда создается прибавочный продукт, материальные блага и услуги для общества).

Необходимо анализировать процессы в рамках расширенного воспроизводства рабочей силы, что объясняется ростом квалификации и усложненностью труда. При этом в процессе воспроизводства рабочей силы одновременно играют роль предприятие (как правило, крупные), домашнее хозяйство и государство.

Важная роль отводится процессу подготовки будущих специалистов. Речь идет о получении высокого качества знаний, в том числе у специалистов по техническим направлениям. С учетом конкурентоспособности на рынке труда, необходимо понимать особенности товарности рабочей силы и востребованности специалистов с учетом региональных и национальных особенностей. При этом следует помнить о социально-экономической эффективности качества образования: когда результаты потребляются и оцениваются в будущем, а затраты осуществляются сегодня. Речь идет о формировании рабочего нового типа, с учетом уровня развития производительных сил и конкретного производства.

Базируясь на основных положениях К. Маркса о рабочей силе, как о товаре, следует говорить о двойственности категории товара рабочая сила: с одной стороны – это единство стоимости и потребительной стоимости; с другой – речь идет о движении рабочей силы в процессе прохождения фаз воспроизводства (производство, распределение, обмен и потребление). Все выше сказанное показывает производительное потребление рабочей силы как части сбалансированного общественного труда.

Проблема стихийного движения рабочей силы в регионе и на предприятии требует дальнейшей научной проработки, необходимо пересмотреть механизмы регулирующего воздействия на воспроизводство рабочей силы. Это объясняется инновационными изменениями во всех сферах, что требует повышение качества товара рабочая сила и преобразование лучших его свойств в человеческий капитал.

К сожалению, нередко упускается важный аспект проблемы: необходимо постоянное воспроизводство отношения работника к рабочей силе, как к своей

собственности. При этом автор подчеркивает специфическую природу воспроизводства товара рабочая сила, ее ограниченный и социальный характер.

Таким образом, именно анализ движения рабочей силы с учетом ее потребительной стоимости и стоимости позволяет определить результативность ее потребления. Управление человеческими ресурсами в регионе с учетом инноваций требует новых подходов в рамках рыночных отношений.

Важной методологической проблемой воспроизводства рабочей силы в регионе является проблема экономической формы замещения затрат рабочей силы и систем, приводящих её к соответствию требованиям современного производства и материальной основы этих затрат.

В целом, регулирование движения рабочей силы необходимо рассматривать в единстве фаз воспроизводственного процесса, причем необходимо ограничивать на входе и выходе начало этого процесса на макроуровне, где определяется потребность в работниках. Данный подход важен вследствие нарушения меры труда и меры потребления, что разрушает единство общественных, коллективных и личных интересов.

Следует отметить, что воспроизводство капитала, производственных фондов на предприятии и движение рабочей силы имеет цель расширенного воспроизводства, то есть увеличение способности к более сложному труду. При этом главным условием является рост квалификации рабочей силы. Сегодня повсеместно расширенное воспроизводство рабочей силы приобретает силу закона в мире.

К сожалению, в современных условиях практика регулирования воспроизводства рабочей силы несовершенна. Это проявляется зачастую в отсутствии цели и координации со стороны предприятия и государства. «Саморегулирование» рынка рабочей силы неспособно до конца решать множество проблем, поэтому необходимо взвешенное вмешательство государства. Речь идёт о стабилизации циклов деловой активности, решении об объемах общественного производства, предотвращение монополии, создание социально-желательного распределения дохода и обеспечение корректировки в сфере информации, следует, что взаимно влияет на общественное и индивидуальное воспроизводство.

Исходя из вышесказанного необходимо производить больше совокупного продукта, снижать совокупные издержки для ресурсосберегающего типа воспроизводства, при котором самым главным и своеобразным является ресурс – живой труд. Сегодня наблюдается эволюция потоков: развитие человека, развитие общественных отношений, развитие экономики. При этом основным компонентом всего происходящего является рабочая сила человека. Следует сделать вывод о том, что на всех уровнях управления важно всегда давать качественную оценку рабочей силы в динамике и, одновременно, экономически обоснованно воздействовать на процесс воспроизводства через механизм управления.

При этом в современных условиях наука и технологии играют решающую роль в развитии страны. Необходимо создание мощной технологической базы для развития конкурентоспособной экономики, с учетом опережающего роста в рамках стратегии научно-технологического развития России. Важность рассматриваемой

проблемы объясняются требованием повышения качества кадрового потенциала. В процессе подготовки будущих специалистов важно учитывать требования современной экономики, с учетом опережающего роста

Совокупный экономический потенциал, от которого зависит стабильное функционирование национальной экономики, является ее основой. Он неоднороден по своей характеристике. Существует в трёх видах: природный потенциал, производственный и человеческий. Каждый человек обладает определёнными качественными показателями и является необходимым ресурсом для построения и развития национальной экономики. Чем больше имеется человеческого потенциала, тем большей появляется способность для развития экономики.

При этом рабочая сила, как и вещественные элементы производства, для своего сохранения требует постоянного возобновления. Её производство осуществляется в процессе потребления фонда жизненных средств, распределение через межотраслевую и межрегиональную миграцию, обмен через соединение со средствами производства и производственное потребление, в процессе потребления создается прибавочный продукт и совокупность материальных благ, услуг для общества.

Теоретическим обоснованием для создания рынка рабочей силы стало положено о том, что единому экономическому организму должен соответствовать интегрированный рынок. Он включает в себя различные типы рынков, в том числе и рынок рабочей силы. Рынок рабочей силы сформировался веками, он является важным компонентом общеэкономической системы, представляя информацию и стимулы, которые нужны людям для принятия решений.

Однако рынок рабочей силы имеет ряд отличительных черт и характеристик, он относится к числу самых несовершенных рынков. Рабочие, как правило, не осведомлены о состоянии спроса на их труд. Нередко они не знают обо всех вакантных местах работы за пределами территории своего проживания.

Предприниматели не всегда могут найти необходимую рабочую силу, соответствующего квалифицированного уровня. Хотя именно рынок рабочей силы должен выполнять определенные функции регулирования движения рабочей силы как в обществе, так и на отдельном предприятии под воздействием структурных и социально-экономических перемен. Об этом в свое время писал А. Смит, отмечая, что «невидимая рука управляет хозяйственной деятельностью».

В современной экономической литературе есть множество концептуальных подходов и теоретических идей со своими оценками Дж. Кейнс рассматривал рынок рабочей силы как инертную систему, где цена рабочей силы достаточно фиксирована. Роль регулятора рынка рабочей силы должно взять на себя государство. Монетарная школа (М. Фридмен, Э. Феллис) исходила из позиции жесткой структуры цены на рабочую силу с тенденцией роста ставок реальной заработной платы определенным «нормальным» темпом. Представители институционально-социологической школы (Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт) подчеркивали, что решение проблемы занятости осуществляется через институциональные реформы. Наличие различных подходов к проблеме воспроизводства рабочей силы

существует в неоклассической школе. При этом сохраняется необходимость дальнейшего исследования проблемы с учетом современных условий.

В целом, государство должно предусматривать единые методологические подходы оценки сложности труда, его условий и интенсивности. Политика регулирования воспроизводства рабочей силы, к сожалению, несовершенна, так как зачастую отсутствует координация со стороны предприятия и государства. Особой проблемой является образовательный уровень с длительным циклом подготовки. Это объясняет необходимость вмешательства государства, так как образование является общественным благом. Исходя из теории «человеческого капитала» имея хорошее образование люди должны получать высокий доход.

Поэтому целесообразно развивать комплексный подход к профессиональной подготовке (региональная направленность, отраслевая специализация, договоры о прямой связи предприятия и учебного заведения), что должно стать методом регулирования воспроизводства рабочей силы предприятия.

Важно учитывать весь мировой опыт управления трудовыми отношениями. Особый интерес представляет кейнсианская теория о вмешательстве государства в процессы воспроизводства. Существует зависимость процесса воспроизводства и планирования, финансирования, контроля со стороны общества.

Источником расширенного воспроизводства является индивидуальное воспроизводство, которое обособившись в рамках общественного, осуществляется для общества, через общество, находя в нем истоки и завершение. Таким образом, индивидуальное и общественное воспроизводство неразделимы, важно давать качественную оценку движения рабочей силы в регионе и стране, при этом обоснованно воздействовать на её движение через механизм управления

Список использованной литературы:

1. Коврижных, И.В. Процесс индивидуального воспроизводства и образование: анализ проблемы [печатное издание] // Наука и образование в 21 веке: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2014г.

– 2014 – ч.14.- С.62.

2. Данильчик Т.Л., Коврижных И.В., Управление человеческими ресурсами, оплата и стимулирование труда: теоретико-методологический аспект проблемы / Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России за рубежом. Материалы Девятой международной научно-практической конференции. Рубцовск. 2017. С.267-273. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30566241>

3. Коврижных И.В. Роль человеческого ресурса в конкурентоспособности региона: воспроизводственный аспект. /И.В.Коврижных // Конкурентоспособность регионов. Стратегия устойчивого развития: сборник статей III Международной научно-практической конференции (25-27 октября 2017 года, г. Псков). – Псков: Псковский государственный университет, 2017. – С.219-223.

4. Коврижных, И.В. Особенности движения рабочей силы на предприятии и инновации. Теоретический аспект проблемы // Наука и практика организации производства и управления (Организация – 2017): материалы международной

научно-практической конференции / отв.ред. И.Н. Сычева; Алт.гос.техн.ун-т им И.И. Ползунова.– Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2018. – С. 91-94.

УДК 351/354
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ
РОССИИ

**PERSPECTIVE GOVERNANCE MODELS FOR NEW TERRITORIES OF
RUSSIA**

Л.Б. Костровец

Е.В. Котов

L.B. Kostrovets

E.V. Kotov

ФГБОУ ВО «Донецкая академия управления и государственной службы»

FSBEI HE «Donetsk Academy of Management and Public Administration»

Аннотация: В работе рассмотрены доминирующие в последние десятилетия концепции государственного управления: рациональная бюрократия, управление по результатам, New Public Management, Good Governance. Именно эти концепции стали основой современных административных реформ. Авторы на основе анализа принципов функционирования и особенностей реализации указанных концепций обосновывают целесообразность применения их как реальной модели государственного управления на новых территориях России.

Ключевые слова: государство, государственное управление, модель управления, концепция управления, новые территории, доверие к власти.

Abstract: The article considers the concepts of public administration that have dominated in recent decades: rational bureaucracy, management by results, New Public Management, Good Governance. It is these concepts that have become the basis of modern administrative reforms. Based on the analysis of the principles of functioning and features of the implementation of these concepts, the authors substantiate the expediency of using them as a real model of public administration in the new territories of Russia.

Keywords: state, public administration, management model, management concept, new territories, trust in power

Развитие человеческой цивилизации, особенно средств производства, обусловило появление государств, функционал которых изначально был сильно ограничен и заключался в обеспечении внешней безопасности, организации и регулировании отношений между людьми, проживающих на одной территории, для обеспечения внутреннего порядка. Исторически, первые государства возникли в древнем Востоке, в местах, где развивались сельское хозяйство, торговля и ремесло, а также постоянно возникали конфликты между племенами и народами. Со временем государства стали более сложными и разнообразными. Они стали выполнять более широкий спектр функций, таких как сбор налогов, охрана правопорядка, обеспечение общественного благосостояния и социальной защиты, регулирование экономики, ведение внешнеполитической деятельности.

Сегодня государства являются основными институтами организации и управления обществом. Они обладают рядом признаков, которые позволяют их идентифицировать именно как политико-правовой институт. Государствоведы выделяют различные признаки государства, но базовыми являются признаки, отражающие монопольные права государства, структуру ее центральных и периферийных органов управления и наличие части общества, поддерживающих власть данного государства. Первый признак характеризует права исключительно государства, которые принадлежат только ему и им же реализовываются; второй – через структуру государственной власти раскрывает ее сложность, системность и комплексность; третий – отражает социальную базу правящих сил, которая легитимизирует право государства на существование.

Необходимость организации общественной жизни и обеспечения безопасности и благосостояния граждан обусловило появление государственных организаций, создаваемых и финансируемых государством для выполнения названных функций и решения соответствующих задач. Таким образом, государственные организации – основной инструмент государства для выполнения своих функций и решения своих задач, в том числе предоставляя различные услуги и обеспечивая защиту прав и интересов граждан.

Усложнение структуры общества, рост требовательности к качеству государственного продукта (товаров и услуг) со стороны населения, увеличение количества и сложности задач, стоящих перед государством, потребовали внедрение более сложных моделей государственного управления.

Наука и практика государственного управления сформулировали множество управленческих концепций [1-7]. Среди которых особое место, по причине своей практической и идейной значимости (прошедшие апробацию в реальных условиях и/или по набору характеристик отвечают потребностям населения) для новых территорий России, занимают лишь некоторые из них:

1. В первую очередь стоит выделить модель рациональной бюрократии, параллельно сформулированную двумя известными учеными: немецким социологом Максом Вебером [8] и американским историком и политологом, ставшим в последствии 28-м президентом США, Вудро Вилсоном [9]. Модель бюрократии базируется на разделении труда (сфер компетенции), иерархизации вертикальной подчиненности и регламентации (процедурности) профессиональной деятельности.

Установленная система правил и процедур, а также нейтральность и безличность в принятии решений, гарантируют решение однотипных проблем конвейерным способом, что возможно исключительно в условиях устоявшихся структур и правил. В случае нарушения системы управления, разрыва управленческих связей и резкой смены бюрократической элиты данная модель становится крайне неповоротливой, отчего и неэффективной, а в отдельных случаях и тормозящей любые управленческие процессы.

Система государственной власти ДНР в первые годы своего формирования показала, что в вакууме правил и процедур, которые еще только формируются, вертикальная иерархизация управления уступает сетевой модели управления, когда

субъекты управления при взаимодействии между собой выступают не как «начальник-подчиненный», а как «партнер-партнер».

2. Управления по результатам (УПР) – это еще одна модель, реализованная на практике, в том числе в системе государственного управления России, которая заслуживает, чтобы ее рассмотрели в качестве приоритетной при внедрении на новых территориях России. Данная система государственного управления построена на основе измерения и оценки результатов ее работы. Главный принцип данной модели – это контроль за результатами, а не процессом их достижения. Результаты связаны с целями, имеющими количественное выражение, на достижение которых направляются все ресурсы и усилия.

Данная модель предполагает предоставление исполнителю дополнительной управленческой свободы. Поскольку целевые индикаторы установлены на достаточно большой срок, то при движении к ним как внешние, так и внутренние условия могут существенно измениться. Поэтому предоставление вышеназванной свободы исполнителю выражается в праве корректировать не только средства и мероприятия по достижению целевых индикаторов, но и сами целевые индикаторы.

Свое практическое применение в России эта модель государственного управления получила в рамках системы программно-целевого планирования и оценки деятельности органов власти. В первом случае через установление в стратегических и программных документах целевых индикаторов, во втором – аналогично, только роль целевых индикаторов играли ключевые показатели эффективности (KPI). Что касается KPI, то они получили свое применение не только в модели управления по результатам, а так же в ряде других моделей: управление по целям (Management by Objectives), управление компетенциями (Competence Management), управление качеством и др. С одной стороны это свидетельствует о практической ценности их применения, а с другой – об универсальности, которая не всегда целесообразна, поскольку пригодность для множества моделей, которые принципиально отличаются друг от друга, означает игнорирование специфики этих моделей управления.

Следует отметить, что на практике применение модели управления по результатам происходило в среде созданной и поддерживаемой моделью рациональной бюрократии, что не резко снизило ее эффективность. Был нарушен главный принцип данной модели – контроль за результатами, а не процессом.

Как уже отмечалось ранее модель рациональной бюрократии строится на административном подчинении в виде вертикальной цепочки подотчетных звеньев. Процедура подотчетности реализуется через предоставление вышестоящему органу управления отчетов и докладов о планируемой и выполненной работе. На практике функции планирования и контроля вступают в противоречия, которые называют «парадокс подотчетности» [10]. Выражается он в том, что между объемом и периодичностью предоставления отчетности и результативностью работы нет положительной зависимости. Скорее наоборот, контроль, реализуемый через механизм отчетности, требует больших затрат времени и сил. К тому же контроль стремится стать всеобъемлющим, что влечет за собой усложнение механизма отчетности, который становится все более трудоемким.

Повышение его трудоемкости приводит к ограничению свободы действий исполнителя, а ведь именно этот принцип считается одним из основных в модели управления по результатам, выгодно отличая ее от других моделей государственного управления. В результате нарушается баланс между затратами и результатами в пользу затрат, что в итоге приводит не только к снижению экономичности модели, но и к состоянию, при котором отчетность становится важнее результата. И поскольку имплементация модели управления по результатам происходила в рамках описанных условий, то основные принципы ее функционирования были искажены, отчего даже в устоявшейся политико-правовой среде реализована она была лишь частично, не говоря уже о территориях с формирующейся государственностью. Внедрение же данной модели государственного управления на новых территориях РФ возможно, но в секторах и объемах аналогичных внедренным в России.

Еще одной существенной причиной нецелесообразности применения данной модели на новых территориях РФ является то, что ее целевые показатели стандартно выражаются через количественные значения: проведено столько то контрольных проверок, освоено столько то средств, выдано столько то разрешений и т.п. Для новых территорий, где население живет в несколько иных условиях, чем большинство регионов РФ, использовать только количественные целевые индикаторы недостаточно. Приоритет должен отдаваться качественным целевым показателям, которые в первую очередь учитывают потребности населения и степень их удовлетворения.

3. По меркам истории сравнительно недавно стала внедряться новая модель госуправления – New Public Management (NPM). Ключевые принципы данной теории: государство – поставщик государственных услуг; общественный сектор должен быть максимально коммерциализован [3, 7, 11].

Первыми, кто описал данную модель и предложил научное толкование ее принципов и задач, были американские ученые Т. Питерс и Р. Уотермен [12]. Их научный труд под названием «В поисках эффективного управления» (издан авторами в 1982 г.) стал своего рода профессиональной Библией для государственных служащих США. Научная работа была написана на основании исследований принципов и процедур деятельности таких крупных корпораций как Боинг, IBM и Макдональдс. В системах управления производством этих корпораций, определенных авторами как «образцовые», был выявлен ряд общих схожих характеристик, которые, по их мнению, должны быть заимствованы системой государственного управления.

Данная модель получила название «концепция нового менеджизма». Она исходит из того, что основы государственного управления схожи с основами управления в частном секторе и описываются правилом «трех «Э» – экономия, эффективность, энергичность. Исходя из государственное управление ориентируется на экономизацию и маркетизацию своих процессов. Обоснование такому подходу в госуправлении достаточно стандартное: у государства всегда дефицит ресурсов и поэтому использоваться они должны только там, где от минимального их вложения будет получен максимальный результативный эффект.

Для достижения описанного результата создаются узкоспециализированные органы власти для оказания конкретных государственных услуг и значительная часть государственных функций, связанных с непосредственным оказанием услуг, передаются частному сектору на конкурентных началах. Последнее означает, что на рынке услуг появляется несколько их производителей. В результате уровень государственного вмешательства не только в целом в экономику, но и конкретно в общественный сектор резко снижается.

В данной модели управление приоритет отдается рыночным инструментам регулирования (спрос/предложение, конкуренция). Государственное регулирование предоставления части услуг заменяется саморегулированием. Это касается в том числе и социально значимых услуг.

Роль работника в данной модели также достаточно специфическая. Поскольку данная модель управления отождествляет государство с корпорацией, то и управление человеческими ресурсами строится по аналогичной схеме. Если совокупность качеств одного работника способна принести большую выгоду, чем другого, то именно он и будет иметь приоритет при приеме на работу. Другими словами, профессиональный государственный служащий с большим стажем работы может быть подвинут кандидатом, ранее работавший исключительно в частном секторе, если последний способен принести больше коммерческой выгоды.

4. Перечень моделей государственного управления, которые можно рассмотреть для внедрения на новых территориях РФ, стоит закончить моделью Good Governance (GG; Эффективное управление). Эта, в сравнении с названными ранее, молодая модель, только начавшаяся формироваться, но уже, по утверждениям отдельных исследователей, уже внедряется в работу государственных надструктур Европейского Союза, таких организаций как Всемирный Банк и МВФ, а также в ряде организации при ООН [13-16].

Данная концепция еще не оформлена в отдельное научно-практическое направление науки госуправления. По ней нет даже устоявшейся, консенсусной понятийного аппарата, теоретической базы, весомых практических результатов ее реализации, что позволяет высказывать мнение о том, что как теория данная модель не существует, она лишь подсистема (встроенная модель) концепции New Public Management [11].

Концепция GG радикально отличается от вышеназванных моделей приоритетом сетевых связей на вертикальной иерархизацией, при которых все взаимодействуют со всеми, и форма взаимодействия между ними – партнерство (система «партнер-партнер»), а не подчинение (система «начальник-подчиненный») как в ранее описанных моделях госуправления. Видный теоретик административной реформации М. Бэрзлей предвосхитил появление моделей госуправления такого вида. В своей работе он назвал их новационными или постбюрократическими [17, с. 37]. Их отличие от традиционных (бюрократических) моделей государственного управления, сформулированное им, представлено в табл. 1.

Характеристики бюрократической и постбюрократической моделей
по М. Бэрзлею (составлено авторами)

Бюрократическая модель	Постбюрократическая модель
Внимание прежде всего собственным потребностям и перспективам	Внимание потребностям и перспективам человека
Четкое распределение полномочий и ответственности	Сплоченность исполнителей, действующих как одна команда
Оценивает свою деятельность по объему освоенных ресурсов и количеству выполненных задач	Оценивает свою деятельность по результатам, представляющим ценность для потребителей
Жестко соблюдает установленные процедуры	Меняет процедуры при изменении условий и требований к результату
Начинает деятельность с объявления о своей политике и конкретных планах	Начинает деятельность с установления коммуникации с населением для согласования целей и приоритетов своей деятельности

Все описанные М. Бэрзлеем характеристики постбюрократической модели госуправления являются основой модели GG. К ним стои только добавить еще две характеристики: для GG, в отличии от других моделей, результатом будет достижение общего интереса, который может быть трудносводимым к экономическим категориям (например, положительный психологический эффект от обеспечения населения бесперебойной подачей воды), и добровольная, а зачастую и безвозмездная, деятельность граждан и организаций при решении задач госуправления.

Визуализация основных характеристик описанных ранее моделей государственного управления в табличном виде (табл. 2) позволяет выделить модель госуправления, которую целесообразно внедрить на новых территориях России.

Условия при которых новые территории стали частью России особенные и требуют особенного, нетривиального, подхода в управлении социально-экономическими процессами. Население этих территорий испытало, а значительная часть продолжает испытывать, социальный стресс разной формы, масштабов распространения и глубины поражения. Профилактика его возникновения и меры по устранению его последствий как аттракторы сходятся в одной точке – доверие государству. И это доверие государство может получить только через тесное систематическое и партнерское взаимодействие с обществом, которое может открыто говорить о своих потребностях. Никакая другая модель госуправления, кроме модели Good Governance, неспособна обеспечить такой уровень взаимоотношений власти и общества.

Сравнительная таблица основных характеристик анализируемых моделей государственного управления (составлено авторами)

Наименование модели	Принципы госуправления	Форма организации госуправления	Роль государства	Роль человека
Рациональная бюрократия	Разделение труда, «обезличенное» и регламентированное управление	Вертикально интегрированное управление с четким разграничением полномочий и соподчиненности	Административная	Определяется заслугами и достижениями
Управления по результатам	Контроль за результатами, а не процессом	Вертикально интегрированное с использованием сетевых связей	Административная	Определяется достижением целевых индикаторов
New Public Management	Государство-корпорация	Рыночная	Минимальная: приоритет процессам саморегулирования	Определяется уровнем выгоды, которую может принести работник
Good Governance	Участие в создании общественных благ всех физических и юридических лиц	Сетевая	Партнерство	Волонтерство и ценностные установки

Ее внедрение позволит получить ряд дополнительных преимуществ:

1. В более короткие сроки, чем при использовании других моделей, завоевать доверие населения новых территорий.
2. Апробировать в реальных условиях новую концепцию госуправления и распространить опыт на другие регионы РФ.
3. Обеспечить развитие процессов самоорганизации и самоуправления на основе создания и стимулирования сетевых связей между всеми субъектами государственного управления.

Список использованной литературы:

1. Robert A. Dahl The Science of Public Administration: Three Problems // Public Administration Review. – 1947. – №1. – P. 1-11. <https://doi.org/10.2307/972349>
2. Denhardt, R., Denhardt, J. The New Public Service: Serving Rather Than Steering // Public Administration Review. – 2000. – № 60(6) – PP. 549-559.
3. Dunleavy, P., Hood, C. From Old Public-Administration to New Public Management // Public Money & Management. – 1994. – № 14(3). – PP. 9-16.
4. Fazio, G. G., Talamo, G. C. How «Attractive» is Good Governance for FDI? // International Finance Review. – 2008. – № 9. – PP. 33-56.
5. Haynes, P. Complexity theory and evaluation in public management - A qualitative systems approach // Public Management Review. – 2008. – № 10(3). – PP. 401-419.

6. Moon, M. J. The Evolution of E-Government among Municipalities: Rhetoric or Reality? // *Public Administration Review*. – 2002. - № 62 (4). – PP. 424-433.
7. Owen E. Hughes *Public Management and Administration. An Introduction*. 3rd ed., New York: Palgrave Macmillan. – 2003. – 313 p.
8. Weber Max *Theory of Social and Economic Organization*. N.Y.: Oxford University Press, 1947. – 436 p.
9. Wilson Woodrow *The study of Administration* // *Political Science Quarterly*. – 1887. – Vol 2. – PP. 197-222.
10. Dubnick M. Accountability and the Promise of Performance: In Search of the Mechanisms // *Public Performance & Management Review*. – 2005. – Vol. 28. № 3. – PP. 376–417.
11. Goldfinch, S., Wallis, J. Two Myths of Convergence in Public Management Reform // *Public Administration*. – 2010. – №88(4). – PP. 1099-1115.
12. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний). - М.: Прогресс, 1986. - 418 с.
13. Kaufmann, Daniel, Kraay, Aart and Mastruzzi, Massimo, *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues* // *Hague Journal on the Rule of Law*. 2010. - № 3(2). – 31 p. DOI:10.1017/S1876404511200046
14. *Good Governance: The IMF's Role*. Washington: International Monetary Fund, 1997. – 20 p.
15. Concept Note: What is Good Governance? UNESCAP, 2006. URL: <https://www.unescap.org/sites/default/files/good-governance.pdf>
16. *European Governance. A White Paper*. Commission of the European Communities, 2001. – 29 p. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:287:0001:0029:EN:PDF>
17. Barzelay M. *Breaking through Bureaucracy: A New Vision for Managing in Government*. – Berkeley: University of California Press, 1992. – 237 p.

УДК 338.22

**ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ
ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ**

**THE IMPACT OF MACROECONOMIC TRENDS ON A COUNTRY'S
REGIONAL ECONOMY**

А.А. Мочалина

A.A. Mochalina

*Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
ул. Интернациональная, 12б, 398050, г. Липецк, Россия*

*Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian
Federation, International St., 12b, 398050, Lipetsk, Russia*

Аннотация: Эта статья рассматривает влияние макроэкономических тенденций на региональную экономику страны. Она описывает, как макроэкономические тенденции могут повлиять на инфляцию, экспорт, импорт, производство и рынок труда в регионах. Статья указывает на необходимость учитывать макроэкономические тенденции при разработке стратегий развития региональной экономики и принятии решений в области экономической политики.

Ключевые слова: макроэкономические тенденции, региональная экономика, инфляция, экспорт, импорт, производство, рынок труда.

Annotation. This article examines the impact of macroeconomic trends on a country's regional economy. It describes how macroeconomic trends can affect inflation, exports, imports, production, and the labor market in regions. The article highlights the need to take into account macroeconomic trends when developing strategies for regional economic development and making decisions in economic policy.

Keywords: macroeconomic trends, regional economy, inflation, exports, imports, production, labor market.

Макроэкономические тенденции играют важную роль в формировании экономической среды страны и ее регионов. Макроэкономические тенденции охватывают широкий спектр экономических явлений, таких как инфляция, безработица, экспорт, импорт, производство, рынок труда и т.д. В этой статье мы рассмотрим, как макроэкономические тенденции влияют на региональную экономику страны.

Инфляция является одним из важнейших макроэкономических показателей, который влияет на региональную экономику страны. Инфляция означает рост цен на товары и услуги, что может привести к уменьшению покупательной способности населения и сокращению объемов потребления [5, стр. 163]. В этом случае регионы, где доходы населения низкие, могут оказаться в более трудном положении, так как цены на продукты и услуги могут стать недоступными.

Безработица - это еще один важный показатель макроэкономических тенденций, который влияет на региональную экономику страны [4, стр. 38]. Безработица может привести к ухудшению экономической ситуации регионов, так как меньше людей получают доход и, соответственно, меньше покупают товары и услуги. Кроме того, безработица может ухудшить социальную ситуацию в регионах, что может привести к нарастанию социальной напряженности.

Экспорт и импорт - это еще два важных макроэкономических показателя, которые влияют на региональную экономику страны. Экспорт и импорт могут способствовать развитию регионов, так как они могут увеличить объемы производства и экономической активности в целом. Регионы, которые имеют высокие экспортные показатели, могут получать дополнительные доходы от продажи своей продукции за рубежом, что может способствовать их развитию и увеличению занятости.

Однако, экспорт и импорт также могут повлиять на региональную экономику в отрицательном смысле [2, стр. 75]. Например, если импорт продуктов и услуг превышает экспорт, это может привести к сокращению производственных мощностей и снижению занятости в регионах, что может отрицательно сказаться на экономическом развитии регионов.

Производственный сектор - это один из ключевых элементов региональной экономики. Макроэкономические тенденции также влияют на производственный сектор и, соответственно, на региональную экономику [3, стр. 96]. Например, если производственный сектор становится менее конкурентоспособным из-за роста цен на энергоносители и другие ресурсы, это может привести к снижению объемов производства и ухудшению экономической ситуации в регионах, где основной упор сделан на производственном секторе.

Рынок труда является еще одним важным элементом региональной экономики, который может быть затронут макроэкономическими тенденциями. Если безработица высока, это может привести к сокращению зарплат и ухудшению социальной ситуации в регионах [1, стр. 184]. Кроме того, высокая безработица может привести к перегрузке системы социальной защиты, что также может отрицательно сказаться на экономическом развитии регионов.

В заключение, можно сказать, что макроэкономические тенденции оказывают существенное влияние на региональную экономику страны. Инфляция, экспорт, импорт, производство и рынок труда являются важными факторами, которые должны учитываться при разработке стратегий развития региональной экономики и принятии решений в области экономической политики.

Список использованной литературы:

1. Андреев, А.В. Региональная экономика / А.В. Андреев. - М.: Питер, 2018. - 603 с.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. - М.: ГУ ВШЭ; Издание 4-е, стер., 2020. - 495 с.
3. Курс экономической теории / ред. М.Н. Чепурин, Е.А. Киселева, и др.. - М.: Киров: АСА; Издание 5-е, перераб. и доп., 2018. - 832 с.
4. Фетисов, Г. Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов, В.П. Орешин. - М.: РИОР, 2018. - 160 с.
5. Харрод, Р.Ф. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / Р.Ф. Харрод. - М.: Иностранной литературы, 2018. - 210 с.

УДК 338.27

RBF И MLP СЕТИ В ПРОГНОЗИРОВАНИИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

RBF AND MLP NETWORKS IN FORECASTING THE LABOR RESOURCES OF THE REGION

Г.В. Польшгалов

G.V. Polygalov

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», г. Барнаул.

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education "Altai State University", Barnaul.

Аннотация: статья посвящена исследованию возможности определения (прогнозирования) показателя трудовых ресурсов в секторе малого и среднего предпринимательства Алтайского края. Определены методы (совокупность инструментов) прогнозирования и дана оценка полученной результативности. Проанализированы данные и спрогнозирован тестовый период в ретроспективном анализе с помощью инструментов нейросетевого анализа. Даны сравнения нескольким типам обработки информационной базы и рекомендации для улучшения прогнозных качеств моделирования.

Ключевые слова: прогнозирование, экономика региона, трудовые ресурсы, корреляция, нейросеть, радиально базисные функции, евклидово расстояние.

Abstract: The article is devoted to the study of the possibility of determining (forecasting) the index of labor resources in the sector of small and medium enterprises of Altai region. The methods (a set of tools) of forecasting are determined and the evaluation of the obtained performance is given. The data were analyzed and the test period in the retrospective analysis with the help of neural network analysis tools was predicted. Comparisons of several types of information base processing and recommendations for improving the forecasting qualities of the modeling are given.

Key words: forecasting, regional economy, labor resources, correlation, neural network, radial basis functions, Euclidean distance.

В современном мире множество различных способов обработки и преобразования исходных данных, которые необходимы для более тщательного и качественного анализа, решения развития системы. Высокий темп вариации событий и преобразований реального сектора экономики влияют на важность принятия управленческих решений на основе фактов, которые опираются на качественные информационно-аналитические модели. Прогнозирование является неотъемлемой частью процесса формирования тактики и стратегии в управлении, как, в государственном, так и в коммерческом блоке. Прогнозные данные неидентичные, проявляют изменчивость от набора использованных инструментов прогнозирования (методов прогнозирования). Методы прогнозирования – это набор приёмов разработки прогноза на основе данных из прошлого, внешних и внутренних связей объекта прогнозирования, а также их изменений [1].

В нашей работе будет затронута способность нейросетей к обучению и нахождению необходимого набора данных в историческом диапазоне исходной статистической информации, а именно поиск в ретроспективной форме анализа того периода, который максимально проявляет схожесть к данным опытного перечня информации.

Нейросети представляют собой систему, состоящую из многих простых вычислительных параллельно работающих элементов, функции которых определяются структурой сети, силой связей, а вычисления производятся в элементах (узлах) [2, 3].

Удобство способов обработки данных на основе нейросетевого анализа сводится к скорости получения результатов, а также возможности обработки сразу множества поток информации параллельно. В нашем случае основой работы является радиально базисные функции в нейронных сетях, которые качественно помогают решить задачи по классификации (типизации) и прогнозированию данных.

Для начала исследования определим базисный набор данных, который имеет и хорошую корреляционную связь, и измерительную однотипную основу, в нашем случае это будут данные количества юридических лиц и данные по среднесписочной численности сотрудников в коммерческом секторе экономики региона.

Опыт будет строиться на паре показателей, которые имеют достаточно хорошо выраженную корреляционную связь, а именно 0,914, что в свою очередь даст нам возможность интегрировать развитие системы в прогнозирование.

Для сравнения были выбраны несколько способов построения прогнозной модели, а именно нейросеть на основе MLP 1-2-1 с возможностью включения ошибки на уровне 5% (нормальное отклонение).

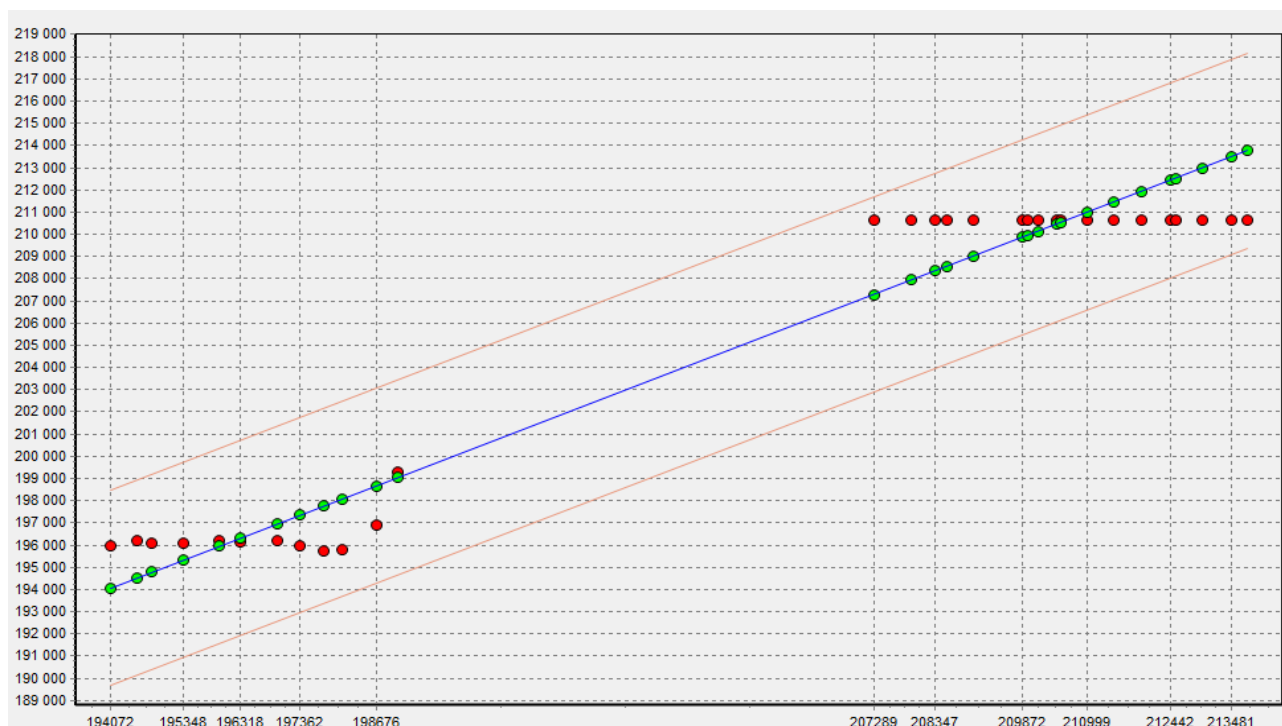


Рис. 1. График нейросети с функцией активации MLP 1-2-1 (доверительное отклонение 5%) – 10 000 эпох обучения

Любая нейросеть основывается на информационной базе, которая пропускается через большое количество эпох обучения. Аномальные отклонения информационного ряда уменьшают прогностическую возможность и накапливают ошибочные сдвиги (при большом количестве эпох обучения).

Для расширения прогнозной возможности и наращивания связи с многофакторной действительностью было принято решение расширить спектр показателей для обучения. В нашем случае добавились данные курсов иностранных валют и индекса потребительских цен, что делает моделирование более содержательным для экономических реалий. Рассмотрим пример нейросети на основе (многослойного персептрона) в конфигурации 4-2-1.

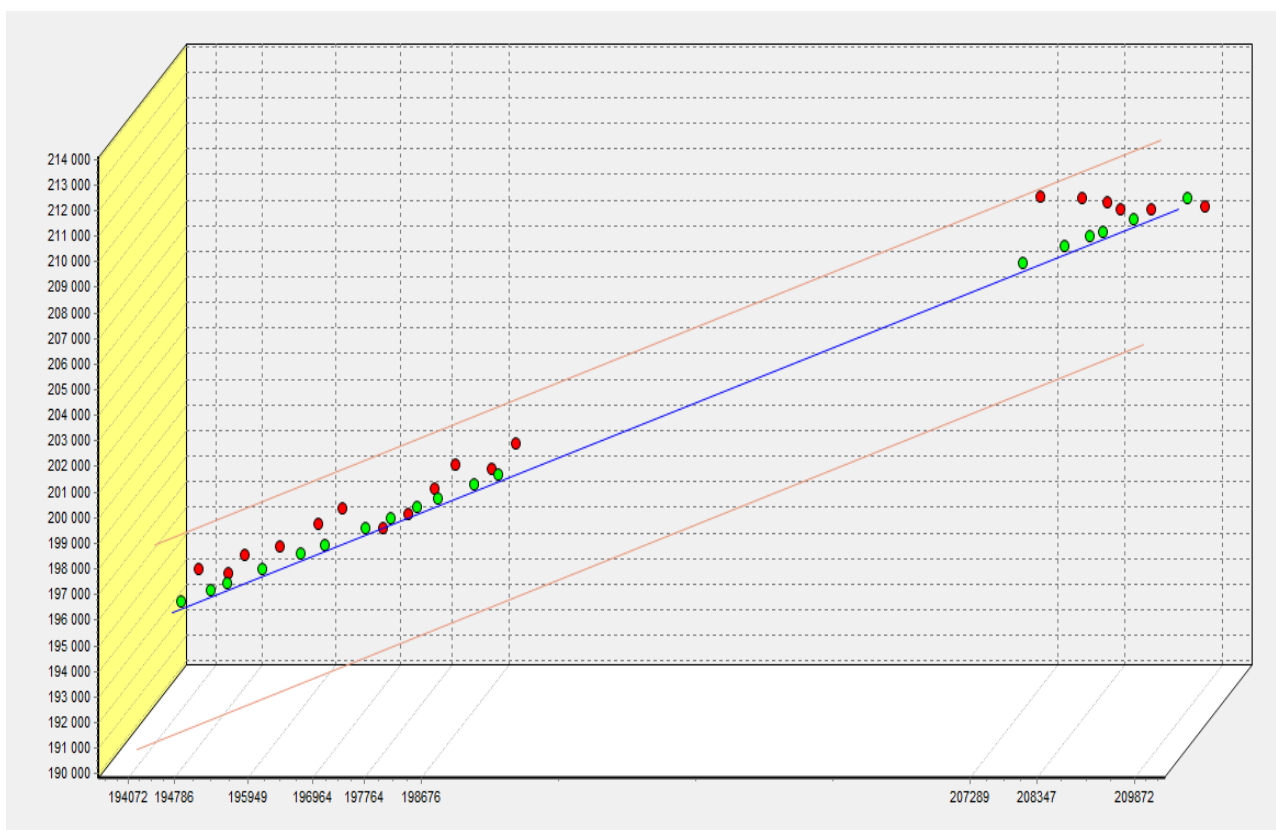


Рис. 2. График нейросети с функцией активации MLP 4-2-1 (доверительное отклонение 5%) – 1 000 эпох обучения

Если сравнивать прогнозные качества двух сетей с разной обучающей выборкой и количеством эпох обучения (1 вариант – отклонение по тестовой группе 1,17%, по 2 варианту – отклонение 0,2%), что говорит о высокой практической значимости именно расширения (многофакторности) при обучении нейросетей, а не сплошное увеличение эпох обработки данных.

На данный момент использование нейросетей сводится в обработку массивов данных и поиску критериев (информационных сдвигов) для нахождения конечного значения системы (при заданных параметрах).

Составим выборку и пропустим обучение через радиально базисную функцию (основой, которой станет евклидово расстояние). RBF нейросети и коррекция на ранговости, похожесть улучшает прогнозные качества, рассмотрим итоги в таблице 1.

Рассматривая таблицу 1 можно сделать вывод, что общие прогнозные качества RBF модели на 0,92% лучше, внедрение коррекций через информационный ранг схожести периода оправдан. Изначальная информационная база, состоящая из 30 записей, является тестовой и имела несколько аномальных периодов, улучшая обучение через допущение и отклонения сезонов отраслей можно улучшить модели и сформировать рабочий механизм прогнозирования и поиска закономерностей сдвигов в отраслях экономики. При расширении информационного потока с 2 до 5 элементов, историческая связка теряет свою точность, в связи динамичностью развития факторов (курсы валют и индекс потребительских цен).

Сравнение RBF сети и MLP 1-2-1

Факт	Прогноз - Радиально базисная функция как активация для обучения нейросети и коррекция на доверительное смещение истории (вариант №1 - 2 информационных потока)	Прогноз - Нейросеть архитектуры MLP 1-2-1	Абсолютное отклонение	
			RBF	Прогноз - Нейросеть архитектуры MLP 1-2-1
194 072	194 546	196 335	474	2 263

Для улучшения прогнозных свойств и возврату к точности при многофакторном моделировании, необходимо расширить историческую информационную базу (нивелировать информационные разрывы и статистические перепады). Прогнозная возможность увеличивается при явной тесноте связей (высокая корреляция), качественно, если связи прямые, при обратных связях эффективность данного метода падает. Чтобы снизить влияние обратной зависимости проявляется необходимость формировать синтетические интегральные показатели, которые усредняют во временной шкале совокупный перепад в одно производное значение.

Информационный блок после обработки, обучения и поиска периода по координатам показателей в истории выглядит следующим образом.

В таблице 2 показан пример обработки части временного потока данных, в фильтр совпадения попадает самый весомый период, остальные периоды автоматически теряют вес в поиске.

Таблица 2

Пример части информационной базы после преобразования

Активация	Дата	Поиск
0,999544256	01.01.2020	0,00%
0,999273957	01.02.2020	0,00%
0,998619189	01.03.2020	0,00%
0,998020821	01.04.2020	0,00%
0,997821466	01.05.2020	0,00%
0,997380422	01.06.2020	0,00%
0,996749125	01.07.2020	0,00%
0,998890246	01.08.2020	0,00%
0,999251425	01.09.2020	0,00%
0,999752238	01.10.2020	0,00%
0,999940957	01.11.2020	0,00%
0,999999914	01.12.2020	0,00%
0,999942890	01.01.2021	0,00%
0,999813005	01.02.2021	0,00%

0,999346353	01.03.2021	0,00%
0,998883525	01.04.2021	0,00%
0,998710670	01.05.2021	0,00%
0,998093115	01.06.2021	0,00%
0,999780164	01.07.2021	0,00%
0,999717904	01.08.2021	0,00%
0,999551527	01.09.2021	0,00%
0,999613277	01.10.2021	0,00%
0,999782543	01.11.2021	0,00%
0,999885363	01.12.2021	0,00%
0,999938427	01.01.2022	0,00%
0,999972628	01.02.2022	0,00%
0,999991607	01.03.2022	0,00%
0,999999993	01.04.2022	99,88%
0,999995452	01.05.2022	0,00%
0,999993763	01.06.2022	0,00%

Прогнозирование достаточно важный элемент в жизнедеятельности экономических субъектов. Достаточно трудно представить в современном мире, где не пытаются моделировать процессы развития системы и готовиться к потенциальным рискам. Предложенный способ является одним из вариантов возможности извлечения информации из временного ряда развития показателей, а также поиска схожести развития систем и вариаций отклонения в динамическом, экономическом пространстве.

Список использованной литературы:

1. Эриашвили Н. Д., Тепман Л. Н. Прогнозирование в экономике // Вестник Московского университета МВД России. 2013. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-v-ekonomike> (дата обращения: 21.04.2023).

2. Аникина Оксана Владимировна, Гущина Оксана Михайловна, Панюкова Екатерина Владимировна, Рогова Наталья Николаевна Табличная реализация искусственной нейронной сети радиальных базисных функций для классификации образцов // Современные информационные технологии и ИТ-образование. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tablichnaya-realizatsiya-iskusstvennoy-neyronnoy-seti-radialnyh-bazisnyh-funktsiy-dlya-klassifikatsii-obraztsov> (дата обращения: 21.04.2023).

3. Жуков В.Г., Бухтояров В.В. О применении искусственных нейронных сетей с радиальными базисными функциями в задачах обнаружения аномалий в сетевом трафике // Решетневские чтения. 2013. №17. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-primenenii-iskusstvennyh-neyronnyh-setey-s-radialnymi-bazisnymi-funktsiyami-v-zadachah-obnaruzheniya-anomaliy-v-setevom-trafike> (дата обращения: 21.04.2023).

CUSTOMER EXPERIENCE MANAGEMENT IN THE IT SERVICES MARKET

Е.А. Прищенко

И.В. Прядохина

E. A. Prishchenko

I. V. Pryadokhina

Новосибирский государственный университет

Novosibirsk State University

Аннотация: усиление инновационной активности компаний приводит к возрастанию роли клиента в обеспечении конкурентоспособности. Ключевыми факторами конкурентоспособности становятся умения создавать технологические продукты с максимальной клиентской пользой и управлять клиентским опытом от их потребления.

В работе использованы такие методы исследования, как сбор данных (для определения факторов клиентского опыта), обработка и анализ информации (для построения карты пути клиента), метод обобщения и классификации (для определения степени изученности предмета исследования) и метод определения понятий (для формирования понятийного аппарата исследования). Ключевым результатом исследования является комплексный методический подход к управлению клиентским опытом как впечатлениями клиента от взаимодействия с компанией во всех точках касания, который учитывает специфику ИТ-компаний и рынка ИТ-услуг и компенсирует недостатки традиционных методов управления клиентским опытом. Рост показателя конверсии за анализируемый период, а также увеличение числа повторных продаж на объекте исследования в результате апробации методического подхода, свидетельствуют о перспективности применения управления клиентским опытом в сегменте B2B.

Ключевые слова: клиентский опыт, путь клиента, точки касания, совместное создание ценности, конверсия

Abstract: the role of the client in ensuring the competitiveness of companies is increasing. The ability to create technology products with maximum customer value become key factor of competitiveness.

The article uses such research methods as data collection, information processing and analysis, method of generalization and classification and the method of definition of concepts. The key result of the study is a comprehensive methodical approach to the management of client experience. The developed approach takes into account the specifics of IT companies and the market of IT services and compensates for the shortcomings of traditional methods of management of client experience. The prospect of using customer experience management in the B2B segment is justified by the increase in the conversion rate for the analyzed period and the increase in the number of repeated sales in the object of the study.

Key words: customer experience, customer journey, touch points, co-creation, conversion

Проблема исследования определяется как потеря потенциальных клиентов по причине не изученности клиентского опыта, с одной стороны, а также как проблема удержания существующих клиентов за счёт создания для них лучшего клиентского опыта, с другой. В качестве решения проблемы предлагается методический подход

к управлению клиентским опытом, который будет содержать алгоритм анализа и модификации управления клиентским опытом в компании в разрезе следующих трех направлений: ключевые факторы клиентского опыта, путь клиента и создание ценности компанией совместно с клиентом. Обзор исследований в области клиентского опыта делает возможным выделить три основных направления приложения усилий авторов. Так клиентский опыт рассматривается через призмы процесса, результатов процесса и внутриорганизационных аспектов управления клиентским опытом. Накопленная исследовательская база содержит знания о клиентском опыте по таким категориям, как клиентский опыт и путь клиента, измерение клиентского опыта и управления клиентским опытом [1].

Первое упоминание о клиентском опыте связывают с именами исследователей Эбботта Лоуренса [2] и Вроэ Алдерсона [3], которые одними из первых сосредоточились в своих работах на более широком представлении о том, что «то, что люди действительно желают, – это не продукты, а удовлетворяющие переживания» [2]. В рамках исследования клиентский опыт определяется, с одной стороны, как впечатления, полученные клиентом в процессе взаимодействия с компанией во всех точках касания в результате его практических действий, с другой стороны, как возможности самой компании, заключённые в её продукте, сервисе, персонале, позиционировании и управлении, которые позволяют инициировать взаимодействия с клиентом в целях удовлетворения и превышения его ожиданий.

Обобщая результаты исследований в области клиентского опыта, становится возможным сделать два ключевых вывода об измерении влияния точек касания с клиентами на формирование опыта. Во-первых, при перемещении по пути клиента к покупке, клиенты используют и подвергаются воздействию нескольких точек, каждая из которых оказывает прямое и более косвенное влияние на покупку и другое поведение клиента. Во-вторых, хотя это сложная и трудная задача, важно определить критические точки («моменты истины») на протяжении всего пути клиента, которые оказывают наиболее существенное влияние на ключевые результаты клиента.

Среди авторов нет согласия относительно надежных подходов к оценке и измерению всех аспектов клиентского опыта на протяжении всего пути клиента. Несмотря на то, что в исследованиях до сих пор не достигнуто согласия относительно надежных подходов к измерению всех аспектов клиентского опыта на протяжении всего пути клиента; давно проверенные подходы, такие как SERVQUAL (оценка качества клиентского сервиса), могут предложить хорошую отправную точку.

В то же время, удовлетворенность клиентов и NPS (оценка количества сторонников) одинаково хорошо работают при прогнозировании результатов деятельности компании и поведения клиентов, хотя прогнозные показатели различаются в зависимости от контекста. Практиками в области управления клиентским опытом уточняется, что показатели обратной связи с клиентами, ориентированные на конкретную область клиентского опыта (например, оценка усилий клиентов), не являются сильными в прогнозировании будущих результатов.

Наконец, несколько показателей обратной связи с клиентами предсказывают поведение клиентов лучше, чем одна метрика [1].

Поскольку большая часть актуальной литературы по теме управления клиентским опытом написана на английском языке при попытке прямого перевода понятие может обрести неточную трактовку. Так, например, говоря об управлении клиентским опытом возможно использование как термина «customer experience management», так и «customer experience design». Последний термин не имеет отношения к графическому дизайну и трактуется как проектирование успешного клиентского опыта. Проектирование успешного клиентского опыта призвано улучшить качество взаимодействия клиента с брендом на протяжении всего пути клиента. Для этого необходимо понимать путь клиента, принимать влияние клиентского опыта на объём продаж, постоянно оптимизировать клиентский опыт для формирования уникального ценностного предложения для корпоративных клиентов [4].

Таким образом, управление клиентским опытом представляет собой единую систему координирования точек контакта, клиентского опыта и контекста возникновения опыта в лице физического окружения, сотрудников компании и т.п. [5]. В рамках исследования под управлением клиентским опытом предлагается понимать набор процессов, которые компания использует для отслеживания, контроля и организации каждого взаимодействия между клиентом и компанией на протяжении всего пути клиента.

Понимание того, как формировать положительный клиентский опыт (customer experience, CX) становится очень полезным для бизнеса, когда у населения всё меньше денег, а конкуренция за эти деньги среди компаний всё яростней. Стратегический подход к ведению дел позволяет рассматривать клиентов не как источник быстрых денег, а как полноправных партнёров, что объясняет повсеместную гонку за потребительской лояльностью. Лояльность клиента становится долгосрочным преимуществом фирмы перед другими участниками рынка [6].

Понятие клиентского опыта и управления клиентским опытом несет в себе ценность для бизнеса не само по себе, а в качестве направления для поиска конкурентного преимущества компании на рынке. Амбициозная цель создать лучший клиентский опыт для своих клиентов подводит топ-менеджеров к намерению создать клиентоориентированное предложение, персонализированную ценность, вовлечь клиента в процесс совместного производства. Для клиента ценностью становится приобретенный опыт работы с компанией, а для компании уникальные знания о своих клиентах, умелое использование которых в перспективе может позволить ей занять лидирующее положение на рынке.

Как было отмечено выше, клиент и компания создают ценность совместно, при этом основной ценностью является их совместный опыт взаимодействия. Следовательно, топ-менеджмент компании должен уделять внимание не только качеству продуктов и услуг, но и качеству клиентского опыта. Тогда рынок начинает напоминать форум, организованный вокруг отдельного потребителя и учитывающий его опыт. Это в свою очередь изменит восприятие конкуренции, так

как компании начнут конкурировать за внимание клиента, основываясь на персонализированном опыте по совместному созданию ценности.

В фокусе внимания в рамках исследования находится рынок разработки заказного ПО (Custom Application Development, CAD), который может быть определён через предоставление услуг, в которые входит написание программного кода под заказ (по требованиям заказчика), а также разработка интерфейсов и дополнений к существующим тиражируемым приложениям и типовым программным блокам. Данные работы включают разработку ПО, тестирование, отладку, реинжиниринг и поддержку (но не ограничены ими) [7].

Рынок ИТ-услуг характеризуется такими новыми атрибутами рынка, как короткие жизненные циклы товаров, креативность предложения и размытость конкурентной среды.

На практике исследованием клиентского опыта принято заниматься при наличии у инновационной компании некоторого продукта. Кроме того, к исследованию клиентского опыта в большей степени тяготеют компании сегмента B2C. В то время как B2B отказываются от выстраивания системы управления клиентским опытом в пользу реализации отдельных методов, таких как анкетирование текущих клиентов или метод NPS. Клиентский опыт выступает связующим звеном между понятиями, подталкивая компанию к реализации «маркетинга на уровне клиента».

Внедрению инновационных технологий способствует люди, процесс и среда. Эта идея является ключевой для формирования авторского методического подхода к управлению клиентским опытом.

Для встраивания концепции совместного создания ценности в практику работы компании необходимо, чтобы сотрудники компании обладали необходимыми навыками и складом характера. Несмотря на то, что инновации в компаниях происходят как сверху-вниз, так и снизу-вверх на начальном этапе необходима поддержка концепции со стороны топ-менеджмента компании [8].

Особенности создания ценности на рынке B2B состоят в том, что потребитель более профессиональный и, соответственно, менее подвержен эмоциям, процесс согласования условий сделки более длительный и предполагает переговоры с обсуждением требований и идей, ценность создаётся при участии многих фирм, поэтому клиенту оценивают опыт компаний и риски взаимодействия с ними и рассчитывают на долгосрочные взаимовыгодные отношения. Рынок ИТ-услуг относится к типу B2B рынков. Для B2B рынков характерно то, что участниками экономических отношений выступают компании, которые работают на интересы друг друга, а не конечных пользователей. Особенностью производимых на B2B рынках товаров и услуг в контексте разработки заказного ПО является то, что товары и услуги могут использоваться в процессе производства и для нужд компании, являются дорогостоящими и сложными в техническом исполнении, кроме того, спрос на них характеризуется как ограниченный ввиду недостаточного малого в сравнении с рынком B2C количества потенциальных клиентов.

В общем случае для инновационной компании необходимо и достаточно сформировать своё ценностное предложение для потребителя, ответить на вопросы

что она предполагает, каким образом предлагаемое решение удовлетворяет потребность потенциального потребителя и чем оно лучше решения конкурентов. По обозначенным в ходе рассуждения вопросам становится прозрачно, что ведётся речь о позиционировании компании на рынке, как о ключевом инструменте маркетинга B2B компаний.

Концептуальная группа методов в исследовании представлена пирамидой управления КО, традиционная – индексом потребительской лояльности (Net Promoter Score, NPS) и показателем удовлетворенности клиентов (Customer Satisfaction Index, CSI), а инновационная – методом сервис-дизайна или дизайн-мышления (service design) и картой пути клиента (Customer Journey Map, CJM).

Метод «картирования» пути клиента (customer journey mapping) является ключевым в рамках исследования. Карта пути клиента (далее CJM) представляет собой визуализацию движения клиента через все точки контакта клиента с компанией с момента осознания им потребности в продукте до момента удовлетворения этой потребности и становления постоянным клиентом.

В рамках первого этапа предлагается провести подготовку к построению CJM (см. рис. 1). Для этого необходимо определить цели и задачи, которые стремится достичь компания в контексте создания системы по управлению клиентским опытом. Далее необходимо определить набор персон – типичных представителей целевой аудитории компании, пути которых и будут описываться (при этом персона не обязательно должна соответствовать целевому сегменту клиентов, например, сегмент «нефтяная корпорация» и персона «трейдер по нефтяным активам с его интересами и образом жизни»), – понять их нужды и то, каким образом компания способна их удовлетворить и узнать, как клиенты принимают решения о выборе партнера. После чего становится возможным рассмотреть сценарии взаимодействия персоны и компании для каждой группы её продуктов и услуг [9].

В рамках исследования было принято решение выбрать метод построения карты пути клиента в качестве ключевого и положить его в основу авторского методического подхода наряду с такими инструментами, как позиционирование и моделирование бизнес-процессов.

Авторский методический подход к управлению клиентским опытом на рынке ИТ-услуг (B2B сегмент) вобрал в себя лучшие практики в части управления клиентским опытом: анализ рыночных возможностей инновационной компании на примере её позиционирования, выбор целевых клиентов на основании метода персон, разработка комплекса управления с помощью метода CJM, контроль и анализ результатов управления путем изучения динамики показателя конверсии запросов в проекты.

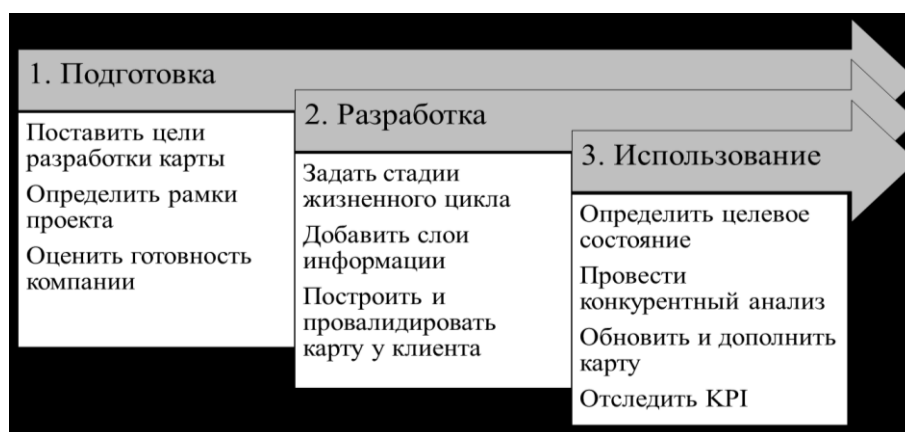


Рисунок 1 – Как построить и использовать CJM?

Source: compiled by the authors based on the materials of the study [9]

Figure 1 – How to build and use CJM?

Источник: составлено авторами по материалам исследования [9]

Подход включает в себя пять этапов, в результате последовательной реализации которых компания надеется «научиться» создавать для своих клиентов лучший КО:

1. Анализ рыночных возможностей компании
2. Выбор целевых клиентов
3. Разработка комплекса управления клиентским опытом
4. Управление реализацией рекомендаций
5. Контроль и анализ результатов

Суть подхода состоит в разработке алгоритма реализации практики непрерывного воздействия на точки контакта с целью создания лучшего клиентского опыта. Методический подход предполагает использование такого показателя, как конверсия. Под конверсией в рамках исследования понимается отношение текущих клиентов к потенциальным. Текущих клиентов предлагается оценивать по количеству запросов на оценку трудозатрат на разработку заказного ПО, перешедших в проекты в штуках, а потенциальных клиентов – по числу всех запросов за период.

Логика процесса разработки рекомендаций по управлению клиентским опытом в ИТ - компании – последовательное движение от анализа состояния управления КО через определение шагов по улучшению клиентского опыта к воздействию на состояние точек касания. В этом смысле основной точкой приложения усилий менеджмента компании можно считать повсеместное внедрение лучших практик информированности клиента и управления его ожиданиями, формирования и расширения внутренней базы знаний для организации обмена опытом между ключевыми и менее опытными сотрудниками компании. На пути целенаправленного воздействия на состояние «точек касания» клиента и компании считается важным осуществить переход от функциональной структуры к «проектно-продуктовой», где есть два направления: коммерция и собственные проекты. Далее в рамках разработки мероприятий по формированию единой системы управления клиентским опытом предлагается преодолеть разрозненность функциональных подразделений компании в погоне за финансированием и

плановыми КРІ. Тогда подразделения не будут акцентироваться на конкурировании друг с другом и смогут сконцентрироваться на совместной работе с клиентом.

В рамках мероприятий по преодолению «точек боли» как ситуаций, в которых клиент испытывает неудовольствие от взаимодействия с компанией, на этапе «установки норм взаимодействия» предлагается обеспечить предсказуемость затрат на разработку ПО и её результатов.

Управление клиентским опытом – это игра в долгую, тренд наступившего десятилетия, от которого не получится отмахнуться, если компания рассчитывает фиксировать рост объёма продаж в будущем. Однако применение инструмента построения карты пути клиента признаётся достаточно трудоёмким. В тоже время автор работы полагает, что этот инструмент недооценен на рынке B2B и способствует развитию умения компании смотреть на себя и свои продукты глазами клиента. Предполагается, что предложенный методический подход в большей степени применим для управления клиентским опытом на малых компаниях. Ограничение методического подхода состоит в отсутствии эконометрического аппарата, позволяющего оценить вклад каждого фактора клиентского опыта в принятие клиентом решения о продолжении сотрудничества с компанией. Таким образом, развитие предложенного методического подхода состоит в поиске путей создания модели комплексной оценки результатов управления клиентским опытом.

Список использованной литературы:

1. Lemon K. N., Verhoef P. C. Understanding Customer Experience Throughout the Customer Journey // *Journal of Marketing*. 2016. Vol. 80(6). P. 69-96.
2. Abbott L. *Quality and Competition*. New York: Columbia University Press, 1955. 229 p.
3. Wroe A. *Marketing Behavior and Executive Action: A Functionalist Approach to Marketing Theory*, 1957. 487 p.
4. Еременко А. Customer Experience – как продумать и обеспечить качественный клиентский опыт [Электронный ресурс] // *CMS magazine. Все о digital*. 2020. URL: <https://cmsmagazine.ru/journal/items-how-to-ensure-a-quality-customer-experience/> (дата обращения: 24.05.2020)
5. Haecckel S. H. et al. How to Lead the Customer Experience // *Marketing Management*. 2003. Vol. 12(1). P. 18-23.
6. Дью Р. *Клиентский опыт: как вывести бизнес на уровень / пер. с англ.* М.: Альпина Паблишер, 2020. 290 с.
7. IDC. Новые исследования в России и СНГ [Электронный ресурс] // Официальный сайт International Data Corporation. 2020. URL: https://www.idc.com/cis/research/published_reports (дата обращения 28.01.2021)
8. Арсенова Е. В., Соколова Т. Ю. Создание ценности совместно с потребителем на рынке B2B // *CPPM*, 2017. №3 (102). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-tsennosti-sovmestno-s-potrebitelem-na-rynke-v2v> (дата обращения: 09.04.2021).

9. Андреев А. Customer Journey Map: как понять, что нужно потребителю [Электронный ресурс] // Официальный сайт Digital-агентства Uplab. 2021. URL: <https://www.uplab.ru/blog/customer-journey-map/#rec47735786> (дата обращения 30.05.21).

УДК. 338.242.2

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ
РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

TO THE QUESTION OF CLASSIFICATION OF STRATEGIC CONCEPTS
OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

A. С. Савостьянова

A. S. Savostyanova

Государственное бюджетное учреждение «Институт экономических исследований», г. Донецк

State budgetary institution "Institute for Economic Research", Donetsk

Аннотация. Стратегическое управление производственным процессом всегда привлекало не только экономистов, но и ученых и практиков других отраслей знания, что вполне оправдано. Это связано с тем, что его изучение объективно требует не только экономических, но и междисциплинарных исследований, предполагающих единство экономического, философского, социального, психологического, политического, культурного и научно-технического подходов. Соответственно, для России исследование проблем стратегического управления воспроизводственным процессом приобретает повышенную актуальность. В статье раскрыты виды стратегических концепций для развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: стратегия, концепция, развитие, промышленное предприятие, классификация, концепция.

Abstract. Strategic management of the production process has always attracted not only economists, but also scientists and practitioners of other branches of knowledge, which is quite justified. This is due to the fact that its study objectively requires not only economic, but also interdisciplinary research, assuming the unity of economic, philosophical, social, psychological, political, cultural, scientific and technical approaches. Accordingly, for Russia, the study of the problems of strategic management of the reproductive process is becoming increasingly relevant. The article reveals the types of strategic concepts for the development of industrial enterprises.

Keywords: strategy, concept, development, industrial enterprise, classification, concept

Наиболее важные и острые проблемы стратегического управления воспроизводственным процессом не имеют и не могут иметь чисто экономического решения, особенно в России. Экономические механизмы конструкции и одинаковые управленческие воздействия на экономику приводят к совершенно различным результатам в зависимости от того, в какой геополитической, научно-технической, социально-психологической и духовно-культурной среде они применяются. Кардинальные изменения в общественном воспроизводстве обуславливают соответствующие изменения роли, методов, алгоритмов, механизмов стратегического управления воспроизводственным процессом.

Можно сказать, что разнообразие подходов к формированию стратегий само по себе уже является стратегической возможностью для организаций, которых руководители применяют стратегическое управление. При использовании же только одной-двух технологий всеми субъектами стратегического управления, шансы выделиться и существенно продвинуться вперед, и даже опередить более сильного конкурента, существенно уменьшаются.

При всем уважении к авторам и полным принятием излагаемой ими концепции "стратегического поведения", нельзя согласиться с представлением о постепенном "эволюционировании" стратегических принципов. Дело в том, что в историческом аспекте стратегическое управление экономикой как наука, возникло совсем не давно - каких-то 40-45 лет назад. Говорить об эволюции его принципов было бы неверно уже по причине краткосрочности явления.

С точки зрения современности и разнообразия подходов, нужно отметить, что речь должна идти об одновременном (в историческом масштабе) возникновении ряда стратегических концепций, которые, являются ничем иным как осознанием и переложением на язык науки опыта предвидения талантливыми руководителями непроявленного будущего, а также моделирования управленческих схем реакций на это будущее или даже его конструирование.

Поэтому, с одной стороны, научность и научная достоверность этих стратегических концепций, безусловно, должна вызывать здоровый научный скепсис и сомнение в их практической ценности. С другой стороны, что концепции появившиеся двумя-тремя десятками лет раньше, что "созревшие" совсем недавно, все они абсолютно равноправны в непредсказуемости своих результатов. Стратегическое управление, возможно, следует рассматривать наряду с философией, историей, политологией и т.д., в качестве мировоззренческой дисциплины. Очевидно, что получаемые при помощи методов стратегического управления результаты каждый раз будут различаться, и не только для разных организаций, но даже для одной и той же организации. При этом невозможно точно ответить на вопрос: был бы результат лучше или хуже, если бы стратегическое управление не применялось? Многие положения стратегического управления научно не верифицируемы и не фальсифицируемы.

Однако, хотелось бы особо подчеркнуть, стратегическое управление может и должно применяться, поскольку практика, свидетельствует о большей успешности тех организаций, в которых оно используется. Но, с научно-теоретических позиций, следует иметь ввиду, что достигаемый успех, вполне может объясняться и другими причинами, каким-то образом коррелированными с применением в организациях стратегического управления и, тем не менее, прямо не зависящими от последнего [1].

Нет надежных гарантий, что если бы руководители вместо методов стратегического управления использовали другие методы, то не добились бы таких же результатов. С уверенностью можно говорить, пожалуй, только об одном, что успеха добиваются там, где руководители вообще что-либо предпринимают действуют. Методы управления могут быть различными, и многое зависит не от технологии управления, сколько от мастерства владения руководством теми или

иными методами. Безусловно, таланты руководителей раскрываются тем полнее, чем более для этого подходят обстоятельства и среда. Использование методик эффективно именно тогда, когда они описывают процессы, лежащие в плоскости алгоритма деятельности самого руководителя и способные прояснить для него те или иные детали, понятные до этого ему только на бессознательном уровне. Поэтому изучение тех или иных стратегических концепций, схем, методик, технологий, как правило, дает руководителям новый толчок для активных творческо-созидательных действий.

Исходя из вышеизложенных представлений, автору наиболее удачной кажется классификация канадского профессора Г. Минцберга, который выделяет десять основных научных школ стратегий, базирующихся на том или ином представлении о том, что должно быть положено в основу стратегических процессов.

Хотя классификация Г. Минцберга также излагается в порядке "исторического" появления той или иной школы, однако она далека от "эволюционного" подхода [2].

Укажем на те особенности этих десяти школ, которые автору этой работы представляются существенно важными.

1. Школа дизайна (проектирования, моделирования). Рассматривает процесс построения стратегии, как процесс ее осмысления. Т.е. стратегия — это способ достижения соответствий между характеристиками организации и теми возможностями, которые обозначают и предопределяют её роль и место на рынке. Теоретиком-разработчиком ключевой модели является К. Эндрюс.

2. Школа планирования. Стратегия разрабатывается на основе состояния прогнозов вероятных тенденций внешней среды, а также на основе построения различного рода сценариев, в которых делаются попытки спрогнозировать возможный ход развития событий в организации. Появление школы связывают с выходом в свет работы Игоря Ансоффа "Корпоративная стратегия". Основными разработчиками идеологии школы, являются также Питер Лоранж и Джордж Стейнер [3].

3. Школа позиционирования. Считает, что для любой промышленной отрасли имеется ограниченное число стратегий, которые могут дать желаемые итоги, если их верно подобрать. Это так называемые генерические стратегии или ключевые стратегии. Появление школы позиционирования отсчитывают с выхода в свет книги М. Портера «Конкурентная стратегия». Затем, он продолжил разработку этой темы в книге «Конкурентные преимущества» [4].

4. Школа предпринимательства. Подчеркивается роль одного человека - начальника, наделенного присущей только ему личной интуицией, навыком, здравомыслием. Тактика воспринимается как перспектива и зависит от индивидуального видения главы организации. Видение — центральное представление, обозначающее мысленное представление в сознании стратегии, которая больше напоминает некое мировидение начальника, чем отчетливый план. Как правило, руководитель-предприниматель делает акцент не столько на построении стратегии, сколько на активном поиске новых перспектив,

решительном движении вперед против неопределенности ситуации, на непрерывном становлении и упреждении отрицательных обстановок [5].

5. Когнитивная школа (или школа познания). Когнитивная школа задается вопросом: "Как надо мыслить и что необходимо знать стратегу?" Создание стратегии — это достижение понимания роли, задач, функций и процессов организации, которое происходит под влиянием так называемых когнитивных и каузальных (причинных) карт или ментальных моделей, имеющих в сознании опытных руководителей и оказывающих значительное влияние на принятие решений. С точки зрения «объективной» ветви этой школы окружающий мир можно не только анализировать, но и моделировать, структурировать и конструировать.

6. Школа обучения. Школа обучения считает, что невозможно дать одну рациональную стратегию. Стратегии появляются тогда, когда люди приходят к постижению складывающейся ситуации и способностей организации совладает с нею. В итоге вырабатывается действенная схема поведения, а не жесткая линия. Именно в школе обучения получили распространение идеи спонтанной и развивающейся стратегий. Процесс формирования стратегии трактуется как открытая борьба за влияние с использованием менеджерами властных и политических методов. В организации всегда действуют много лиц и коалиций, преследующих собственные интересы и решающих свои задачи. Официальные стратегии не являются руководством к действию, но лишь сигнализируют об изменении конфигурации власти и сопровождается политическими маневрами. Поэтому стратегии носят спонтанный характер и принимают форму позиции или уловки, а не перспективы [6].

7. Школа власти. Процесс образования стратегии трактуется как открытая битва за воздействие с применением администраторами могущественных и политических способов. В организации постоянно действуют много лиц и коалиций, преследующих собственные интересы и решающих свои задачи. Формальные стратегии не являются управлением к действию, но лишь сигнализируют об изменении конфигурации власти и сопровождается политическими маневрами. Следственно стратегии носят спонтанный характер и принимают форму позиции либо уловки, а не перспективы.

Политические стратегии в организациях исследовали А. Макмиллан (MacMillan, 1978), Г. Минцберг (Mintzberg, 1989), Л. Болман и Т. Дил (Bolman and Deal, 1997) и др [7].

Школа культуры. Возникла в 80-х годах XX века, благодаря усилиям японских корпораций. Она рассматривает образование стратегии как коллективный процесс, учрежденный на всеобщих для членов организации понимании. Стратегия — это, прежде всего перспектива, предначертанность организации, даже если она и не вполне осознана. Корпоративная культура сравнивается с "жизненной силой" организации, с ее "душой". Концепция школы была заложена в трудах шведских ученых Эрика Ренмана «Теория организации и долгосрочное планирование» (Rhenman, 1973) и Ричарда Норманна "Управление и развитие" (Normann, 1977). Важный вклад внесли исследования: Эндрю Петтигрю (Pettigrew, 1985), С.

Фельдмана (Feld-man, 1986), Джей Барни (Barney, 1986, 1991), Биргера Вернерфельта (Wernerfelt, 1984, 1995).

Школа внешней среды. Внешнее окружение играет главную роль, по отношению к пассивной роли организации, чьи задачи сводятся лишь к реагированию на протекающие извне события. Поэтому формирование стратегии рассматривается как реактивный процесс. Таким образом, предприятие или обязана адекватно реагировать на внешние силы, или ее ожидает банкротство. Кроме того, каждая организация занимает место в нише своей "экологической" группы и существует до тех пор, пока в этой нише для нее достаточно ресурсов, после чего "умирает", что является вполне закономерным процессом.

Значимые исследования вели М. Ханнан и Дж. Фриман (Hannan and Freeman, 1977, 1984), Уильям Тейлор (Taylor, 1982), К. Оливер (Oliver, 1991).

Школа конфигурации. Когда предприятие входит в фазу устойчивости, то разработка стратегии становится подготовкой к быстрой трансформации из одного состояния в другое. А сами стратегии чаще всего выражаются в форме планов или схем, либо намерений: позиций и перспектив, политических уловок и т.п., но каждая в свое нужное время и в соответствии с конкретной ситуацией.

Основу разработок школы конфигурации легли работы П. Хандавалла (Khandawalla, 1970), Р. Майлза и К. Сноу (Miles and Snow, 1978), Денни Миллера (Miller, 1982, 1983, 1986), а так же совместные работы Д. Миллера с П. Фризенем (Miller and Frisen, 1980, 1982, 1984).

Известный предприниматель и ученый-исследователь Р. Кох, соглашаясь с классификацией стратегий Г. Минцберга и его коллег, добавил в нее еще две новых школы, которые стали известны в 1990-х годах. Р. Кох вводит следующие школы [8].

1. Школа стратегических намерений. Основная идея состоит в том, что существует довольно мощная приверженность к достижению цели при различных, в том, числе значительных затратах и полное для всей организации представление о том, как сформулировать задачу и начать работу над ней.

Р. Кох связывает эту школу с концепциями "стержневых компетенций" и "стратегических намерений" компаний разработанных С. К. Прахаладом и Г. Хэмэлом (Hamel and Prahalad, 1990, 1993, 1994). Но Г. Минцберг рассматривает их идеи в рамках школы обучения.

2. Школа "материнства" (или разрушение стоимости). Р. Кох, базируясь на идеях Эшриджского центра тактического менеджмента, выделяет эту школу в качестве стратегии для многопрофильных корпораций, в которых есть цельный Центр управления. Данный Центр, по его суждению, как правило, осведомлен о работе и надобностях своих подразделений ужаснее, чем начальники бизнес-единиц, а потому Центр, своими некомпетентными действиями сокращает цена их продуктов. Следственно, Центр должен провести реструктуризацию и продать непрофильные для него бизнес-единицы, либо поделить корпорацию.

Очевидно, что данную стратегическую идею не следует выделять в отдельную школу, поскольку она является одной из возможных стратегических альтернатив, избрать которую в качестве стратеги для своих организаций, могут руководители,

опирающиеся в своих стратегических изысканиях на методологическую базу любой из школ, приведенных в классификации Г. Минцберга и его коллег.

Сам Г. Минцберг не утверждает свою классификацию в качестве единственно возможной и, напротив, указывает на существование иных, не менее интересных версий. В частности, вариант Ж. Лориола (Lauriol, 1996), который, в соответствии с идеями А. Мартине (Martinet, 1996), подразделившем стратегический процесс на телеологию, социологию, идеологию и экологию, выделяет только четыре школы стратегий.

Различные подходы множества школ стратегий к пониманию стратегии, разрешают взглянуть на многообразие и разработку достаточно обширно и осознать, что не существует единственно правильного подхода либо методики.

Результатом построения стратегий не могут быть четко обозначенные и красиво сформулированные цели и задачи на продолжительный период. Скорее подобное положение будет свидетельствовать об узости стратегии и ее негативном, "застойном" характере.

Следовательно, автор определяет стратегическое управление - как способность руководства привести вверенное предприятие к реализации основной цели в кратчайший срок, с максимальной эффективностью и с минимальными потерями энергетических затрат.

Задачи стратегического управления:

- а) определить тот пункт, в котором организация находится в данный момент времени;
- б) выбрать оптимальный маршрут следования;
- в) определить наиболее эффективные способы «передвижения»;
- г) постоянно отслеживать место нахождения организации в ее движении к основной цели, уточнять происходящие изменения на маршруте и корректировать его в соответствии с обстоятельствами.

Руководители любых организаций, так или иначе, используют стратегии в своей работе, вне зависимости осознанно они это делают или нет. Потому что одна из основных задач руководства — это обеспечение длительного, стабильного и успешного существования организации. В осуществлении этой задачи, руководитель, в любом случае действует в соответствии с какими-либо стратегиями. Безусловно, осознаваемые стратегии, выработанные в соответствии с теми или иными принципами и методологиями, скорее приведут организацию к успеху, чем неосознаваемые. Хотя, следует заметить, что стратегии, выработанные на основе интуиции, могут быть не менее и даже более эффективными, чем на основе каких-либо специальных методов. Речь идет о том, что и интуиция приносит пользы больше, когда интуитивное понимание ситуации подвергается осознанию и в дальнейшем может быть логически объяснено.

Выводы. Но ознакомление с различными школами стратегий позволяет взглянуть на суть стратегии шире и глубже. Так Р. Кох, говоря о школе "стратегических намерений", замечает, что реализация стратегических задач может быть и «вопреки» всему, при любых затратах. И, действительно, организационное поведение может основываться на различных мотивах. Мотив целесообразности,

прибыльности, успешности и даже выживания, не обязательно является ведущим во всех случаях. Перед организациями или их создателями могут стоять различные, порою недоступные для осмысления «стороннего наблюдателя» цели, которые зависят от культуры, мировоззрения и убеждений. Этим целям будут соответствовать только стратегии, которые на первый взгляд могут показаться нелогичными или даже неприемлемыми для руководителей, воспитанных на ценностях другого духовно-культурного контекста, например, ориентированных главным образом на прибыль и собственное благополучие.

Попытки составить долгосрочные планы, в которых предписывается, что и когда делать в долгосрочной перспективе, «на века» — это признаки «нестратегического» управления, поскольку подлинное стратегическое управление в каждый данный момент фиксирует то, что организация должна делать в настоящем, чтобы достичь поставленных целей в будущем, а не описывает то, что она должна будет делать в будущем.

Список использованной литературы:

1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2017. 330 с.
2. Минцберг, Г. Действуй эффективно: лучшая практика менеджмента / Г. Минцберг. - СПб.: Питер, 2001. - 288 с.
3. Ильина А.М. Преимущества ряда школ стратегического развития для российских предприятий // Вестник молодых учёных и специалистов Самарского университета. - 2020. - № 2 (17). – С. 97-101
4. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.
5. Hales, C. Does it matter what managers do / C. Hales // Business strategy review. - 2GG1. - 12 (2). -P. 5G-58.
6. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2000. — 336 с.
7. А.В. Тебекин, П.А. Тебекин Влияние школ стратегического менеджмента и маркетинга на современное развитие подходов к управлению // Вестник МФЮА № 3. - 2019. – С. 14-23.
8. Котельников В.Ю. ТЕНЗ: стратегическое управление. принципиально новые подходы для эпохи быстрых перемен. — М.: ЭКСМО, 2007. — 96 С.

ВОЗМОЖНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖКХ

OPPORTUNITIES FOR INVESTING IN HUSALITIES

В.В. Углинская

V.V. Uglinskaya

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University

В статье рассматриваются вопросы инвестирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). ЖКХ является одной из ключевых отраслей экономики, отвечающей за обеспечение населения жильем, теплом, газом, водой, электричеством и другими коммунальными услугами. Инвестиции в ЖКХ являются важным инструментом для обеспечения функциональности этой отрасли и улучшения качества жизни населения.

Ключевые слова: инвестиции, жилищный фонд, аварийный фонд, строительство, модернизация.

The article deals with the issues of investing in housing and communal services (HCS). Housing and communal services is one of the key sectors of the economy responsible for providing the population with housing, heat, gas, water, electricity and other utilities. Investments in housing and communal services are an important tool for ensuring the functionality of this industry and improving the quality of life of the population.

Key words: investments, housing stock, emergency fund, construction, modernization.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из основных отраслей в экономике, которая отвечает за жилищный фонд и коммунальную инфраструктуру городов и населенных пунктов. Инвестиции в жилищно-коммунальное хозяйство – это важный механизм развития инфраструктуры городов и обеспечения комфортных условий проживания людей.

Финансовое положение предприятий жилищно-коммунального хозяйства, где сосредоточена одна третья часть основных фондов страны, остается нестабильным. По данным Минстроя РФ, износ зданий, сооружений, оборудования, инженерных коммуникаций, например, канализационных сетей составляет 90%, объектов водоснабжения превышает 70%, удельный вес аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилого фонда – 0,5 %.

Ссылаясь на статистические данные, покажем положение ЖКХ по показателю аварийности жилищного фонда. Аварийность объектов жилья, вместе с ростом тарифов на услуги коммунального хозяйства может угрожать социальной безопасности и стабильности в стране, поэтому есть потребность в постоянном анализе этих показателей [3].

В 2021 году площадь аварийного жилищного фонда составила 22,059 млн. квадратных метров (таблица 1) [1].

Анализируя показатели, представленные в таблице 1, можно заметить, что общая площадь аварийного жилищного фонда России увеличилась в 2021 году на 244,3 тыс.кв.м по сравнению с 2020 годом и на 854,7 тыс.кв.м в сравнении с 2017 годом.

Для реанимации отрасли ЖКХ нужны огромные инвестиции. Основным источником финансирования являются собственные средства предприятий, но в связи с неплатежами их недостаточно [2]. Кроме того, высокая стоимость инфраструктуры и капитального строительства часто делает эту задачу непосильной для многих организаций и муниципалитетов. Поэтому для эффективного развития жилищно-коммунальной отрасли всё большее значение приобретают инвестиции из частных и государственных источников.

Таблица 1

Аварийный жилищный фонд России
(на конец года; общая площадь жилых помещений) [1]

Показатель	Абсолютная величина					Абсолютное отклонение	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021-2017	2021-2020
Весь аварийный жилищный фонд, млн. кв.м.	13,512	16,180	17,464	19,616	22,059	8,547	2,443
Удельный вес аварийного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,1	-

Вложения в ЖКХ имеют стратегическое значение для экономики, так как обеспечивают социальную функцию обеспечения населения жильем и коммунальными услугами. В этом контексте, государство и бизнес-сектор должны работать вместе для инвестирования в жилищное и коммунальное хозяйство.

Основные направления инвестирования в ЖКХ:

1. Модернизация коммунальной инфраструктуры

Коммунальная инфраструктура включает в себя теплоснабжение, водоснабжение, канализацию, газоснабжение и связь. Инвестирование в эти системы позволяет значительно улучшить качество коммунальных услуг, снизить затраты и повысить эффективность их использования.

Модернизация коммунальной инфраструктуры – это необходимый и важный процесс в современном обществе. Он означает глобальное изменение и обновление инфраструктуры, связанной с коммунальными услугами. Необходимо не только обновлять и совершенствовать имеющиеся системы, но и создавать новые, которые будут отвечать современным требованиям.

Сегодня мы сталкиваемся с проблемами, связанными с устаревшей коммунальной инфраструктурой. Их проявление приводит к сбоям в работе системы и негативному влиянию на окружающую среду. Например, устаревшая

система канализации может вызывать загрязнение рек и озер, что, в свою очередь, ведет к ухудшению экологической ситуации.

Одним из наиболее важных направлений модернизации коммунальной инфраструктуры является оптимизация работы систем подачи и распределения энергии. Для достижения этой цели используются новые технологии, включающие в себя системы мониторинга и управления цифровыми сетями. Такие системы позволяют диагностировать и устранять неполадки в реальном времени, а также повышают энергоэффективность.

Модернизация коммунальной инфраструктуры также включает в себя улучшение качества водоснабжения. Здесь технологии используются для автоматической очистки, передачи и распределения воды, что увеличивает её доступность и снижает затраты на эксплуатацию систем. Более того, природный ресурс воды получает новый уровень охраны, что снижает излишний расход и экономит денежные средства для жителей городов.

Еще один важный аспект модернизации коммунальной инфраструктуры - это внедрение новых технологий в области энергоснабжения и энергоэффективности жилых домов. Речь идет о современных технологиях ветро- и солнечной энергетики, которые позволяют значительно снизить затраты на энергию и нагрузку на городские сети.

Одно из направлений инвестирования в ЖКХ – улучшение теплоснабжения городов. Это направление очень важно для регионов, в которых зимы сильные и долгие. Улучшение системы теплоснабжения, в том числе реконструкция тепловых сетей и замена отработавшего оборудования на модернизированные, обеспечивает стабильное и более высокое качество теплоснабжения. Это позволяет предотвратить аварии и снизить затраты на ремонт.

Судить о состоянии источников теплоснабжения можно изучив данные сборника Росстата «Жилищное хозяйство в России» [1].

Таблица 2

Аварии и потери на источниках теплоснабжения [1]

Показатель	Абсолютная величина					Абсолютное отклонение	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021-2017	2021-2020
Число аварий на источниках теплоснабжения, паровых и тепловых сетях – всего	5055	4312	4803	4416	4769	- 286	353
Удельный вес потерь тепловой энергии в общем количестве поданного в сеть тепла, %	11,2	12,5	11,8	12,3	12,5	1,3	0,2

2. Строительство нового жилья

Инвестирование в строительство нового жилья – это один из наиболее перспективных способов получения дохода, который привлекает внимание многих инвесторов по всему миру. Новостройки, как правило, обладают большой ликвидностью, высокими потенциальными доходами и долгосрочной стабильностью.

В первую очередь, инвесторы в новостройки получают высокую прибыль от продажи готового жилья. При этом основной доход инвестора обычно составляют разница между ценой покупки объекта и его рыночной стоимостью на момент продажи. Эта прибыль может быть очень значительной в случае успешного проекта.

Кроме того, инвестирование в строительство жилья может также давать стабильный доход от арендных платежей. Обычно новые квартиры и дома сдаются в аренду по ценам выше, чем старые объекты, что позволяет инвесторам получить дополнительный доход.

Нельзя не отметить и возможность получения налоговых льгот и других государственных пособий для инвестирования в строительство нового жилья. В разных странах существует целый ряд мер, направленных на поддержку развития жилищного строительства, таких как субсидии, налоговые кредиты, страхование рисков и другие программы.

Однако следует учитывать, что инвестирование в новостройки не лишено рисков. Как правило, застройщики работают в условиях жесткой конкуренции и высокой стоимости строительства, что может повлечь за собой изменение их планов и перспективы рента и прибыли. Иногда проекты, кажущиеся многообещающими, могут не оправдать ожидания инвесторов.

Спрос на жильё всегда остается на высоком уровне, особенно в мегаполисах. Строительство новых домов благоприятно сказывается на развитии городов и на привлечении новых жителей. Ситуация по вводу жилья за последние 5 лет, представлена в таблице 3.

3. Капитальный ремонт жилищного фонда

Капитальный ремонт жилого фонда – это один из самых важных процессов в сфере недвижимости, ведь это улучшает качество жилья и повышает комфорт проживания жителей.

Цель капитального ремонта – обновить изношенные и потребные элементы, чтобы обеспечить безопасность и комфортность жильцов на долгие годы. Одна из главных причин капитального ремонта – старение домов.

В ходе десятилетий здания и сооружения теряют свою жизнеспособность, возникают проблемы с инженерными системами, появляются трещины, гниль, коррозия и другие проблемы. Капитальный ремонт позволяет эффективно бороться с этими проблемами и продлить жизненный цикл здания на многие годы. Однако реализация капитального ремонта – это процесс, который может занять много времени и потребовать больших финансовых затрат. Для обеспечения эффективного решения этой проблемы могут использоваться специальные

государственные программы и механизмы финансирования в полном объеме или частично.

Одним из главных преимуществ капитального ремонта является экономический эффект. Проведение работ по капитальному ремонту позволяет снизить расходы на энергоресурсы, сократить затраты на ремонт в будущем, повысить стоимость жилья и в конечном итоге увеличить его доходность.

Кроме того, капитальный ремонт жилых домов также является одним из приоритетных направлений инвестирования в ЖКХ. Капитальный ремонт позволяет продлить жизнь домов и улучшить их комфортность и гигиенические условия. Это влечет за собой улучшение состояния здоровья населения и снижение производственных расходов на ремонт коммуникационного оборудования.

Таблица 3

Ввод в действие жилых домов [1]

Показатель	Абсолютная величина					Абсолютное отклонение	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021-2017	2021-2020
Всего, общей площади жилых помещений, млн.кв.м. В том числе:	79,2	75,7	82,0	82,2	92,6	13,4	10,4
Населением за счет собственных и привлеченных средств;	33,0	32,4	38,5	39,8	49,1	16,1	9,3
жилищно-строительными кооперативами	0,8	0,4	1,0	0,8	0,7	-0,1	-0,1
Удельный вес в общем вводе жилых домов, построенных, % В том числе:							
Населением за счет собственных и привлеченных средств;	41,6	42,9	46,9	48,4	53,0	11,4	4,6
жилищно-строительными кооперативами	1,0	0,5	1,2	1,0	0,8	-0,2	-0,2

Об объеме инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство, на современном этапе и за предыдущие 4 года, можно узнать из данных статистики [1], покажем их в виде таблиц 4 и 5.

Таблица 4

Инвестиции в жилые здания и помещения
(в фактически действовавших ценах) [1]

Показатель	Абсолютная величина					Абсолютное отклонение	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021-2017	2021-2020
Всего, млн. руб.	2 177 884	2 321 913	2 792 030	2 963 485	3 090 354	912 470	1 268 69
В процентах от общего объема инвестиций в основной капитал	13,6	13,1	14,4	14,6	13,5	- 0,1	-1,1

Как видно из таблицы 4, происходит постоянное увеличение размера инвестиций в абсолютных показателях. Что касается удельного веса инвестиций в жилые здания в общем объеме инвестиций, здесь наблюдается некоторое снижение в 2021 году.

Таблица 5

Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие коммунального хозяйства

(в фактически действовавших ценах; миллионов рублей) [1]

Показатель	Абсолютная величина					Абсолютное отклонение	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021-2017	2021-2020
Распределение газообразного топлива по газораспределительным сетям	77755,3	91710,9	81775,2	80927,7	75468,0	-2287,3	-5459,7
Распределение пара и горячей воды (тепловой энергии)	8631,3	7742,2	5697,6	6585,6	9194,3	563	2608,7
Распределение воды для питьевых и промышленных нужд	41333,4	45302,6	47331,3	53660,0	53792,1	12458,7	132,1
Сбор и обработка сточных вод	40120,3	41707,8	53775,3	80157,2	88606,5	48486,2	8449,3
Распределение электроэнергии	28274,0	23708,1	29809,5	52970,2	64122,7	35848,7	11152,5

В заключение, можно сказать, что инвестирование в ЖКХ является стратегически важным для улучшения качества жизни населения и для обеспечения функционирования населенных пунктов. Регионы, ограниченные бюджетными средствами, могут привлекать инвестиции из частных и государственных источников для финансирования проектов развития ЖКХ. Это не только способствует развитию экономики, но и улучшает повседневную жизнь людей.

Список использованной литературы:

1. Жилищное хозяйство в России. 2022: Стат. сб./ Росстат. - Ж72 М., 2022. – 83 с.
2. Дронов А.А., Пацкалев А.Ф. Инвестирование в жилищно-коммунальный комплекс // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – 2003. - №7. – С. 26-27.
3. Углинская В.В. Состояние жилищного фонда на современном этапе реформирования ЖКХ Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: Материалы XIV международной научно-практической конференции 27-28 мая 2022 г. / Рубцовский индустриальный институт. - Рубцовск: 2022. – с.154-160.

УДК 332.1

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

IMPROVING THE SYSTEM OF MORTGAGE LENDING IN RUSSIA: ANALYSIS OF PROBLEMS AND WAYS TO SOLVE THEM

А.В. Фалеев

А.А. Степанова

Новосибирский государственный университет

Novosibirsk State University

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы, связанные с системой ипотечного кредитования в России, включая высокие процентные ставки, низкий уровень доступности для населения, сложные процедуры получения кредита и др. Описываются необходимые меры по улучшению ситуации, такие как упрощение процедур получения кредита, повышение доступности для населения и снижение процентных ставок.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, процентные ставки, доступность для населения, процедуры получения кредита.

Abstract. The article discusses the problems associated with the mortgage lending system in Russia, including high interest rates, low availability for the population, complex loan application procedures, etc. Necessary measures to improve the situation are described, such as simplifying loan application procedures, increasing accessibility for the population, and reducing interest rates.

Keywords: mortgage lending, interest rates, accessibility for the population, loan application procedures.

Система ипотечного кредитования в России сегодня сталкивается с рядом проблем, которые затрудняют доступ к жилью для многих граждан. В данной статье мы рассмотрим основные проблемы, связанные с ипотечным кредитованием в России, а также описываем необходимые меры для их решения.

Одной из основных проблем современной системы ипотечного кредитования в России являются высокие процентные ставки, которые делают кредиты недоступными для большинства населения. Большинство банков устанавливают

процентные ставки на уровне 10-15%, что делает ипотечное кредитование невыгодным для многих людей.

Еще одной проблемой является низкий уровень доступности для населения. В России не все граждане могут получить ипотечный кредит. Наиболее доступным является ипотека на вторичном рынке, но процентные ставки на такие кредиты также высоки.

Кроме того, сложные процедуры получения кредита также являются одной из проблем системы ипотечного кредитования в России. Банки требуют множество документов и затрудняют процесс одобрения кредита для многих потенциальных заемщиков. Это увеличивает время ожидания и снижает вероятность получения кредита.

Для того, чтобы решить эти проблемы, необходимы конкретные меры. Во-первых, следует снижать процентные ставки на ипотечные кредиты. Высокие процентные ставки являются одной из причин, почему ипотечные кредиты недоступны для многих граждан России. Банки устанавливают ставки на уровне от 10 до 15 процентов, что делает ипотечное кредитование невыгодным для большинства людей. Снижение процентных ставок может быть достигнуто за счет увеличения конкуренции между банками или за счет государственного регулирования.

Во-вторых, необходимо повышать доступность для населения. В России не все граждане могут получить ипотечный кредит. Наиболее доступным является ипотека на вторичном рынке, но процентные ставки по таким кредитам также высокие. Повышение доступности для населения может быть достигнуто за счет упрощения процедур получения кредита и за счет создания специальных программ для молодых семей и других категорий населения [1].

В-третьих, необходимо упростить процедуры получения кредита. Банки должны сократить количество необходимых документов и упростить процесс одобрения кредита. Часто банки требуют предоставления большого количества документов и дополнительной информации, что затрудняет получение кредита. Упрощение процедур получения кредита может существенно сократить время ожидания и повысить вероятность получения кредита.

Кроме того, необходимо проводить обучающие курсы для населения, чтобы помочь им понимать, как получить ипотечный кредит и какие документы необходимы. Это может помочь повысить уровень финансовой грамотности населения и упростить процедуру получения кредита. Важно также учитывать общие показатели, доступности ипотечного кредитования в России, в соответствии с этим рассмотрим диаграмму, актуальную на 2022, в соответствии с рисунком 1 [1].

Данный круговой график отображает уровень доступности ипотечного кредитования в России. Как видно из графика, 20% населения вообще не могут получить ипотечный кредит, 35% могут получить кредит, но с трудом, а только 45% могут получить кредит без проблем. Это подчеркивает серьезность проблемы доступности ипотечного кредитования в России и необходимость принятия мер для улучшения ситуации [2].

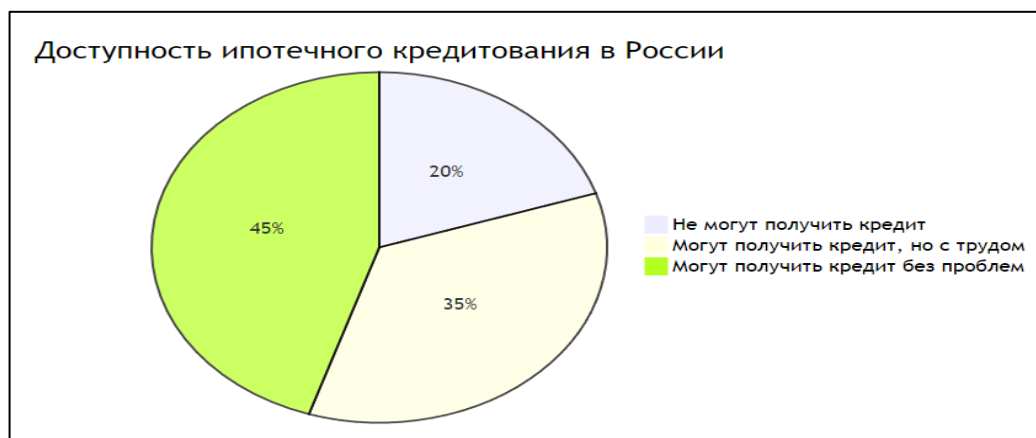


Рисунок 1 Доступность ипотечного кредитования в России

Процедуры получения ипотечного кредита в России очень сложные и многие граждане не могут справиться с ними. Часто банки требуют предоставления большого количества документов и дополнительной информации, что затрудняет получение кредита.

Для улучшения ситуации с ипотечным кредитованием в России необходимо принимать следующие меры:

- Снижение процентных ставок на ипотечные кредиты.
- Упрощение процедур получения кредита.
- Повышение доступности для населения.

В целом, система ипотечного кредитования в России нуждается в серьезной переработке, чтобы стать более доступной и выгодной для граждан. Необходимо принимать комплекс мер по снижению процентных ставок, упрощению процедур получения кредита, повышению доступности для населения и проведению обучающих курсов [3]. Только так можно сделать ипотечное кредитование доступным для большинства граждан России и стимулировать развитие рынка недвижимости в стране.

Таким образом, система ипотечного кредитования в России нуждается в серьезных изменениях, чтобы стать доступной и выгодной для большинства граждан [4]. Необходимо принимать меры по снижению процентных ставок, упрощению процедур получения кредита и повышению доступности для населения.

Список использованной литературы:

1. Центробанк России. <https://www.cbr.ru/>
2. Рыбакова С.В., Зубов М.В., Леонтьев С.А. «Ипотечное кредитование в России: проблемы и перспективы». «Экономика и управление», 2020.
3. Терехова И.А. «Ипотечное кредитование в России: проблемы и перспективы». «Экономика и управление», 2019.
4. Литвинов А.В. «Особенности ипотечного кредитования в России». «Финансы и кредит», 2018.

УДК 336.2

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TAX CONTROL IN THE RUSSIAN
FEDERATION

*Филимонов Кирилл Алексеевич,
Фещенко Софья Станиславовна
Ищенко Виктория Геннадьевна*

***Filimonov Kirill Alexeevich
Feschenko Sofia Stanislavovna
Ishchenko Victoria Gennadievna***

*ФГБОУ ВО «Сибирский Государственный Университет Путей и Сообщения»
Federation State Budgetary Educational of Higher Education Siberian Transport University*

Аннотация: Актуальность данной работы состоит в том, что институт налогового контроля обладает характерной только для него особенностью и характеризуется проблемами регулирования, которые требуют разрешения. Задачами налогового контроля является: оптимизация порядка проведения налогового контроля с одной стороны и в то же время снижение налоговой нагрузки в связи с неблагоприятными экономическими обстоятельствами. В рамках исследования были рассмотрены роль, значение и сущность налогового контроля в нынешних условиях.

Ключевые слова: Налоговые органы, налоговый контроль, налоговая проверка, налогоплательщик, политика цифровизации налогового контроля.

Abstract: The relevance of this work is in the fact that the institution of tax control has a characteristic feature only for itself and is characterized by regulatory issues that need to be solved. The objectives of tax control are: optimization of the procedure for conducting tax control on the one hand and at the same time reducing the tax burden due to unfavorable economic circumstances. As a part of this research, the role, significance and essence of tax control in the current conditions were considered.

Key words: tax authorities, tax control, tax audit, taxpayer, digitalization policy of tax control.

According to clause 1 of Article 82 of the Tax Code of the Russian Federation in today's realities, the key tool that applies tax control is the supervision of the process of payment of taxes and levies, as well as the timeliness and correctness of its execution within the framework of tax audits [1, ст. 82]. Tax authorities exercise control over the observance of tax legislation and the completeness of payment of obligatory payments to the budget in the form of taxes and levies.

The subjects to tax control are:

- 1) promoting the receipt of tax revenues to the budgets of all levels;
- 2) ensuring the strengthening of tax discipline and financial law and order;
- 3) implementation of the protection function in the control and supervision, system which helps in the prosecution of tax offences;
- 4) preventing the emergence of new similar crimes [2, с. 2].

Tax audit implies direct activity of authorized bodies. Inspections are obliged to meet the full and unconditional security of legal rights of taxpayers, improving their protection from abusive claims, as well as creating the best conditions for them to pay taxes and levies in the interests of the state itself. Chapter 14 of the Tax Code regulates the processes of organising tax audits and their terms [3, c. 37].

The Tax Code distinguishes two types of tax audits:

- 1) cameral tax audits;
- 2) field tax audits.

In 2017, amendments were introduced to the Tax Code to minimise illegal tax cuts, as cases of taxpayers trying to evade taxes began to occur frequently in commercial activities.

According to item 1 of article 54.1 of the Tax Code of the RF the taxpayer is not allowed to reduce the tax base and (or) the amount of tax payable as a result of misrepresentation of information on the facts of economic life, on the objects of taxation to be reflected in the tax and (or) accounting or tax reporting of the taxpayer [1, ct. 54.1].

According to item 2, article 54.1 of the Tax Code of the Russian Federation, in the absence of circumstances, on transactions which have taken place the taxpayer has the right to reduce the tax base and (or) the sum of the tax to be paid in accordance with the rules of the appropriate chapter of Part Two of this Code, if the following conditions are met simultaneously:

- 1) the main purpose of the transaction is not the non-payment or incomplete payment and refund of tax;
- 2) the obligation of the transaction has been fulfilled by a person who is a party to an agreement concluded with the taxpayer, or by a person to whom the obligation of fulfilling the transaction has been transferred according to the agreement or Tax Law.

In 2020, the environment for implementing Russian fiscal policy has changed radically due to the COVID-19 pandemic. Unlike previous staginations, between which there were periods of economic recovery, the Russian domestic market, before recovering from the first shock, entered a crisis in 2022, triggered by the imposition of harsh anti-Russian sanctions by unfriendly countries.

The Russian government took swift action to support taxpayers in an unstable economic situation. Federal Law No. 67-FZ of 26.03.2022 introduced amendments to the Tax Code of the Russian Federation aimed at alleviating the negative consequences associated with an increase in the key rate of the RF Central Bank, the value of foreign currency and to support certain sectors of the economy:

- 1) during the period from 09.03.2022 to 31.12.2023, the fine rate for organizations shall be equal to 1/300 of the refinancing rate of the Central Bank of Russia effective during that period (Clause 4, Article 75 of the TCRF);
- 2) new investor support measures were introduced: the criteria for controlled transactions were lowered:

- controlled transactions under which one of the parties uses an investment tax deduction and under which profits and expenditures incurred under profits tax are not recognised as controlled transactions from 01.01.2022 to 31.12.2024;

- the limits for controlled transactions are doubled: if the amount of these transactions with one participant (participant) for the respective calendar year exceeds 120 million roubles;

- exemption from liability for failure to pay taxes from 01.01.2022 to 31.12.2023: these provisions do not apply to controlled transactions which are not comparable to commercial and (or) financial terms of transactions between parties which are not related;

3) liability for failure to submit documents to the tax authority is limited: these provisions do not apply to documents certifying the amount of profit or loss of a controlled foreign company for fiscal years whose closing dates fall in 2020 and 2021.

4) specific VAT provisions have been established: a 0% rate has been introduced for the hospitality industry for temporary accommodation services;

5) rapid VAT refund: VAT can be refunded from the budget in advance without the need for a bank guarantee or surety, provided that the measures are respected;

6) additional personal income tax exemptions have been granted to individuals:

a) income received by the taxpayer in the form of property (with the exception of cash) and (or) property rights from a foreign organisation, where the taxpayer has acted as a controlling person or founder;

b) income in the form of material benefit received for the period from 2021 to 2023;

c) income in the form of interest received from deposits in banks located within the Russian Federation;

7) the abolition of the increasing coefficients (1.1 and 2) in the transport tax on passenger cars in the price segment ranging from 3 to 10 million roubles.

A policy of digitalisation of tax control is also being pursued. A special information space for revenue administration has been created and has become uniform for all subjects of taxation. The scope of required reporting on property taxes from organisations and legal entities has been reduced, and the institution of advance payment has been created for individuals, which means paying tax in advance, i.e., in advance, without waiting for the end of the year. The state is doing its best to create as many conditions as possible for timely and voluntary payment of taxes by taxpayers. From 2023, a new procedure for paying taxes such as personal income tax, property tax, transport tax and land tax through a single account and a single payment will be introduced.

As good as digitalisation and the development of technology create a new environment for the development of the institution of tax control, there are also problems that will require changes in legislation. It is possible to distinguish risks of data leakage, as a result of which the access to data could get to undesirable persons, who in turn could use the data for fraudulent actions, violation of privacy and tax secrecy [4, c. 114].

Thus, the institute of tax control is constantly improving: on the one hand, there is a reduction in the number of tax audits, on the other hand, their effectiveness is increasing, while taking into account the actual economic circumstances and legitimate interests of taxpayers.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 28.06.2022) // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 1998. — № 31. — Ст. 3824.
2. Финогентов С. Н. Актуальные проблемы налогового контроля и пути их решения // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». — 2021. — № 6. — С. 45.
3. Буханов А. С. Налоговый контроль в системе государственного финансового контроля: состояние и перспективы развития // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. — 2021. — № 10. — С. 36–40.
4. Сидорова Л. Н. Актуальные проблемы налогового контроля и пути их решения // Экономика предприятий, регионов, стран: актуальные вопросы и современные аспекты: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. — 2021. — С. 112–114.

УДК 332.14

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

THE ROLE OF THE INVESTMENT CLIMATE IN THE IMPLEMENTATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT PROGRAMS OF THE MUNICIPALITY

О.А. Чиркова

O.A. Chirkova

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

*Rubtsovsky Industrial Institute (branch) FGBOU VO of the Altai State Technical
University named after I.I. Polzunov*

Аннотация: В данной статье рассмотрена роль инвестиционного климата в повышении результативности процесса реализации программ стратегического характера развития муниципального образования, а также рассмотрена взаимосвязь инвестиционного климата территории и процесса реализации программ стратегического характера развития муниципального образования. Созданный благоприятный инвестиционный климат на территории является одним из ключевых факторов не только устойчивого экономического роста муниципального образования, но и повышения результативности реализации программ стратегического характера муниципального образования.

Ключевые слова: инвестиционный климат, социально-экономическое развитие, реализация, стратегические программы, муниципальное образование.

Abstract: This article examines the role of the investment climate in improving the effectiveness of the implementation of strategic development programs of the municipality, as well as the relationship between the investment climate of the territory and the implementation of strategic development programs of the municipality. The created investment climate in the territory is one of the key factors not

only for the sustainable economic growth of the municipality, but also affects the result of the implementation of programs of a strategic nature of the municipality.

Keywords: investment climate, implementation, strategic programs, municipal formation, socio-economic development

В современных условиях обостряется проблема активизации инвестиционного процесса в российских муниципальных образованиях. Управленцы на территории муниципального образования заинтересованы в создании необходимых условий для привлечения и удержания инвестиций на своей территории. Каждое муниципальное образование прикладывает множество усилий по созданию благоприятного инвестиционного климата на территории, потому что такой климат дает множество положительных факторов:

- расширение и развитие производства;
- обновление инфраструктуры на территории;
- повышение технического уровня производства;
- осуществление природоохранных мероприятий;
- снижение уровня безработицы;

Планирование и реализация программ стратегического характера развития муниципального образования требует привлечения инвестиций. «Успешная реализация приоритетов социально-экономического развития муниципального образования требует создания эффективного механизма управления инвестиционной деятельностью на его территории» [1].

Созданный инвестиционный климат на территории является одним из ключевых факторов не только устойчивого экономического роста муниципального образования, но и повышения результативности реализации программ стратегического характера муниципального образования.

«Понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли) по отношению к инвестициям, которые могут быть направлены в страну (регион, отрасль)»[2].

Ю.А. Корчагина и В.Н. Логунова «инвестиционный климат трактуют как обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических предпосылок, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона)»[3].

То есть от степени благоприятности инвестиционного климата на территории можно судить о развитии на территории экономической, социальной и других сфер.

Под благоприятным инвестиционным климатом целесообразно понимать такой созданный на территории инвестиционный климат: высокий экономический рост, увеличение объемов производимой продукции, развитая инфраструктура, при котором осуществляется активное привлечение на территорию инвесторов, что способствует притоку капитала. Соответственно неблагоприятный инвестиционный климат характеризуется противоположной ситуацией, когда на территории отток инвестиционного капитала и потенциальные инвесторы не охотно рассматривают

территорию для своего бизнеса, то есть инвесторов не устраивает как на территории развита экономическая и социальная сфера.

Из этого следует, что благоприятный инвестиционный климат привлекает на территорию инвесторов, которые заинтересованы в развитии территории, в высокой результативности выполнения программ стратегического назначения на территории. Тем самым благоприятный инвестиционный климат способствует выполнению планируемых показателей реализации программ стратегического назначения в сжатые сроки при минимальных затратах.

На наш взгляд, роль инвестиционного климата в реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования можно выразить через следующие формулы:

$$\text{ЗП} < \text{СС} < \text{СКТ} > \text{ИТ} > \text{ЭР} > \text{РСР} > \text{РРПСН} (1),$$

$$\text{РРПСН} > \text{ЭР} > \text{РСР} > \text{ТЭР} > \text{СКТ} > \text{ИТ} (2), \text{ где}$$

РРПСН – результативность реализации программ стратегического назначения развития муниципального образования;

СКТ - степень благоприятности инвестиционного климата;

ИТ - рост инвестиций;

ЭР - темп экономического роста;

РСР – темп роста социального развития;

ЗП – затраты программ стратегического характера;

СС – сроки программ стратегического характера.

Первую схему можно интерпретировать следующим образом: если в муниципальном образовании складывается благоприятный инвестиционный климат, то увеличивается приток инвестиций на территорию, что приведет к экономическому росту, к улучшению социальной сферы на территории, к снижению сроков выполнения программ стратегического назначения, к снижению объемов собственных затрат, что соответственно приведет к повышению результативности процесса реализации программ стратегического характера развития муниципального образования.

Если рассмотрим вторую схему, то в этом случае, можно интерпретировать ее следующим образом: в случае обеспечения выполнения запланированных показателей реализации программ стратегического назначения на территории муниципального образования произойдет экономический рост на территории, улучшится экологическая обстановка на территории, повышение качество жизни населения. Это является стимулом для привлечения инвестиций в муниципальное образование, что в свою очередь поможет создать благоприятный инвестиционный климат в муниципальном образовании.

Таким образом, с помощью форм 1 и 2 раскрывается взаимосвязь и взаимозависимость между инвестиционным климатом и результативностью реализации стратегических программ развития муниципального образования. Высокая результативность процесса реализации программ стратегического назначения является в значительной мере результатом действия созданного благоприятного инвестиционного климата на территории, а созданные условия для развития инвестиционной деятельности, в свою очередь, закладывают основы для

притока инвестиций в муниципальное образования и соответственно повышает возможность достижения запланированных результатов реализации программ стратегического характера. Также необходимо отметить, что благоприятный инвестиционный климат в муниципальном образовании способствует нормальному функционированию предприятий на территории, снижает уровень безработицы, улучшает инфраструктуру.

Список использованной литературы:

1. Кузнецов, И. В. Современные механизмы управления инвестиционной деятельностью на территории муниципального образования / И. В. Кузнецов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 24 (104). — С. 476-480. — URL: <https://moluch.ru/archive/104/24240/> (дата обращения: 03.07.2022).
2. Журавлева, К. А. Инвестиционный климат и его составляющие / К. А. Журавлева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 50 (236). — С. 127-128. — URL: <https://moluch.ru/archive/236/54800/> (дата обращения: 04.07.2022).
3. Корчагин Ю.А., Логунов В.Н. Инвестиции и инновации в экономике России и регионов. Воронеж: ЦИРЭ, 2008

Секция 4

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 338.22

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

THE MECHANISM OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN
INDUSTRIAL ENTERPRISE

С.В.Бастрыкин, Ю.А.Вязовая

S.V. Bastrykin, Y.A. Vyazovaya

ФГБОУ ВО Астраханский Государственный Технический университет

Astrakhan State Technical University

Аннотация: Существует множество угроз, с которыми предприятие сталкивается в своей деятельности. Важнейшей задачей системы экономической безопасности является обеспечение экономической безопасности предприятия с помощью механизма обеспечения и различных инструментов. Система экономической безопасности должна разрабатываться и формироваться индивидуально для каждого предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, экономическая безопасность, функциональные составляющие, механизм обеспечения экономической безопасности.

Abstract: There are many threats that the company faces in its activities. The most important task of the economic security system is to ensure the economic security of the enterprise with the help of a security mechanism and various tools. The system of economic security should be developed and formed individually for each enterprise.

Keywords: industrial enterprise, economic security, functional components, mechanism for ensuring economic security.

Экономическая безопасность предприятия – это совокупность условий и факторов, которые обеспечивают его экономическую независимость, стабильность и устойчивость. Для того, чтобы достичь высокого уровня экономической устойчивости, предприятию необходимо следить за обеспечением защищенности основных функциональных составляющих системы экономической безопасности предприятия.

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, отличающихся друг от друга по своему содержанию. На рисунке 1 представлены составляющие экономической безопасности предприятия.

Финансовая составляющая является одним из важнейших элементов экономической безопасности предприятия, которое характеризуется устойчивостью, эффективным использованием экономических ресурсов, способностью противостоять существующим и потенциальным угрозам различного характера [1, с. 315].



Рисунок 1 – Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия [2, с. 67]

Кадровая составляющая подразумевает такое состояние производственной системы предприятия, при котором уровень исходящих от трудовых отношений угроз и рисков находится на уровне оптимальном для выживания компании.

Сущность технико – технологической составляющей состоит в том, насколько уровень используемых на предприятии технологий соответствует лучшим мировым аналогам.

Силовая составляющая заключается в обеспечении физической безопасности работников фирмы и имущества предприятия.

Нормативно-правовая составляющая проявляется в эффективном и всестороннем правовом обеспечении деятельности предприятия.

Обеспечение экологической составляющей направлено на достижение приемлемого уровня экологической ситуации при минимальных затратах финансовых ресурсов.

Защитой от несанкционированного доступа к конфиденциальной информации предприятия и промышленного шпионажа занимается информационная составляющая ЭБ.

Все составляющие экономической безопасности предприятия взаимосвязаны, поэтому обеспечение его безопасности достигается при обеспечении безопасности всех ее функционирующих элементов.

Основное значение механизма обеспечения экономической безопасности любого предприятия, независимо от отраслевой принадлежности – это создание условий, которые обеспечат экономическую безопасность предприятия, а именно: (рисунок 2).

- 1) минимизация затрат (себестоимости) предприятия на производство и реализацию продукции;
- 2) адаптация к нововведениям;
- 3) эффективное использование услуг инфраструктуры рынка.

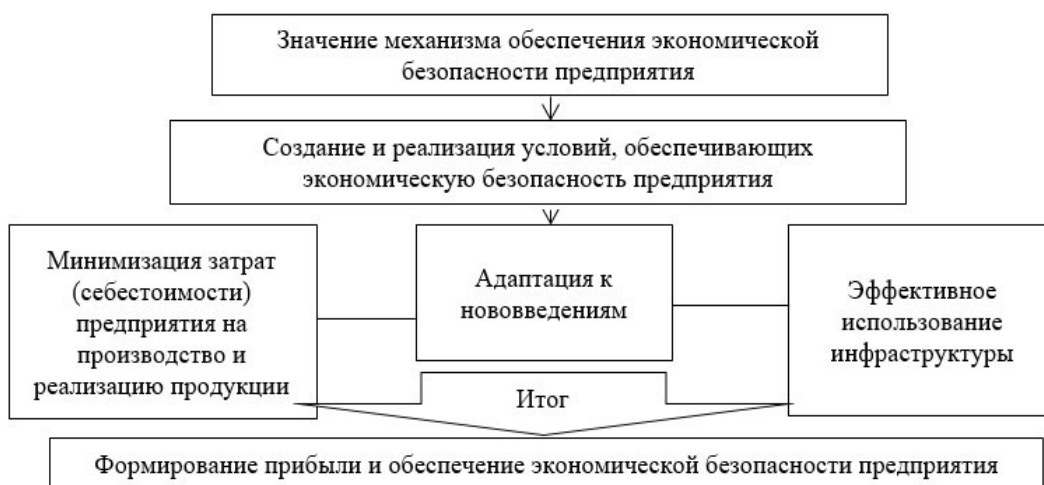


Рисунок 2 – Условия обеспечения ЭБП [3, с. 63].

Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия состоит из пяти последовательных этапов, реализация которых позволяет решить проблемы защиты экономических интересов хозяйствующего субъекта (рисунок 3).



Рисунок 3 - Структура механизма обеспечения экономической безопасности предприятия [4, с. 159-165]

Однако, представленный механизм обеспечения экономической безопасности не учитывает особенности функционирования именно промышленного предприятия. Обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия зависит не только от условий, представленных на рисунке 2, но и от ряда классификационных признаков промышленного предприятия, особо влияющих на обеспечение ЭБ промышленного предприятия, таких как:

1. Стадия жизненного цикла;
2. Реализуемая рыночная стратегия

В результате проведенного анализа можно заключить, что универсальную систему ЭБ создать невозможно, т.к. каждое предприятие уникально по своей структуре и отличается особенностями функционирования, возможностями,

потенциалом. Поэтому на рисунке 4 представим механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия, предлагаемый авторами работы, с учетом включения в него дополнительных структурных элементов, таких как:

1) установление характера деятельности промышленного предприятия: определение стадии жизненного цикла и конкурентной рыночной стратегии;

2) постоянный мониторинг уровня экономической безопасности с учетом фактического состояния и тенденций развития промышленного предприятия.

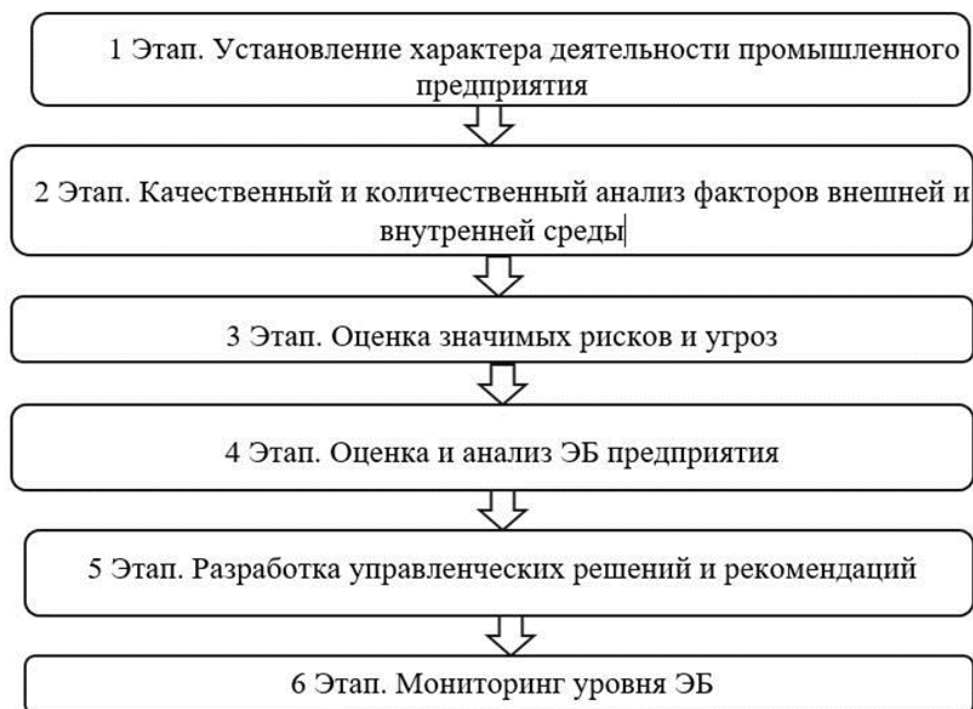


Рисунок 4 – Структура механизма обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия [5]

Таким образом, авторами работы была представлена структура механизма ЭБ промышленного предприятия, с учетом особенностей их функционирования, а также выявлены общие элементы в модели обеспечения ЭБ с предприятиями других отраслей, которые могут быть применимы и к промышленным предприятиям.

Список использованной литературы:

1. Куликова Л.А., Ушаков В.В. Особенности финансовой составляющей экономической безопасности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2020. - №8. – С. 315.

2. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Л. П. Гончаренко [и др.]; под общей редакцией Л. П. Гончаренко. - М.: Юрайт, 2021. – С. 67.

3. Калеменева Е. Е. Механизмы и инструменты создания эффективной системы экономической безопасности предприятия // Молодой ученый. - 2020. - № 34 (324). - С. 63.

4. Колобаев А. В. Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2017. – № 11. – С. 159-165.

5. Разработка авторов.

УДК 338.2 339.98

**НИВЕЛИРОВАНИЕ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

**LEVELING THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF RETAIL TRADE
ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF FOREIGN ECONOMIC
SANCTIONS**

Д.В. Брянцев, К.А. Елькина

D.V. Bryantsev, K.A. Elkina

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Астраханский государственный технический университет»
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Astrakhan
State Technical University»*

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические аспекты нивелирования угроз экономической безопасности предприятия розничной торговли в условиях внешнеэкономических санкций. Выполнено исследование нивелирования угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций, в рамках которого выявлены угрозы финансовой устойчивости предприятия вследствие ухода с российского рынка ряда иностранных поставщиков и повышения закупочных цен. Были приведены направления нивелирования угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций, а именно – стимулирование спроса и поиск альтернативных поставщиков.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие розничной отрасли, нивелирование угроз, внешнеэкономические санкции.

Abstract: This article discusses the theoretical aspects of leveling threats to the economic security of a retail company in the context of foreign economic sanctions. A study of leveling threats to the economic security of Maxima Group LLC in the context of foreign economic sanctions was carried out, within the framework of which threats to the financial stability of the enterprise were identified due to the withdrawal of a number of foreign suppliers from the Russian market and an increase in purchase prices. The directions of leveling threats to the economic security of Maxima Group LLC in the conditions of foreign economic sanctions were given, namely, stimulating demand and searching for alternative suppliers.

Key words: economic security, retail enterprise, leveling threats, foreign economic sanctions.

В 2022 году в международной экономической системе произошли существенные изменения, связанные с введением в отношении России недружественными государствами нового, беспрецедентного пакета внешнеэкономических санкций. Данные санкции оказали свое влияние на деятельность большинства предприятий страны, вызвав различные угрозы экономической безопасности. Коснулось это и предприятий розничной торговли,

функционирование которых напрямую определяет уровень благосостояния населения, что обуславливает актуальность темы исследования.

Объектом исследования является ООО «Максима Групп», осуществляющее реализацию товаров в сети универмагов под брендом «Familia». «Familia» - один из крупнейших российских ритейлеров, реализующих одежду и обувь для всей семьи, аксессуары и косметику, игрушки, бытовую химию и товары для дома через сеть универмагов.

Целью данного исследования является нивелирование угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций.

В этой связи проведем выявление и анализ угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп», возникающих в условиях внешнеэкономических санкций. Воспользуемся системой показателей анализа угроз экономической безопасности предприятия розничной торговли, вызванных внешнеэкономическими санкциями, предложенной Вороновой С.М., Ордынской О.Н. [1, с.26-30] Результаты анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели анализа угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп», вызванных внешнеэкономическими санкциями⁵

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Нормативное значение
1	2	3	4	5
Показатели деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	71,36	18,41	42,28	Рост значения показателя
Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	5,11	19,82	8,63	Снижение значения показателя
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	10,41	6,56	4,66	Рост значения показателя
Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	35,05	55,68	78,31	Снижение значения показателя
Финансовые показатели				
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,47	0,32	0,046	0,5 - 0,8
Коэффициент финансирования	0,89	0,48	0,049	> 0,7
Коэффициент финансовой устойчивости	0,48	0,33	0,054	> 0,6
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,15	0,36	0,11	> 1,0

⁵ Составлено авторами

Темп прироста прибыли, %	-24,54%	-39,86%	64,96%	> 5,0%
Темп прироста выручки, %	-10,44%	-7,67%	36,27%	> 5,0%
Взаимоотношения с поставщиками				
Число заключенных договоров с поставщиками, ед.	34	38	41	Рост значения показателя
Число расторгнутых по причине внешнеэкономических санкций договоров с поставщиками, ед.	0	0	11	0
Число официальных отказов от взаимодействия в связи с внешнеэкономическими санкциями, ед.	0	0	8	0
Удельный вес иностранных поставщиков в общем количестве поставщиков, %	78%	79%	68%	≤10%
Темп прироста числа иностранных поставщиков, %	1,5%	2,1%	-4,6%	≤5%
Ценовая политики предприятия розничной торговли				
Средний темп прироста цены на товары, реализуемые предприятием розничной торговли, %	3,80%	3,20%	5,60%	≤4%
Темп прироста величина издержек, %	2,50%	3,80%	5,20%	≤5%
Ценовая политика контрагентов				
Средний темп прироста цены на приобретаемые для реализации товары, %	3,90%	4,50%	4,70%	≤4%
Средний темп прироста цены на приобретаемое оборудование, %	4,70%	3,30%	11,45%	≤5%
Средний темп прироста цены на приобретаемые материалы, %	3,60%	2,40%	5,80%	≤3%
Взаимоотношения с клиентами				
Число клиентов за год, ед.	55099365	58990732	64098892	Рост значения показателя
Темп прироста числа клиентов за год, %	5,4%	7,06%	8,66%	> 5,0%
Объем реализованных товаров, млн руб.	27183,2	25098,5	34200,9	Рост значения показателя
Темп прироста объема реализованных товаров, %	-10,44%	-7,67%	36,27%	> 5,0%
Общая экономическая ситуация в стране				
Уровень инфляции, %	4,90%	8,39%	11,94%	≤4%

Средняя ставка кредитования предприятий розничной торговли, %	7,50%	8,20%	10,70%	≤10%
Средний курс доллара за год, руб.	71,94	73,65	67,46	≤70 руб.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Максима Групп» в 2021 году снизился с 71,36 оборотов до 18,41 оборотов, однако в 2022 году отмечается рост данного показателя до 42,28 оборотов, что соответствует нормативу. В свою очередь, также является благоприятным снижение значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности, измеряемого в днях, в 2022 году.

Угрозу экономической безопасности ООО «Максима Групп» представляет снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов и рост показателя оборачиваемости кредиторской задолженности, измеряемого в днях, в 2022 году.

В блоке финансовых показателей отмечается ухудшение значения коэффициента автономии (финансовой независимости) в 2022 году, что указывает на снижение степени финансовой самостоятельности рассматриваемого предприятия.

Коэффициент финансирования характеризует, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая часть деятельности предприятия финансируется за счет заемных средств. В 2022 году значение данного показателя не соответствует нормативу, что представляет собой угрозу экономической безопасности ООО «Максима Групп».

Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю активов компании финансируемых за счет собственного капитала. Отмечается ухудшение значения данного показателя в 2022 году, что также представляет собой угрозу экономической безопасности ООО «Максима Групп».

Можно сделать вывод, что внешнеэкономические санкции, введенные в 2022 году привели к ухудшению финансовых показателей деятельности ООО «Максима Групп».

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Максима Групп» ниже нормативного значения на протяжении всего рассматриваемого периода, что также негативно влияет на деятельность и экономическую безопасность ООО «Максима Групп».

Положительно характеризует деятельность ООО «Максима Групп» и противостояние санкционному влиянию рост числа новых заключенных договоров с поставщиками с 34 ед. в 2020 году до 41 ед. в 2022 году.

Однако негативным является наличие в 2022 году расторгнутых по причине внешнеэкономических санкций договоров с поставщиками (11 ед.), а также наличие официальных отказов от взаимодействия в связи с внешнеэкономическими санкциями (8 ед.). В частности, в связи с введением внешнеэкономических санкций против России в 2022 году направили официальные отказы от взаимодействия и

расторгли договоры с ООО «Максима Групп» такие популярные бренды, как Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Nike, Mango, Marks & Spencer, H&M.

Таким образом, произошло уменьшение ассортимента товарной продукции, а также произошел разрыв устоявшихся деловых связей с данными поставщиками одежды. В этой связи возникала угроза экономической безопасности ООО «Максима Групп».

При этом продолжает оставаться высоким удельный вес иностранных поставщиков в общем количестве поставщиков – 68% в 2022 году, что представляет угрозу экономической безопасности ООО «Максима Групп». Рассматриваемая компания продолжает сотрудничество с такими брендами как Zarina, Lime, Sela, Pierre Cardin, Innamore и многими другими. С одной стороны, это хорошо, так как сохраняются сложившиеся деловые, партнерские отношения, а с другой стороны, сохраняется также зависимость от поставок товарной продукции зарубежных брендов, что может привести к негативным последствиям, в случае ухода данных брендов с российского рынка (неисполнение обязательств, снижение объемов продаж, выручки и прибыли, а следовательно, снижение уровня экономической безопасности).

В 2022 году отмечается снижение числа иностранных поставщиков, о чем свидетельствует отрицательный темп прироста. В связи с чем можно сделать вывод о том, что достаточно проблематично быстро заменить ушедшие с российского рынка иностранные компании другими иностранными компаниями, готовыми к сотрудничеству.

Средний темп прироста цены на товары, реализуемые ООО «Максима Групп» в 2022 году составляет 5,60%, что превышает норматив, также как и прирост цен на приобретаемые для реализации товары, оборудование, материалы. Как следствие, растут издержки ООО «Максима Групп», что является угрозой экономической безопасности предприятия.

Положительным с позиции обеспечения экономической безопасности ООО «Максима Групп» является ежегодный прирост числа клиентов компании в 2020-2022 гг. Также благоприятным является рост объемов реализованных товаров в 2022 году на 36,27% относительно уровня 2021 года.

Инфляция в РФ в 2022 году составила 11,94% после 8,39% в 2021 году, что существенно выше нормативного значения. Инфляция в 2022 году стала максимальной с 2015 года (когда она равнялась 12,9%), в 2016 году рост цен равнялся 5,4%, в 2017 году рост цен составил минимальные за всю историю 2,5%, в 2018 году - 4,3%. [2]

Основной причиной роста цен эксперты называли опережающий рост внутреннего спроса. Люди потребляли больше товаров, чем экономика была готова им предложить. Обусловлено это было уходом с российского рынка ряда иностранных компаний. Кроме того, росту цен способствовало повышение издержек предприятий, также вызванное внешнеэкономическими санкциями. Рост уровня инфляции представляет угрозу для экономической безопасности ООО «Максима Групп».

Средняя ставка кредитования предприятий розничной торговли в 2022 году составила 10,70% и не существенно превысила нормативное значение 10%. Средний номинальный курс доллара к рублю в 2022 году составил 67,46 руб./\$1 против 73,65 руб./\$1 в 2021 году, 71,94 руб./\$1 в 2020 году. В начале года курс доллара существенно вырос и превысил 120 руб., но к концу года курс стабилизировался, что является благоприятным для обеспечения экономической безопасности ООО «Максима Групп». [3]

Таким образом, существует ряд угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп», вызванных внешнеэкономическими санкциями.

Также анализ угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп», вызванных внешнеэкономическими санкциями, может быть выполнен с использованием опросника, приведенного в таблице 2.

Таблица 2 – Опросник для проведения анализа угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп», вызванных внешнеэкономическими санкциями⁶

Контрольные вопросы для выявления угроз	Ответ на контрольный вопрос	Баллы
1	2	3
Товарная продукция		
В текущем году произошел рост издержек предприятия, связанных с приобретением товарной продукции для последующей реализации?	Да	1 балл
В адрес предприятия поступили официальные отказы от сотрудничества от поставщиков товарной продукции?	Да	1 балл
Произошли ли в отчетном периоде срывы поставок товарной продукции по причине внешнеэкономических санкций?	Да	1 балл
Приняты ли предприятием меры по поиску альтернативных товарной продукции?	Да	0 баллов
Получены ли положительные ответы от альтернативных поставщиков о готовности поставки товарной продукции?	Да	0 баллов
Оборудование		
В адрес предприятия поступили официальные отказы от сотрудничества от поставщиков оборудования?	Да	1 балл
Имеется ли у предприятия комплект запасных частей для используемого иностранного оборудования, попавшего под санкции в виде запрета импорта?	Да	0 баллов
Приняты ли предприятием меры по поиску альтернативных поставщиков оборудования?	Да	0 баллов

⁶ Составлено авторами

Получены ли положительные ответы от альтернативных поставщиков о готовности поставки оборудования?	Да	0 баллов
Выручка и прибыль		
Произошло ли снижение объемов продаж за отчетный год?	Нет	0 баллов
Произошло ли снижение выручки за отчетный год?	Нет	0 баллов
Произошло ли снижение чистой прибыли за отчетный год?	Нет	0 баллов

Диапазон в 4-7 баллов характеризуется существенным уровнем угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп». В этой связи, необходима реализация мер, направленных на снижение их уровня. Далее составим реестр угроз экономической безопасности (таблица 3).

Таблица 3 – Реестр угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп», вызванных внешнеэкономическими санкциями⁷

Наименование угрозы	Краткая характеристика угрозы	Возможные последствия реализации угрозы	Тяжесть последствий реализации угрозы
1	2	3	4
Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности	Снижение эффективности использования кредитных средств	Ухудшение финансового состояния компании, снижение ее финансовой самостоятельности, банкротство компании	3
Снижение коэффициента финансирования	Снижение части деятельности предприятия, которая финансируется за счет собственных средств		3
Снижение коэффициента финансовой устойчивости	Снижение доли активов компании финансируемых за счет собственного капитала		4
Снижение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	Компания неэффективно работает в целях обеспечения будущей прибыли, а также не оптимально использует заемные средства		4
Наличие расторгнутых по причине внешнеэкономических санкций договоров с поставщиками	Прекращение деловых связей с партнерами, необходимость поиска альтернативных поставщиков	Снижение ассортимента товаров, неисполнение обязательств, снижение уровня	4

⁷ Составлено авторами

Наличие официальных отказов от взаимодействия в связи с внешнеэкономическими санкциями		спроса, снижение выручки	3
Высокий удельный вес иностранных поставщиков в общем количестве поставщиков	Высокий уровень зависимости от поставок иностранных товаров	В случае ухода брендов с рынка - снижение ассортимента, неисполнение обязательств, снижение выручки	4
Рост цен на приобретаемые для реализации товары, оборудование, материалы	Повышение уровня издержек компании	Снижение рентабельности деятельности	4
Рост уровня инфляции в стране			3

Таким образом, нами были выявлены и проанализированы угрозы экономической безопасности ООО «Максима Групп», возникающие в условиях внешнеэкономических санкций, наиболее опасными из которых являются снижение коэффициента финансовой устойчивости, снижение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, наличие расторгнутых по причине внешнеэкономических санкций договоров с поставщиками, высокий удельный вес иностранных поставщиков в общем количестве поставщиков, рост цен на приобретаемые для реализации товары, оборудование, материалы.

В этой связи разработаем мероприятия по нивелированию данных угроз (таблица 4).

Таблица 4 - Мероприятия по нивелированию угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций

Выявленные угрозы экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций	Мероприятия по нивелированию угроз экономической безопасности	Ожидаемый эффект от реализации мероприятий по нивелированию угроз экономической безопасности
Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности	Стимулирование спроса на товарную продукцию компании путем размещения рекламы на транспорте, а также рекламирования новых альтернативных поставщиков	Увеличение объемов продаж, повышение выручки и чистой прибыли, улучшение финансово-экономических показателей
Снижение коэффициента финансирования		
Снижение коэффициента финансовой устойчивости		
Снижение соотношения дебиторской и кредиторской задолженности		
Наличие расторгнутых по причине внешнеэкономических санкций договоров с поставщиками	Формирование дорожной карты процесса заключения договорных отношений	Упорядочение и ускорение процесса заключения договорных отношений и начала поставок товаров от
Наличие официальных отказов от		

взаимодействия в связи с внешнеэкономическими санкциями	и начала поставок товаров от альтернативных поставщиков	альтернативных поставщиков, расширение ассортимента, увеличение спроса на товарную продукцию
Высокий удельный вес иностранных поставщиков в общем количестве поставщиков		
Рост цен на приобретаемые для реализации товары, оборудование, материалы	Поиск альтернативных поставщиков оборудования и материалов	Снижение затрат на приобретаемое оборудование, материалы
Рост уровня инфляции в стране		

Первое предложение связано со стимулированием спроса на товарную продукцию компании путем использования рекламы ООО «Максима Групп» на транспорте. В настоящее время различными видами транспорта в любом городе пользуются около 90% населения, в связи с чем рекламные возможности разнообразных транспортных средств достаточно велики. Для рекламы товаров массового спроса, к которым относятся одежда и иные товары, реализуемые ООО «Максима Групп», реклама на транспорте представляет собой крайне эффективный инструмент.

Транспортная реклама обладает рядом преимуществ перед другими рекламными средствами:

- невысокая стоимость одного рекламного контакта,
- высокое внимание потенциальных потребителей,
- высокая частотность,
- широкий охват.

Можно разметить большие граффити с рекламой ООО «Максима Групп» на автобусах большой вместимости. Таким образом, с рекламным объявлением ООО «Максима Групп» смогут ознакомиться все люди, в области видимости которых окажется данный автобус, т.е. очень широкая аудитория.

Также рекламные объявления-плакаты могут быть размещены внутри автобуса. На плакатах может быть указана более подробная информация – сведения о проводимых скидках, акциях. Для более подробного информирования потенциальных клиентов могут быть приведены примеры снижения цен на товары. Также следует сделать плакат ярким, запоминающимся, привлекающим к себе внимание, в чем может помочь размещение на плакате фотографий предлагаемых товаров.

Кроме того, предлагается рекламирование товаров новых альтернативных поставщиков, с которыми заключаются соглашения ООО «Максима Групп». При этом следует сделать акцент на следующих аспектах (рисунок 1).

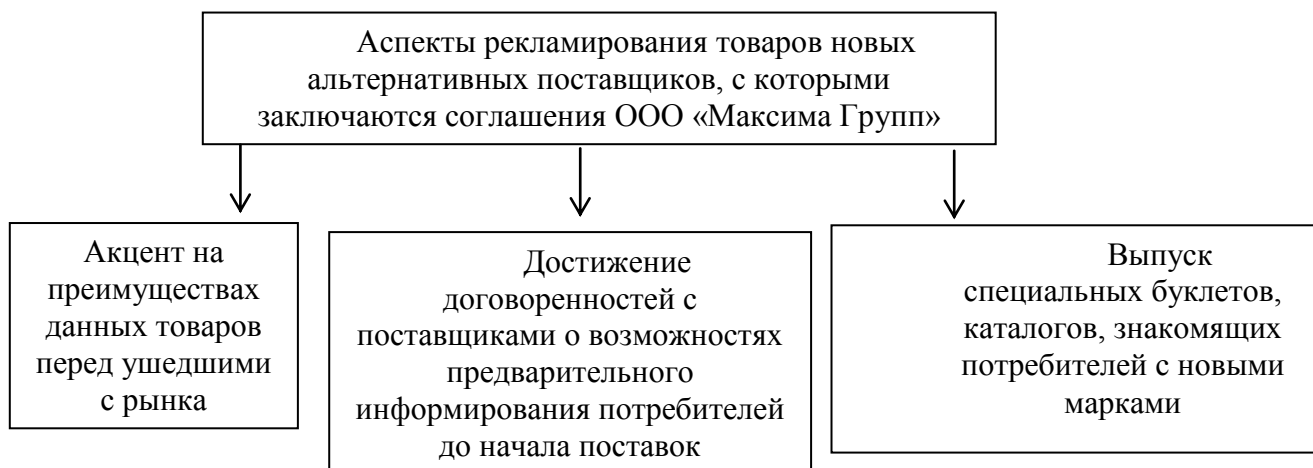


Рисунок 1 – Аспекты рекламирования товаров новых альтернативных поставщиков, с которыми заключаются соглашения ООО «Максима Групп»

Таким образом, предлагается сместить акценты в рекламе ООО «Максима Групп» на новый товарный ассортимент, тем самым стимулировав спрос на него и увеличив объемы выручки и прибыли компании.

Можно сделать вывод, что в условиях санкционных ограничений для нивелирования угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в особенности важно уделять внимание рекламе (рисунок 2).

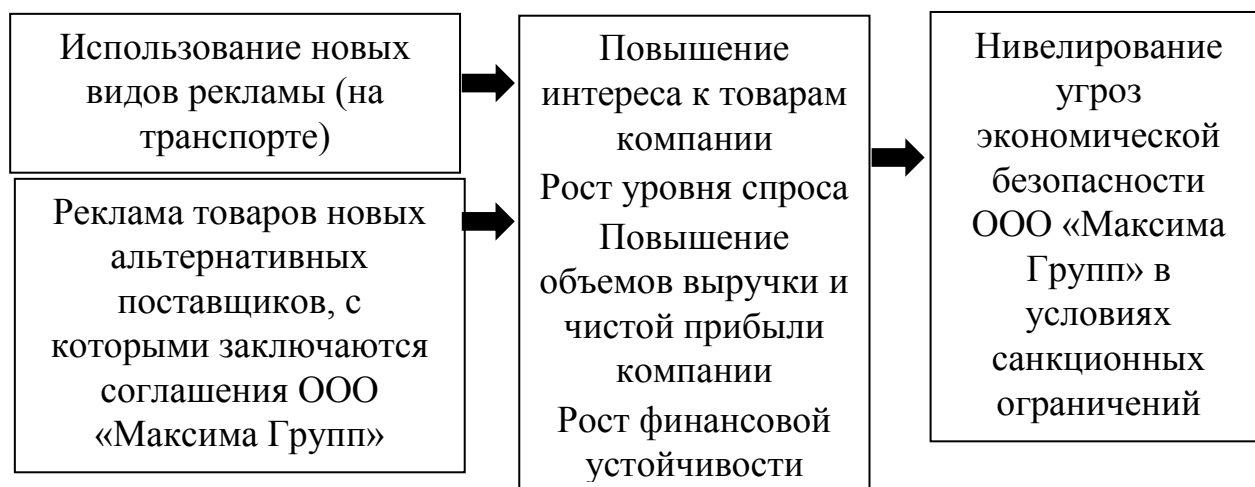


Рисунок 2 – Взаимосвязь нивелирования угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях санкционных ограничений

Следующее предлагаемое мероприятия - формирование дорожной карты процесса заключения договорных отношений и начала поставок товаров от альтернативных поставщиков.

Пример дорожной карты приведен в таблице 5.

В рамках первого пункта предлагаемой дорожной карты должна быть выполнена подготовительная работа, направленная на оптимизацию и стандартизацию процесса заключения договорных отношений и начала поставок

товаров от альтернативных поставщиков. В первую очередь должен быть разработан шаблон письма с предложением о сотрудничестве для того, чтобы каждый раз направлять данное типовое письмо, изменяя лишь адресата и некоторые нюансы, специфичные для него.

Также должно быть осуществлено определение ключевых направлений и сегментов ассортимента, нуждающихся в замещении товарами альтернативных поставщиков. Например, для ООО «Максима Групп» должны быть определены направления, по которым было расторгнуто наибольшее число договоров о поставке и, следовательно, по данным направлениям должны быть привлечены альтернативные поставщики.

Затем должно быть выполнено проведение мониторинга и анализа рынка, определение вариантов альтернативных поставщиков. Следует проанализировать, какие поставщики продолжили работы на рынке, рассмотреть характеристики товарной продукции данных поставщиков.

Далее должны быть направлены запросы, письма с предложением о сотрудничестве и получены ответы и коммерческие предложения, на основании которых будет сделан выбор наиболее оптимального варианта для замены ушедшего с рынка поставщика.

Для достижения договоренностей необходимым является проведение переговоров и встреч с альтернативными поставщиками, по итогам которых могут быть заключены соглашения о намерениях.

Таблица 5 - Дорожная карта процесса заключения договорных отношений и начала поставок товаров от альтернативных поставщиков

№ п/п	Предлагаемое мероприятие	Срок выполнения	Ответственное лицо
1	Подготовительная работа: - разработка шаблона письма с предложением о сотрудничестве; - определение ключевых направлений и сегментов ассортимента, нуждающихся в замещении товарами альтернативных поставщиков	3 квартал 2023	Руководитель Управления маркетингом и рекламой
2	Проведение мониторинга и анализа рынка, определение вариантов альтернативных поставщиков	3 квартал 2023	Руководитель Управления маркетингом и рекламой
3	Направление запросов, писем с предложением о сотрудничестве	3-4 квартал 2023	Руководитель Коммерческого департамента
4	Получение коммерческих предложений, ответов на письма	4 квартал 2023	Руководитель Коммерческого департамента

5	Проведение переговоров и встреч с альтернативными поставщиками	4 квартал 2023	Заместитель генерального директора
6	Заключение соглашений о намерениях с альтернативными поставщиками	1 квартал 2024	Генеральный директор
7	Заключение договорных отношений с альтернативными поставщиками	2 квартал 2024	Руководитель Коммерческого департамента
8	Начало поставок от альтернативных поставщиков	2 квартал 2024	Руководитель Коммерческого департамента

Затем прорабатываются основные условия планируемых к заключению договоров, согласовываются и непосредственно осуществляется подписание данных договоров, происходит заключение договорных отношений с альтернативными поставщиками.

Следующие предложение по нивелированию угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций - поиск альтернативных поставщиков оборудования и материалов в целях замены дорогих видов материалов более дешевыми.

Существуют специальные аналитические компании, специалистами которых подобраны лучшие варианты аналогов по различным направлениям деятельности, имеющие все необходимые сертификаты качества. Данные компании работают напрямую с крупнейшими производителями оборудования и материалов из всех стран мира, поставляя в Россию более 2 миллионов позиций. В результате ООО «Максима Групп» сможет найти альтернативу необходимым в работе видами оборудования взамен более дорогих.

Таким образом, нами были предложены мероприятия по нивелированию угроз экономической безопасности ООО «Максима Групп» в условиях внешнеэкономических санкций, которые позволят обеспечить стабильность функционирования данной компании в непростой современной экономической обстановке.

Список использованной литературы:

1. Воронова С.М., Ордынская О.Н. Санкции и их влияние на деятельность российских предприятий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. - 2022. - №4 (54). - С.26-30
2. Инфляция в РФ в 2022 году составила 11,94% после 8,39% в 2021 году [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – 2023. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/880696>
3. Реальный эффективный курс рубля в декабре вырос на 8,3%, в 2022 г. - на 25% [Электронный ресурс]. – Электрон. данн. – 2023. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/880902>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

**EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE PERSONNEL
SECURITY SYSTEM OF AN OIL AND GAS INDUSTRY ENTERPRISE**

Д.В. Брянцев, А.Е. Ланцинова

D.V. Bryantsev, A.E. Lantsinova

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Астраханский государственный технический университет»*

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Astrakhan
State Technical University»*

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические аспекты оценки эффективности системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли. Изучена структура системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли. Описаны методические подходы к оценке эффективности системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли. Был выполнен анализ современного состояния системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть».

Ключевые слова: кадровая безопасность, предприятие нефтегазовой отрасли, система обеспечения кадровой безопасности, эффективность.

Abstract: This article discusses the theoretical aspects of evaluating the effectiveness of the personnel security system of an oil and gas industry enterprise. The structure of the personnel security system of an oil and gas industry enterprise has been studied. Methodological approaches to assessing the effectiveness of the personnel security system of an oil and gas industry enterprise are described. The analysis of the current state of the personnel security system of LUKOIL-Nizhnevolzhskneft LLC was carried out.

Keywords: personnel security, oil and gas industry enterprises, personnel security system, efficiency.

В современных условиях решающую роль в успешности деятельности предприятий играют кадры. Именно человеческий фактор может оказать критическое влияние на успешность деятельности предприятий нефтегазовой отрасли. Система обеспечения кадровой безопасности предприятий нефтегазовой отрасли призвана служить своевременному выявлению и предотвращению влияния угроз. Однако зачастую на предприятиях не уделяется должное внимание организации эффективной работы системы обеспечения кадровой безопасности. В этой связи тема статьи «Оценка эффективности системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли», разработанная на материалах ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», является актуальной.

В связи с необходимостью соблюдения требований кадровой безопасности на предприятии нефтегазовой отрасли создается система обеспечения кадровой безопасности.

Система кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли представляет собой «механизм защиты жизненно важных интересов предприятия нефтегазовой отрасли в сфере управления персоналом, предотвращения негативных

воздействий на предприятие различных рисков и угроз, связанных с персоналом и трудовыми отношениями в целом» [1, С.33].

Крохичева Г.Е. отмечает, что система кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли представляет собой механизм предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия рисков и угроз, связанных с человеческими ресурсами, их интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями [2, С. 2].

Цель деятельности системы кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли заключается в проведении мероприятий, направленных на недопущение к занятию должностных позиций лиц, которые могут, злоупотребляя ими, нанести своими действиями вред предприятию нефтегазовой отрасли, а также в проведении постоянного контроля, направленного на обеспечение кадровой безопасности и в разработке рекомендаций по совершенствованию кадровой политики предприятия нефтегазовой отрасли в целях повышения его экономической безопасности.

В основу построения кадрового профиля предприятия нефтегазовой отрасли следует положить теории специфического представления об объекте мотивации Д. МакГрегора (теории «Х» и «У») и В. Оучи (теория «Z»). Следуя этим теориям, кадровый профиль любого предприятия независимо от сферы деятельности, системы управления, сложности организационной структуры можно представить тремя категориями персонала (рисунок 1).



Рисунок 1 - Категории работников предприятия нефтегазовой отрасли согласно теориям мотивации, Д. МакГрегора и В.Оучи [Составлено авторами]

Следует отметить, что для каждого объекта кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли наиболее целесообразными являются свои методы управленческого воздействия.

Основные объекты системы кадровой безопасности и методы управленческого воздействия приведены в таблице 1.

Целью анализа системы кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли является выявление сильных и слабых сторон данной системы, существующих проблем в ее функционировании, для того, чтобы данная система выступала в роли действенного механизма противодействия угрозам и обеспечения эффективного функционирования предприятия нефтегазовой отрасли в будущем.

В функциональном плане система обеспечения кадровой безопасности предприятий нефтегазовой отрасли включает:

- разработку нормативно-правовой базы обеспечения кадровой безопасности и ее постоянное совершенствование в зависимости от изменяющихся условий;
- мониторинг состава, степени тяжести и иных характеристик угроз жизненно важным интересам участников социально-трудовых отношений;
- формирование механизма защиты от внутренних и внешних угроз, а также технологии противодействия этим угрозам;
- разработку критериев, индикаторов и методов оценки кадровой безопасности предприятий нефтегазовой отрасли [4].

Егорова Л.С., Фролова П.С. приводят следующую структуру системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли (рисунок 2).

Таблица 1 – Основные объекты системы кадровой безопасности и методы управленческого воздействия [3, с. 37]

Объект системы кадровой безопасности	Методы управленческого воздействия
Сотрудники, обеспечивающие корпоративную безопасность (работники кадровой службы, службы безопасности, руководители структурных подразделений, в том числе руководители функциональных направлений обеспечения безопасности и пр.)	Отслеживание участия в бизнесе, связи с криминальными структурами. Формирование лояльности и долгосрочной мотивации
Ключевые сотрудники	Формирование лояльности, непрерывное повышение квалификации с целью формирования необходимых компетенций
Сотрудники, имеющие доступ к информационным ресурсам	Поддержание и повышение лояльности, в том числе посредством формирования конкурентоспособного вознаграждения за результаты труда, повышение квалификации и развитие персонала
Работники, имеющие доступ к материальным активам и финансовым ресурсам	Защита от угроз и посягательств извне, контроль персонала, заключение договоров о неразглашении коммерческой тайны
Работники, владеющие фрагментарной информацией о деятельности организации (курирующие клиентские группы, имеющие доступ к информации грифом конфиденциальности и т. д.)	Защита от угроз и посягательств извне, заключение договоров о материальной ответственности, кадровый контроль
Кадровый контроль, мероприятия по сокращению текучести кадров	Защита от угроз и посягательств извне, кадровый контроль



Рисунок 2 - Структура системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли [5]

Один из ключевых элементов системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли – непосредственно блок обеспечения, включающий в себя информационное, технологическое, кадровое, нормативно-методическое, инструментальное и финансовое обеспечение.

В результате эффективного функционирования системы кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли должен быть достигнут необходимый уровень его кадровой безопасности. В этой связи значимым этапом построения и функционирования системы кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли является проведения оценки эффективности данной системы. Оценка эффективности позволяет выявить слабые стороны в системе обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли.

В данной статье мы проведем оценку эффективности системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли на примере ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть».

ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» представляет собой одно из крупнейших нефтедобывающих предприятий, занимающихся разведкой и разработкой месторождений нефти и газа в акватории Каспийского и Азовского морей. Компания является 100% дочерним обществом ПАО «ЛУКОЙЛ». Приоритетным направлением деятельности является реализация «Каспийского проекта», предусматривающего поиск залежей углеводородного сырья в Каспийском море и их дальнейшую разработку.

На сегодняшний день ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» открыло в акватории Каспия 11 месторождений. Продолжается обустройство месторождения имени Валерия Грайфера. В 2022 году открыто крупное газоконденсатное месторождение Хазри. Планируется постановка на Госбаланс РФ крупного нефтегазоконденсатного месторождения, названного в честь одного из основателей ЛУКОЙЛа Равиля Ульфатовича Маганова. Перспективным участком добычи является месторождение имени Юрия Кувыкина.

Следует отметить, что обеспечение кадровой безопасности в ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» осуществляет по нескольким направлениям:

Таблица 2 - Характеристика направлений обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»

Направление обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»	Характеристика направлений обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»	Структурное подразделение ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» ответственное за направление
Предварительный контроль, включающий в себя проверку кандидатов на вакантные должности при наборе персонала	Проверка на предмет отсутствия судимости у кандидата и его ближайших родственников, проверка на предмет отсутствия у кандидата интересов, родственных связей, препятствующих занятию должности	Управление корпоративной безопасности
Входное тестирование	Проверка аналитических способностей кандидата, а также его психологических и личностных качеств	Отдел кадров
Система мотивации и стимулирования труда работников предприятия	Система включает в себя заработную плату, премиальные выплаты, ДМС	Отдел труда и заработной платы, Отдел кадров
Система повышения квалификации и обучения работников предприятия	Для работников предприятия ежегодно проводятся обучающие курсы, тренинги, семинары, круглые столы	Отдел кадров

Система контроля за действиями работников предприятия в целях предотвращения, недопущения возможных нарушений	На объектах предприятия действует пропускной режим, функционирует система автоматической блокировки доступа на ряд Интернет-ресурсов	Управление корпоративной безопасности
Система наставничества и адаптации новых работников предприятия	Для новых работников назначается наставник сроком на 3 месяца для ознакомления с работой предприятия	Отдел кадров
Система работы с молодыми специалистами предприятия	На предприятии осуществляет свою деятельность Совет молодых специалистов, проводятся научно-технические конференции для молодых работников предприятия, создана базовая кафедра на базе АГТУ	Отдел кадров

[Составлено авторами]

Анализ кадровой политики ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» как основы обеспечения кадровой безопасности предприятия, проведенный на основе результатов анкетирования экспертов из числа работников ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», позволяет получить следующие выводы (таблица 3).

Таблица 3 - Анализ кадровой политики ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» по основным направлениям обеспечения кадровой безопасности на основе экспертного метода

Направление обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»	Оценка эффективности направления по 10-балльной шкале				
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Среднее значение
Предварительный контроль, включающий в себя проверку кандидатов на вакантные должности при наборе персонала	9	10	10	10	9,75
Входное тестирование	10	9	8	8	8,75
Система мотивации и стимулирования труда работников предприятия	9	10	10	10	9,75
Система повышения квалификации и обучения работников предприятия	10	9	10	10	9,75
Система контроля за действиями работников предприятия в целях предотвращения, недопущения возможных нарушений	10	10	9	10	9,75
Система наставничества и адаптации новых работников предприятия	10	10	10	10	10
Система работы с молодыми специалистами предприятия	10	10	10	10	10

[Составлено авторами]

Можно отметить, что в целом кадровая политика ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» по основным направлениям обеспечения кадровой безопасности оценена экспертами достаточно высокого. Наименьшее число баллов получено направлением входного тестирования, используемого для отбора кандидатов на вакантные должности.

Также для оценки эффективности системы обеспечения кадровой безопасности предприятия нефтегазовой отрасли можно использовать предложенный Алавердовым А.Р. методический подход, предусматривающий анализ соответствующей системы показателей (таблица 4) [6, С. 31].

Таблица 4 - Система показателей оценки эффективности системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» в 2020-2022 гг. [7, С. 228]

Сфера кадровой политики организации	Показатели	2020	2021	2022	Нормативное значение
1. Планирование персонала	Коэффициент соответствия фактической численности плановой	98%	99%	99%	100%
	Уровень соответствия профессионально-квалификационных качеств работников требованиям рабочего места	100%	100%	100%	100%
	Уровень соответствия деловых и личностных качеств работников	100%	100%	100%	100%
	Уровень занятости работников в организации	100%	100%	100%	100%
2. Управление наймом и учетом кадров	Количество вакантных мест (на конец года), шт.	2	3	2	0
	Коэффициент результативности технологий отбора	98%	98%	98%	100%
3. Управление трудовыми отношениями	Охват работников системой аттестации	100%	100%	100%	100%
	Доля работников, прошедших аттестацию	100%	100%	100%	100%
4. Управление развитием персонала	Коэффициент результативности обучения	100%	100%	100%	более 95%
	Коэффициент отсева в ходе обучения	0	0	0	0
	Частота обучения	Не реже 1 раза в год	Не реже 1 раза в год	Не реже 1 раза в год	не реже, чем раз в два года
	Количество персонала с высшим образованием, средним - специальным, средним, дополнительным (второе высшее, МВА, ученая степень и т.д.)	100%	100%	100%	100%
5. Управление мотивацией	Степень удовлетворенности работников оплатой труда	98%	99%	99%	100%
	Степень социальной защищенности	100%	100%	100%	100%

Можно отметить, что коэффициент соответствия фактической численности плановой в ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» ниже нормативного значения, что указывает на наличие вакантных мест на предприятии в течение года. Так, в частности количество вакантных мест в ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» на

конец 2020 года составляло 2 ед., на конец 2021 года – 3 ед., на конец 2022 года – 2 ед.

Подобная ситуация во много связана с высокими требованиями, предъявляемыми к кандидатам на вакантные места. В ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» осуществляется тестирование принимаемых на работу сотрудников, предусматривающее оценку их аналитических способностей, психологических качеств. Кроме того, проводятся собеседования с профильными специалистами. Необходимо отметить, что на многих должностях предъявляются требования к кандидатам, связанные с наличием опыта работы на морских проектах, работы в нефтегазовом комплексе.

В ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» хорошо развиты мотивация и стимулирование труда персонала. Политика руководства компании направлена на возможно более полное удовлетворение жизненно важных интересов работников, сохранение их здоровья, создание благоприятных условий для высокопроизводительного труда. По данному направлению осуществляется ряд мероприятий, направленных на минимизацию кадровых рисков. Основной составляющей мотивации и стимулирования труда является система премирования ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», которая включает следующие виды премий, поощрений и вознаграждений:

- премия за производственные результаты (выполнение и перевыполнение производственных заданий);
- единовременное поощрение за выполнение особо важных производственных заданий;
- премия за введение в срок или досрочно производственных мощностей и объектов;
- премия за улучшение конечных результатов хозяйственной деятельности;
- единовременное поощрение работников к юбилейным датам;
- вознаграждение по итогам года.

Кроме того, в ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» осуществляется программа дополнительного медицинского страхования, а также оплачивается часть стоимости санаторно-курортного лечения, что также способствует социальной защищенности работников предприятия, а также их удовлетворенности условиями труда.

Уровень соответствия деловых и личностных качеств работников ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» и уровень занятости работников на предприятии соответствуют нормативным значениям. Профессионально-квалификационные качества работников ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» полностью соответствуют требованиям рабочего места. В 2022 году средний стаж работы в данной организации составляет 6,5 лет. Большинство работников ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» трудятся на данном предприятии несколько лет.

Также в 2020-2022 гг. соответствует нормативу значение коэффициента результативности обучения сотрудников данного предприятия, сотрудники ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» успешно проходят обучение. Отметим, что ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» на регулярной основе проводится обучение

персонала, в том числе при поддержке специального научного института Группы ЛУКОЙЛ – ООО «ЛУКОЙЛ –Инжиниринг». При этом коэффициент отсева в ходе обучения равен нулю, все сотрудники предприятия, проходящие обучение, успешно его осваивают и сдают итоговое тестирование.

Частота обучения составляет не реже 1 раза в год для всех работников ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», работники предприятия, относящиеся к ключевому персоналу, проходят обучение в форме тренингов, семинаров, обучающих курсов несколько раз в год.

Количество персонала с высшим образованием, средним - специальным, средним, дополнительным (второе высшее, МВА, ученая степень и т.д.) соответствует требованиям ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» и составляет 100%.

Проведем SWOT-анализ по результатам оценки эффективности системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», позволяющий выявить имеющиеся угрозы, определить сильные и слабые стороны данной системы, возможности для определения направлений дальнейшего развития (таблица 5).

Таблица 5 - Таблица SWOT-анализа эффективности системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение безопасности условий труда и соответствия их требованиям законодательства; - реализация программ адаптации персонала и наличие института наставничества; - регулярное проведение обучения работников предприятия; - развитость системы мотивации и стимулирования труда персонала 	<ul style="list-style-type: none"> - ниже нормативного значения коэффициент соответствия фактической численности плановой; - достаточно велико количество вакантных мест; - длительное существование вакантных места, по причине увеличения сроков подбора персонала из-за высоких требований, предъявляемых к кандидатам
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - прием на работу на вакантные места лиц, отвечающих предъявляемым требованиям; - оптимизация системы подбора персонала; - совершенствование системы отбора кандидатов, принимаемых на вакантные должности 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение нормативного значения коэффициента соответствия фактической численности плановой; - рост числа вакантных мест; - снижение производительности и эффективности работы предприятия из-за несоответствия фактической численности плановой и наличия вакантных мест

[Составлено авторами]

Таким образом, угрозами кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» являются снижение нормативного значения коэффициент соответствия фактической численности плановой, рост числа вакантных мест,

снижение производительности и эффективности работы предприятия из-за несоответствия фактической численности плановой и наличия вакантных мест.

Можно предложить следующие пути минимизации влияния угроз посредством системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижеволжскнефть» (рисунок 3).

Первой рекомендацией является совершенствование технологии отбора кадров. На начальном этапе совершенствования необходимо разработать карту компетенций для должности «Специалист». В соответствии с разработанными компетенциями необходимо подобрать методики выявления и оценки необходимых компетенций. При этом нужно особенно обратить внимание на выраженность таких компетенций как стрессоустойчивость, способность к монотонной работе, быстрая переключаемость. А также, особое значение придать выявлению доминирующего типа мотивации у претендентов на должность «Специалист».

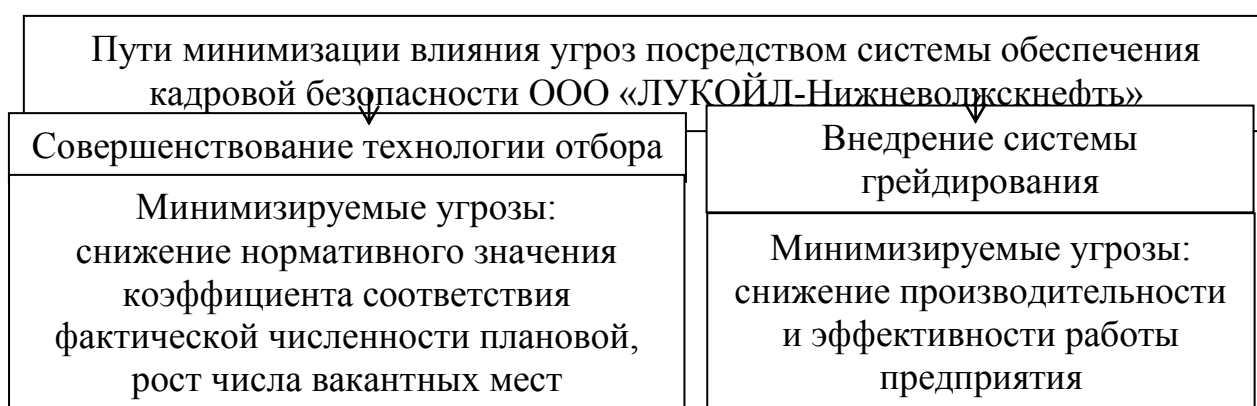


Рисунок 3 - Пути минимизации влияния угроз посредством системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижеволжскнефть»
[Составлено авторами]

Предлагаемая нами карта компетенций отражена в таблице 6.

Таблица 6 - Карта компетенций «Специалист»

№ п/п	Характеристики	Критерии
1	Способности	способность анализировать и обобщать поступающую информацию, оперативно формировать свое мнение о ней
		способность к определению главной идеи, заключенной в той или иной поступившей информации
2	Умения	умение к определению причин и последствий того или иного события
3	Высокий уровень работоспособности	способность переносить долгосрочные нагрузки
		способность оперировать одновременно значительным количеством данных

		способность выполнять работу разного характера, быстро переключаться с одного вида работ на другой
4	Высокий уровень переключаемости	высокая скорость реагирования на происходящие перемены
		способность к всестороннему анализу вопроса
		способность к разработке нескольких способов действий
5	Высокий уровень коммуникабельности	способность к налаживанию и поддержанию товарищеских отношений в коллективе
		способность к формированию благоприятного впечатления о себе
6	Профессиональная компетентность	высшее образование по соответствующей специальности
		навыки использования в работе таких программных продуктов, как пакет Microsoft, Internet и другие программные решения
		желание профессионально развиваться, приобретать опыт работы в разных сферах
7	Высокий уровень стрессоустойчивости	эмоциональная уравновешенность в стрессовых, нестандартных ситуациях
		умение держать себя в руках в трудную минуту, сдерживаться от принятия каких-либо необдуманных решений
		способность к выполнению работы при ограниченности ресурсов

[Составлено авторами]

Использование данной карты компетенций «Специалист» позволит более эффективно подходить к отбору кандидатов на вакантные должности в ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» и, определять уровень мотивации работников, их заинтересованности в работе, уровень ответственности и стрессоустойчивости.

Также компании необходимо совершенствовать систему оценки и оплаты труда в целях повышения уровня производительности, для чего необходимо использование системы грейдов. Данная система предусматривает установление фиксированного размера оплаты для конкретной должности (конкретного рабочего места) на предприятии. Далее в зависимости от персональных характеристик каждого работника ему устанавливаются индивидуальные надбавки (грейды). Кроме того, в рамках данной системы квалификационные характеристики работника сравниваются с текущими рыночными требованиями.

Таким образом, нами была проведена оценка эффективности системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ- Нижневолжскнефть». По итогам проведенной оценки были выявлены следующие угрозы кадровой безопасности: снижение нормативного значения коэффициент соответствия

фактической численности плановой, рост числа вакантных мест, снижение производительности и эффективности работы предприятия из-за несоответствия фактической численности плановой и наличия вакантных мест. А также предложены мероприятия по минимизации влияния угроз посредством системы обеспечения кадровой безопасности ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть».

Список использованной литературы:

1. Соломанидина Т.О. Кадровая безопасность компании. - М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2022. – С. 33.
2. Крохичева, Г.Е. Кадровая безопасность в системе экономической безопасности // Интернет-журнал Науковедение. - 2021. - № 3 (34). - С. 2.
3. Джабраилов М.А. Кадровая безопасность организации как объект управления // Социально-экономические явления и процессы. - 2020. - № 4. - С. 37.
4. Кузнецова Н.В. Система обеспечения кадровой безопасности организации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://auspublishers.com.au/temp/6e94462025f99f8ccf342d2f76a288f7.pdf>
5. Егорова Л.С., Фролова П.С. Структура системы управления кадровой безопасностью // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. . [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-sistemy-upravleniya-kadrovoy-bezopasnostyu>
6. Алавердов А.Р. Управление кадровой безопасностью организации: учебник. - М.: Маркет ДС, 2020. - 460 с.
7. Митрофанова А.Е. Классификация кадровых рисков в системе управления персоналом организации // Вестник ГУУ. - 2020. - № 7. - С. 228.

УДК 656.61

РИСКИ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПОКАЗАТЕЛИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОРСКОГО ПОРТА

В.А. Виниченко

В.В. Дорофеева

ФГБОУ ВО «СГУВТ», г. Новосибирск

FGBOU VO "SGUVT", Novosibirsk

Аннотация: Нередко в результате анализа финансовой деятельности получается, что компании имеют устойчивое финансовое положение. При этом, фиксируется снижение конкурентоспособности порта и отрасли в целом. Любая проблемная ситуация предполагает поиск решений для устранения корневых причин. Разработку мероприятий, по мнению автора, должен предварять, анализ рисков, которые могут оказать негативное влияние на деятельность работы анализируемого объекта. В результате анализа будет сформирован перечень рисков и перечень мероприятий, которые будут взаимоисключающими. Те риски, на которые компания не сможет воздействовать, не будут приняты к дальнейшему рассмотрению. Те, которыми можно будет управлять, лягут в основу разрабатываемых мероприятий.

Ключевые слова: риски, судоходство деятельность морского порта.

Abstract: Often, as a result of the analysis of financial activities, it turns out that companies have a stable financial position. At the same time, a decrease in the competitiveness of the port and the industry

as a whole is recorded. Any problematic situation involves finding solutions to eliminate the root causes. According to the author, the development of measures should be preceded by an analysis of risks that may have a negative impact on the activities of the analyzed object. As a result of the analysis, a list of risks and a list of measures that will be mutually exclusive will be formed. Those risks that the company cannot influence will not be accepted for further consideration. Those that can be managed will form the basis of the measures being developed.

Keywords: risks, shipping, seaport activity.

Современный мир с каждым годом становится более непредсказуемым и трудным. Морские порты, которые присутствуют на рынке и играют немаловажную роль в экономической деятельности страны, сталкиваются с различными видами рисков, которые необходимо постоянно контролировать. Однозначного понятия риск в научной и учебной литературе не существует. В настоящей статье под риском понимается вероятное возникновение одного или нескольких событий, которые могут привести к опасной ситуации для предприятия и влекут за собой определенные последствия, а именно: возникновение убытков, недополучение прибыли. Морские порты в силу значительной зависимости от климатических условий подвержены большому влиянию рисков. Поскольку морские порты представляют не только интересы бизнеса, но и государства, анализ и учет рисков должен иметь систематический подход. Государство активно участвует в продвижении, финансировании и увеличении проходимости грузооборота порта [1]. Результаты деятельности морского порта в некотором роде являются индикатором экономического благополучия общества. Научные знания по управлению рисками морских портов и до текущего момента были ограничены, а с учетом динамично изменяющейся среды требуют актуализации. В последнее время добавились еще такие риски, как незаконные манипуляции с грузами, применение транспорта для осуществления террористических атак, нападение на транспорт, арест судов и т.д. [2].

Целью настоящей работы будет выявление возможных типов рисков, которые оказывают влияние на результаты деятельности морского порта и их последующая группировка.

Существует большое количество видов рисков, которые относятся к различным видам транспорта. При работе морского порта следует учитывать все эти риски, поскольку морской порт предполагает мультимодальное взаимодействие всех видов транспорта. В настоящей работе не будут учитываться такие виды транспорта, как трубопроводный и авиационный, поскольку в анализируемом морском порту нет сообщения с этими видами транспорта. Для исследования рассмотрим Новороссийский морской торговый порт, так как он является крупнейшим стивидорным оператором Новороссийского порта и оказывает полный спектр стивидорных услуг, включая перевалку нефти и нефтепродуктов, других наливных грузов, а также навалочных, генеральных грузов и контейнеров [3].

Компания располагает Грузовым районом, в состав которого входят Западный, Центральный и Восточный пирсы, а также нефтяной терминал «Шесхарис», база технического обслуживания и пассажирский терминал в Новороссийске

В таблице 1 представлены риски, которые оказывают воздействие на результаты деятельности Новороссийского морского торгового порта.

Для анализа финансовой деятельности рассмотрим риск дебиторской задолженности, так как нам интересен фактор влияния и решения, что бы финансовая аналитика была нам понятна [4].

Для предотвращения риска возникновения дебиторской задолженности можно предпринять следующие меры: необходима договорная деятельность, а именно деятельность правового отдела по организации исков, подавать в суд на дебиторов, которые не могут расплатиться в течение длительного периода и добиваться положительного решения в судах.

Таблица 1 – Проявление рисков на транспорте

Наименование риска	Вид транспорта		
	Железнодорожный	Автомобильный	Морской
Политический	Закрытие границ Риск трансферта (ограничение на экспорт и импорт товаров)	Закрытие границ Риск трансферта (ограничение на экспорт и импорт товаров)	Закрытие границ Риск трансферта (ограничение на экспорт и импорт товаров)
Технологический	Падение конкурентоспособности ж/д т-та в связи с отставанием от технического и технологического развития по сравнению с другими видами т-та	формирование высокой опасности автомобильных средств вследствие с их неправильной эксплуатацией	износ судна
Экономический	Штрафные санкции (за невыполнение в срок доставки груза)	Штрафные санкции (за невыполнение в срок доставки груза)	Штрафные санкции (за невыполнение в срок доставки груза)
Финансовый	Значительный рост дебиторской задолженности	Значительный рост дебиторской задолженности	Значительный рост дебиторской задолженности
Маркетинговый	Риск ошибочного ценообразования	Исполнительность	Стратегия, организация
Природный (экологический)	Стихийные бедствия в виде наводнений, землетрясений	Стихийные бедствия в виде наводнений, землетрясений	Стихийные бедствия в виде наводнений, землетрясений

Еще один вариант избежать возникновения риска дебиторской задолженности – обеспечение поставки. Здесь используются различные инструменты – банковская гарантия, предоставление залога, привлечение поручителей, работа по предоплате. В случае неисполнения обязательств контрагентом компания получит имущество, предоставленное в качестве залога или денежные средства от поручителя [5].

Природные (экологические) риски – это риски, которые связаны с нарушением определенных общепринятых норм по охране окружающей среды и безопасности жизнедеятельности. При этом существуют природные риски, которых никак не избежать, такие как: стихийные бедствия (наводнение, землетрясение).

Производственный риск непосредственно связан с грузовыми и пассажирскими перевозками, перегрузочными работами, ремонтом, хранением продукции. Данный вид риска в основном связан с техническим состоянием транспортных средств [6]. При этом в РФ ощущается сильный износ транспорта. Для того чтобы сократить производственный риск необходимо постоянно осуществлять организацию производственных процессов, снабжать ресурсами и деталями, а также топливом и заблаговременно сформировать связь с поставщиками, для дальнейшей бесперебойной работы транспорта.

В любой отрасли необходимо не только учитывать риски, но также изучать их, чтобы предупреждать их в дальнейшей работе (таблица 2).

Таблица 2 – Способы изучения рисков, оказывающими влияние на деятельность морского порта

Наименование риска	Способ изучения риска
Политический риск	1.Опрос экспертов (субъективная оценка); 2.Political Risk Services или метод Коплина-О’Лири
Технологический риск	1.Диверсификация риска 2.Формализованная оценка безопасности
Экономический риск	1.Анализ макроэкономических, международных и отраслевых прогнозов 2. Диверсификация риска
Финансовый риск	1.Статистический анализ данных; 2.Метод сбора и анализ экспертных оценок;
Маркетинговый риск	1.Опрос, анкетирование основных сотрудников и менеджеров организации; 2.Применение бенчмаркинга
Природный (экологический) риск	1.Страхование груза

Например, формализованная оценка безопасности (ФОБ) в основном применяется на внутреннем водном и морском транспорте. Данный методологический подход применяют для снижения количества аварий. Основной целью этого подхода является увеличение уровня безопасности, как защита жизни и здоровья людей, так и перевозка груза без происшествий. Применение ФОБ дает возможность своевременно обнаружить потенциальную опасность, до того как она превратится в катастрофу.

При этом все виды рисков можно разделить на две большие группы: управляемые и неуправляемые. Управляемые риски представляют собой возможность контролировать риск при помощи различных инструментов. Управляемые риски в свою очередь подразделяются на критические и не критические. К критическим рискам относят финансовые риски, маркетинговые риски, производственные риски и др. К не критическим рискам, например, можно отнести риск конкуренции. В основном, в транспортной отрасли способами управления данными рисками являются их избежание, компенсация, диверсификация и страхование.

Неуправляемые риски – это возможность проявления риска, которого невозможно избежать. К данной группе относят: политические риски, экономические и природные (экономические) риски.

Для того чтобы контролировать риски в транспортной отрасли можно предложить следующие мероприятия:

1. использование современных систем управления рисками, включая искусственный интеллект;
2. применение теории Альтшуллера (ТРИЗ) [3].

На данный момент происходит значительное развитие технологий искусственного интеллекта во всех отраслях. При помощи использования искусственного интеллекта можно получить некие преимущества в виде: увеличения эффективности бизнес-процессов, а также действенное принятие решений, рост производительности труда и т.д.

Функциональными возможностями искусственного интеллекта являются анализ, виртуальные помощники, планирование, хранение и обработка данных, слежение за объектом, снижение затрат и т.п.

В статье были рассмотрены риски, которые имеют влияние на Новороссийский морской торговый порт, это оказались риски: появления дебиторской задолженности, природные(экологические) и производные.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 20.12.2017 N 1596 (ред. от 16.01.2023) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы»
2. Буянов С.И. Обновление планов развития морских портов // Морские порты. 2021. №1(192). С. 28-32.
3. Теория решения изобретательских задач. Учебное пособие I уровня: учебно-методическое пособие / А.А. Гин, А.В. Кудрявцев, В.Ю. Бубенцов, А. Серединский. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2017. – 64 с.
4. Иванов А.В. Влияние экономических рисков на процесс обеспечения качества услуг в сфере транспорта / А.В. Иванов, Д.А. Салтыков. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 7 (402). — С. 245-248. — URL: <https://moluch.ru/archive/402/88852/> (дата обращения: 28.11.2022).
5. Силенко В. М. Оценка рисков инвестирования в инфраструктуру морского порта // Научно-аналитический журнал «Вестник Санкт-Петербургского

университета Государственной противопожарной службы МЧС России». 2012. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-riskov-investirovaniya-v-infrastrukturu-morskogo-porta> (дата обращения: 05.05.2023).

6. Алимова Л.И., Аблязов В.К. Классификация рисков перегрузочных комплексов морских портов // Актуальные вопросы экономических наук. 2010. №15-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-riskov-peregruzochnyh-kompleksov-morskih-portov> (дата обращения: 05.05.2023).

УДК 621.796 (339.5/656.01)

ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ СКЛАДА ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: ОПИСАНИЕ, КРИТЕРИИ И ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ

**PERSPECTIVE MODEL OF A TEMPORARY STORAGE WAREHOUSE
IN THE SYSTEM OF CUSTOMS REGULATION: DESCRIPTION, CRITERIA
AND FORMATION PROCESS**

В.А. Гладченко

V.A. Gladchenko

*Ростовский государственный университет путей сообщения
Rostov State Transport University*

Аннотация: в статье рассмотрены требования к организации складского хранения товаров при совершении с ними таможенных операций, связанных с временным хранением. Выдвинута концепция о создании складов временного хранения на базе транспортно-логистических центров («хабов»).

Ключевые слова: мультимодальная перевозка, транспортно-логистический центр («хаб»), таможенные операции, таможенный контроль, склад временного хранения, контейнер.

Abstract. The article is about the requirements to the warehouse commodity storage organization when fulfilling of customs operations with them related to customs storage. The concept of establishing the temporary storage warehouses on the basis of transport and logistics centers («hubs») is proposed.

Keywords: multimodal conveyance, transport and logistics center («hub»), customs operations, customs control, temporary storage warehouse.

Товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), подлежат размещению на складе временного хранения (далее – СВХ) либо в ином месте временного хранения (на СВХ таможенного органа, в помещении/на складе/на открытой площадке/на иной территории получателя товаров и т.д.) в процессе осуществления таможенных операций, связанных с помещением товаров на временное хранение [1, 2].

Перемещение через таможенную границу товаров и транспортных средств осуществляется различными видами транспорта: водным, железнодорожным, воздушным и автомобильным. При этом зачастую практикуется выполнение транспортировки грузов двумя и более видами транспорта, то есть в рамках мультимодальной перевозки. Для этого требуется соответствовать условиям,

которые предъявляются к совершению мультимодальных перевозок, состоящих из трех элементов:

- перевозки (транспортировки) товаров двумя и более видами транспорта;
- мультимодального транспортного оператора (перевозчика);
- мультимодального коносамента (транспортного документа).

Для организации мультимодальных перевозок места перемещения товаров и транспортных средств должны быть оснащены современным оборудованием и отвечать всем условиям, допускающим хранение различных категорий товаров в специально предназначенных для этого местах. Речь идет об организации функционирования особых сооружений – узловых грузовых мультимодальных транспортно-логистических центров (далее – «хабы»).

Создание транспортно-логистических центров для хранения подлежащих реализации товаров невозможно без технически обустроенных и оснащенных СВХ. В этой связи актуальной представляется разработка дорожных карт (комплексного плана мероприятий) о формировании новых (мультимодальных) типов СВХ [3].

Обустройство и оснащение новых типов СВХ должно отвечать передовым стандартам по оказанию логистических и складских услуг, доставка товаров на которые осуществляются различными видами транспорта.

Описание перспективной модели СВХ либо иного места временного хранения также должно устанавливать требования к зонам таможенного контроля, на территории которых предполагается осуществлять хранение товаров, прибывающих различными видами транспорта, и проведение форм таможенного контроля, а также мер по обеспечению проведения данного вида контроля.

Критериями для обустройства и организации перспективной модели СВХ должны являться:

- наличие подъездных путей;
- наличие специально обустроенных помещений и территорий в целях проведения таможенного контроля товаров и транспортных средств, а также позволяющих осуществлять таможенные операции в любое время года без нанесения ущерба подлежащим контролю товарам и транспортным средствам;
- наличие технических средств контроля, автоматической системы для поддержания визуального контроля (системы считывания и распознавания) отличительных знаков товаров и транспортных средств, а также осуществления незаконных действий на прилегающей территории;
- наличие погрузочно-разгрузочной техники, автоматической системы весового контроля товаров в контейнерах (при их размещении и выдачи с территории «хабов»);
- наличие контейнерных площадок, на которых осуществляется погрузка и выгрузка контейнеров на подвижной состав различных видов транспорта, сортировка транзитных контейнеров, подбор контейнеров (подгруппировка) по типу подвижного состава, техническое обслуживание и ремонт контейнеров;
- наличие автоматизированной системы учета товаров, совместимой с программными продуктами, разрешенными для использования таможенными органами;

– наличие достаточного количества сотрудников в штате для совершения таможенных операций;

– наличие внутренней системы оперативного управления деятельностью «хабов» и другие.

Формирование перспективной модели СВХ либо иного места временного хранения должно начинаться с создания подходящих по функциональным возможностям и соответствующим нормативно-правовым требованиям в местах проведения таможенного и иных видов контроля к организации логистических узлов. Кроме того, уже функционирующие склады должны быть максимально переориентированы на потребности в организации транспортно-логистических центров с расширенными возможностями для хранения, сортировки и выдачи товаров, подлежащих реализации (вводу в оборот) на внутреннем рынке.

Таким образом, формирование повестки об организации деятельности СВХ на основе функционирования транспортно-логистических центров («хабов») позволяет установить требования, форму реализации и перечень мероприятий для реализации новых возможностей для принятия товаров и транспортных средств на хранение с целью последующей реализации на территории России.

Список использованной литературы:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>.

2. Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>.

3. Распоряжение Правительства РФ от 21.12.2021 № 3744-р «Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации транспортной отрасли Российской Федерации до 2030 года» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>.

ОСОБЕННОСТИ И ВОПРОСЫ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ БАРНЫХ
ПИВОВАРЕН

**FEATURES AND ISSUES OF PROGRESSIVE DEVELOPMENT OF BAR
BREWERIES**

Григорьев М.А., Ставцев А.И.
Grigoriev M.A., Stavtsev A.I.

*ФГБОУ ВО «Российский биотехнологический университет (РОСБИОТЕХ)», г. Москва
FSBI NI "Russian Biotechnological University (ROSBIOTECH)", Moscow*

Аннотация

Статья посвящена перспективам повышения эффективной деятельности совмещённого предприятия, представленного в виде барной пивоварни. Рассмотрены факторы, влияющие на становление и данного вида предприятия, его индивидуальные особенности; аспекты, позволяющие барной пивоварне адаптироваться под режимы ограничений. Выявлены некоторые проблемы регламентации производства крафтового пива в барных пивоварнях и его налогообложения, а также экономические факторы, негативно влияющие на работу предприятия.

Ключевые слова: крафтовое пиво, барная пивоварня, пивной бар, доставка закуски.

Annotation

The article is devoted to the prospects of increasing the efficiency of the combined enterprise, presented in the form of a bar brewery. The factors influencing the formation of this type of enterprise, its individual characteristics, aspects allowing the bar brewery to adapt to the regimes of restrictions are considered. Some problems of regulation of craft beer production in bar breweries and its taxation, as well as economic factors that negatively affect the operation of the enterprise are identified.

Keywords: craft beer, bar brewery, beer bar, snack delivery.

За последние 10-15 лет в России стал активно формироваться отдельный сектор экономики, который фактически стоит на стыке 2-х отраслей - ресторанная отрасль и производственная пивоваренная отрасль, а именно – появление специализированных пивных ресторанов и пив баров, совмещенных с собственными пивоварнями (минипивоваренными заводами). Спецификой данных предприятий является то, что в данном заведении общепита основным локомотивом является розничная продажа и потребление крафтового пива, которое изготавливается здесь же на пивоварне, а прочие блюда являются своеобразным сопутствующим товаром.

Родоначальником крафтового пивоварения зародившегося во 2-ой половине 20 века считается Великобритания и США которое стало альтернативой крупным пивным заводам, благодаря обеспечению производства новых вкусов этого напитка. Параллельно с этим создавались особые пивбары, пабы и пивные рестораны, готовые быть связующим звеном между такой пивоварней и потребителем. Такие заведения получили широкое распространение так же и в Ирландии, Германии, Венгрии, Чехии, Бельгии, Нидерландах и т.д.

На развитие таких предприятий в России повлияли помимо общепризнанных экономических тенденций и такие факторы:

- широкое появление т.н. «среднего класса» – основных потребителей крафтового пива;
- знакомство российского потребителя с данной «культурой» в странах Европы, при выезде Россиян за границу;
- расширение вкусов российского потребителя за счет поставок широкого ассортимента импортного пива из-за границы;
- проведение в России Чемпионата мира по футболу – когда иностранные болельщики, приехавшие из стран, где такие виды точек общепита популярны, дали импульс для развития таких заведений.

Особенностью таких заведений является то, что данные предприятия представляют собой симбиоз ресторана (бара) с производством, благодаря чему:

- Пивоварни получают возможность гарантированного сбыта и быстрой переадаптации производимой продукции,
- Пивбары получают локомотивный продукт – крафтовое пиво и возможность создания инфраструктуры вокруг самого процесса производства.

Особенностями и конкурентными преимуществами таких пивных баров, совмещенных с пивоварнями, являются возможности:

1. Создания своеобразной субкультуры вокруг технологии производства пива и его употребления;
2. Наблюдения посетителями пивбара за технологическим процессом всех этапов производства пива и, возможность ощущать «дух» пивоваренного производства;
3. Общения непосредственно с пивоваром и прикосновение к секретам производства пенного напитка;
3. Употребление различных сортов крафтового пива и разнообразной закуски, и подбор для себя оптимального по качеству продукта;
4. Времяпровождение в уютной обстановке для разговоров с друзьями, или знакомства с приятным обществом. Появления своеобразной «тусовки» и групп по интересам.

Примерная схема расположения пивоваренного производства и пивбара представлена на рисунке 1.

Такой симбиоз пивного бара с размещенной рядом (за стеклом) пивоварни, дает новый подход ресторанному бизнесу и создает ряд преимуществ:

1. Организация увеличивает свой доход, за счет работы не только как бара, но и производства пива;
2. Совмещения должностей сотрудников барной пивоварни (бармен-помощник пивовара), что влечет за собой оптимизацию штатов и экономию на издержках;
3. Возможность организации доставки произведенного крафтового пива совместно со специализированной едой бара.

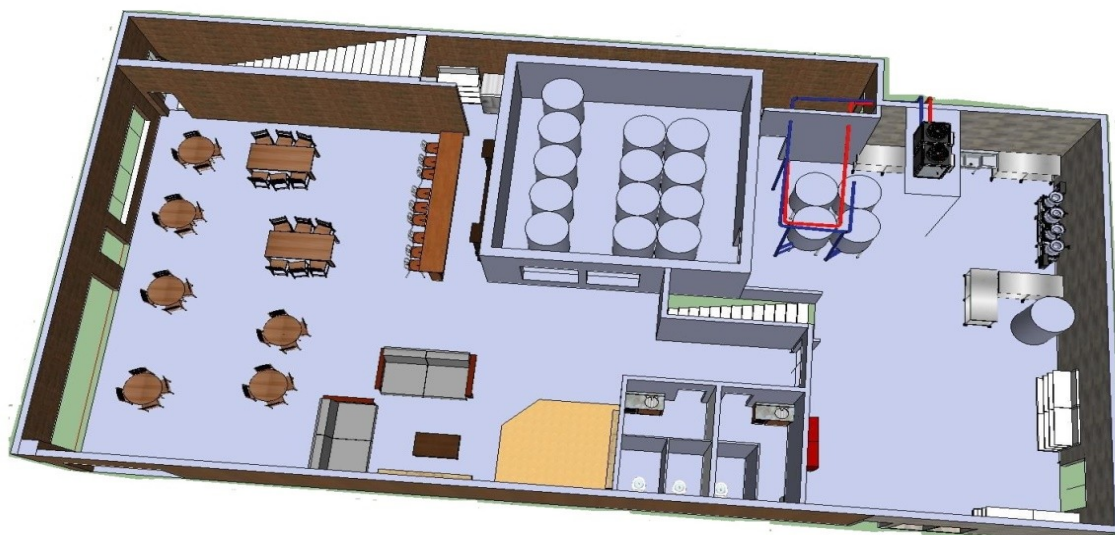


Рисунок 2 - Современная барная пивоварня

Последнее из описанных выше преимуществ позволило существенно повысить прибыль и охват целевой аудитории за счёт использования средств аутсорсинга для доставки готовых блюд с бара. Начиная с 2020 года, доставка пищи из баров и пабов, а также возможности крафтовых пивоварен доставлять спиртные напитки «на вынос» клиенту, существенно приобретали статус привычной тенденции, и даже несмотря на постепенное окончание коронавирусной инфекции, рынок доставок продуктов питания не теряет темпов роста. Если проследить данные рынка доставки еды, то в 2022 году выявлен рост онлайн продаж на 10%. В 2021 году объёмы рынка составляли более 613 млрд. рублей [7]. За первый год пандемии рынок вырос более чем на 100%. Для визуального ознакомления клиентской базы с ассортиментом в качестве интернет-магазина создаётся сайт барной пивоварни, позволяющий подобрать для себя перечень необходимых продуктов и осуществить заказ для доставки товара непосредственно домой покупателю.

В настоящее время перспективность барной пивоварни определяется рядом факторов и локальных особенностей, обеспечивающих развитие и популярность:

1. Большой выбор видов крафтового пива, широкий ассортимент закусовых продуктов, актуальное меню комбинированных блюд из мяса, овощей и хлебобулочных изделий.

2. Публичные дегустации крафтового пива, в т.ч. и новых видов, произведённых в барной пивоварне.

3. Бокалы, тара и посуда из наилучшего стекла и керамики, имеющие гравированные эмблемы и логотипы, которые визуально подчёркивают наивысшее качество пива и подаваемой пищи.

4. Индивидуальные барные украшения, отделка и освещение помещения, создающие атмосферу расслабленности и компанейского застолья.

5. Стилизованные плакаты, постеры, стенды, картины и арт-объекты, привлекающие внимание посетителей.

Однако, на кажущуюся простоту, данный сегмент экономики сталкивается и с определенными проблемами в своей работе, как экономического, так и законодательного характера:

1. Так, например, отечественное законодательство, регламентирующее производство пива и пивных напитков, не выделяет в особую группу мини-пивоварни, совмещенные с пивбарами. Такие мини-заводы (цеха) чаще всего относятся к предприятиям малой мощности, производящим – 20,0 - 300,0 тыс. дал пива в год, и чаще всего являются мини-пивоварнями мощностью от 20 до 90 тыс. дал пива в год [1]. Такой правовой вакуум по данному вопросу не позволяет выделить данные предприятия в отдельную группу и разрешить применение различных видов льгот как для субъектов малого предпринимательства.

2. Нет возможности применения различных видов налогообложения. Действующее законодательство четко определяет, что производство алкогольной продукции, куда соответственно включается пиво и пивные напитки могут осуществлять только организации, тогда как розничная продажа пива и пивных напитков, сидра, пуаре, медовухи могут осуществляться и Индивидуальными предпринимателями [2]. Применение различных видов организационной деятельности, благодаря которым налоговым законодательством России предоставляется различные льготы [3] невозможно, т.к. в случае вывода производства на организационно правовую форму собственности – общества с ограниченной ответственностью, а пивбара ни – индивидуального предпринимателя, налоговые органы классифицируют это как «дробление бизнеса» и оспаривают правомерность данного деления.

3. Российские законодательные и правовые акты, устанавливающие единые требования к качеству готовой продукции, в частности пива и пивных напитков не содержат в себе показатели по качеству для различных сортов крафтового пива, например, с повышенным содержанием этилового спирта, получаемого путем повышенного содержания плотности начального сусла или применения различных технологических приемов производства, или же возможностью использования нетрадиционного и «экзотического» видов сырья. [4,5] Данные сорта пользуются зачастую большим спросом у потребителя, однако не могут быть классифицированы действующей системой ГОСТов.

К экономическим факторам, негативно влияющим на работу таких заведений, можно отнести:

- снижение выручки за счет снижения уровня жизни населения вследствие введения в отношении России экономических санкций;

- отсутствие возможности приобретения импортных ингредиентов для производства крафтового пива;

- сложность получения финансовой поддержки от государства в связи с производством спиртосодержащих (подакцизных) напитков (пусть и слабоалкогольных, и специфичных) в связи с неопределённостью статуса.

В 2023 году в России под непосредственным контролем государства будут проведены эксперименты по возможным продажам спиртных напитков, в т.ч. и крафтового пива, через сайты барных пивоварен и интернет-магазины online.

Данное новшество поможет защитить клиентов от рисков контакта с недобросовестными посредниками и курьерами, чья деятельность может быть ограничена законодательством, таким образом, будет ликвидирован один из механизмов развития теневого рынка оборота алкоголя. Кроме того, официально разрешенная продажа алкоголя онлайн способна увеличить рост прибыли совмещённого предприятия, несмотря на возможные ограничения не только в работе баров и пивоварен, но в повседневной жизни потребителя (пандемия) [6].

Перспективность развития барных пивоварен проявляет себя, как бизнес-тенденция, направленная на: получение прибыли, несмотря на режимы ограничений; расширение клиентской базы в рамках единого бренда совмещённого предприятия, а также поддержание культурно-значимого статуса для ценителей хорошего крафтового пива. Таким образом, только комплексное решение государством и бизнес-сообществом всех юридических и экономических вопросов позволит и в дальнейшем развивать данный сегмент индустрии.

Список используемой литературы

1. ВНТП-10м-93 «Нормы технологического проектирования предприятий малой мощности пивоваренной промышленности», утверждены Комитетом Российской Федерации по пищевой и перерабатывающей промышленности № 636/12/16 от 15.04.1993.

2. Федеральный закон от 22.11.1995г. №171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995г. № 48. ст. 4553.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 03.08.1998 г. № 31 ст. 3824.

4. Межгосударственный стандарт ГОСТ 31711-2012 «Пиво. Общие технические условия», введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 29.11.2012 № 1588-ст;

5. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 55292-2012 «Напитки пивные. Общие технические условия», утвержден приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 29.11.2012 № 1480-ст;

6. <https://rg.ru/2023/03/01/ustojchivoe-razlitie.html>

7. <https://secretmag.ru/news/analitiki-predskazali-sudbu-rynka-gotovykh-blyud-v-rossii-05-07-2022.htm>

УДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК АКТУАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**STAFF RETENTION AS AN ACTUAL DIRECTION OF PERSONNEL
MANAGEMENT**

Н.С. Ермакова

N.S. Ermakova

*ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», г. Омск.
ANOO VO "Siberian Institute of Business and Information Technologies", Omsk.*

Аннотация: Современный рынок труда характеризуется как трудodeфицитный. Работодатели сталкиваются с нехваткой рабочей силы, несут дополнительные расходы, вызванные трудностями и длительностью замены работников. В такой ситуации компаниям следует активнее использовать инструменты кадрового менеджмента, направленные на удержание персонала, в том числе ценностное предложение работодателя. В статье рассмотрены некоторые особенности формирования ценностного предложения работодателя, опыт отдельных компаний.

Ключевые слова: удержание персонала, кадровый менеджмент, ценностное предложение работодателя, рынок труда, программы здоровья персонала.

Abstract: The modern labor market is characterized as labor-deficient. Employers, faced with a shortage of labor, incur additional costs caused by difficulties and the length of replacement of employees. In such a situation, companies should make more active use of HR management tools aimed at retaining staff, including the employer's value proposition. The article discusses some features of the formation of the employer's value proposition, the experience of individual companies.

Keywords: staff retention, personnel management, employer's value proposition, labor market, staff health programs.

Персонал является важнейшим ресурсом любого предприятия, а обеспечение им компаний зависит в том числе от состояния рынка труда. Начиная с сентября 2020 г. общая ситуация на российском рынке труда характеризуется превышением прироста количества вакансий над приростом количества резюме (рисунок 1). Эту тенденцию подтверждают и данные Портала Работа России: в апреле 2023 года количество вакансий на портале составляло 1,6 млн., при этом численность безработных, состоящих на учете в службе занятости, не превышала 526 тыс. чел. [1].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о таком состоянии рынка труда, при котором работодатели сталкиваются с дефицитом рабочей силы, вынуждены конкурировать за работников, обеспечивая им привлекательные условия труда и дополнительные преимущества.

Россия, январь 2019 = 0%

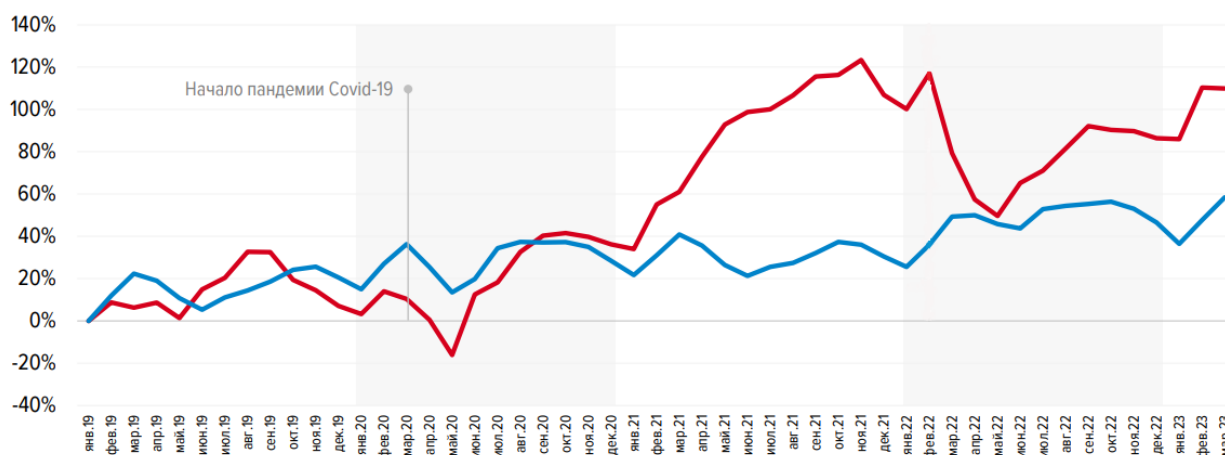


Рисунок 1 – Динамика числа активных вакансий и активных резюме [2]

Кадровый менеджмент, включая обеспечение персоналом и дальнейшую работу с ним, в организации осуществляют кадровые службы. Несмотря на наличие специальных подразделений, указанная ситуация на рынке труда ведет к определенным кадровым сложностям для предприятия. Так, обеспечение потребности в персонале на трудодефицитном рынке требует особых усилий, включая поиск нетрадиционных источников и технологий привлечения кандидатов, совершенствование отборочных процедур, что приводит к дополнительным расходам организации.

Успешное прохождение кандидатом отборочных процедур с дальнейшим трудоустройством, не гарантирует столь же успешное прохождение испытательного срока и процедуры адаптации в компании. Так, согласно результатам исследований, наибольшее количество принятых на работу покидают организацию в течение первых трех месяцев [3]. В связи с этим возрастает актуальность такого направления кадрового менеджмента в организации, как удержание персонала, которое должно начинаться с этапа вхождения нового сотрудника в компанию, постепенной адаптации, его становления и развития как профессионала.

В применении инструментов кадрового менеджмента, направленных на удержание персонала на этапе адаптации, компаниями накоплен определенный опыт. Так, например, в диджитал-агентстве Adventum, вновь трудоустроенному работнику направляется приветственное письмо, знакомящее с будущими коллегами, и предлагается заполнить анкету о себе. На основе анкеты готовится краткое эссе, которое становится доступным членам команды и позволяет им предварительно познакомиться с новичком, чтобы найти общие интересы [4].

Внимание со стороны компании позволяет новичку почувствовать себя нужным, способствует его вовлеченности и лояльности. С этой целью в некоторых компаниях новым сотрудникам в первый рабочий день дарят корпоративный подарок (Welcome-набор). Наибольшее распространение данный инструмент получил в крупных компаниях (свыше 1000 чел), также welcome-наборы дарит каждая пятая компания в сфере финансовой деятельности (таблица 1). В меньшей

степени корпоративные подарки распространены в сферах ИТ, коммуникации, промышленность и производство, и практически не применяются в сферах строительство, недвижимость и продажи [5].

Таблица 1 –Применение Welcome-наборов в практике работы с новичками в организациях, %

Показатель	Применяется	Не применяется	Затрудняюсь ответить
Всего	8	84	8
Количество сотрудников, чел			
До 100	7	83	10
100-1000	9	90	1
Свыше 1000	14	82	4
Сфера деятельности компании			
ИТ, коммуникации	17	75	8
Строительство, недвижимость	4	95	1
Финансы	20	78	2
Промышленность, производство	13	85	2
Продажи	7	85	8

Корпоративный подарок чаще всего включает: канцелярские принадлежности, кружки и книги о компании, продукцию компании, подарочные карты и др. [5].

Из таблицы 1 видно, что Welcome-наборы используют только 8% компаний, из чего можно сделать вывод о недооценке данного инструмента в практике работы с персоналом в российских организациях.

Компании, уже столкнувшиеся с кадровым дефицитом, с трудностями поиска работников, отвечающих предъявляемым требованиям, с расходами и кадровыми рисками, вызванными текучестью персонала, ориентированы на обеспечение стабильности кадрового состава и используют различные инструменты кадрового менеджмента, направленные на удержание персонала, в том числе формируют ценностное предложение работодателя. Под ценностным предложением работодателя - EVP (employment value proposition) понимается набор преимуществ, получаемых работником от компании и ценных для него.

Все чаще в ценностное предложение работодателями включаются программы поддержки здоровья персонала. Так, например, интересен опыт компании «Северсталь». В компании действует комплексная программа «Здоровье Северстали», которая направлена на укрепление здоровья работников и продвижение принципов ЗОЖ; снижение уровня заболеваемости, инвалидности и смертности среди персонала; увеличение доступности и качества медицинской помощи и содержит меры медико-санитарной помощи, профилактику заболеваний, санаторно-курортное и реабилитационно-восстановительное лечение и др. В спортивные мероприятия и программы компании был вовлечено 18 %, т.е. почти каждый пятый сотрудник [6].

При разработке программ, направленных на поддержание здоровья, организации используют современные достижения в области цифровых технологий. Так, компания страховой Дом ВСК предложила страховой продукт ДМС «Для своих», включающий полное лечение заболеваний в стационарах, сервисы «Второе медицинское мнение», «Телемедицина» и др., получивший премию Finaward-2022 в номинации «Цифровое решение» за лучший страховой продукт года [7].

При разработке ценностного предложения работодателя с целью удержания персонала, организациям следует, учитывая собственные интересы и возможности, формировать такие преимущества работы в компании, которые являлись бы ценными и значимыми для работников. Согласно результатам опроса, проведенного исследовательским центром портала superjob.ru в феврале 2023 г., для большинства работников наиболее востребованным является возможность обучения за счет компании и оплачиваемый полис ДМС (44% и 40% соответственно), около трети работников (30% и 28%) заинтересованы в бесплатном питании (компенсации расходов на питание) и предоставлении путевок (рис. 2).

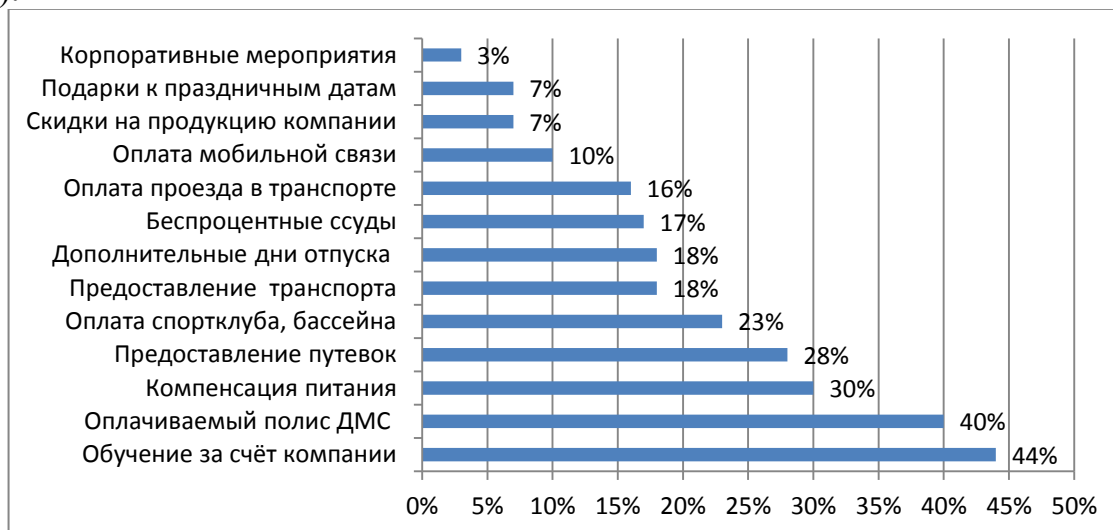


Рисунок 2 – Состав компенсационного пакета, предпочтительный для работников [8].

Оплата спортклуба, бассейна, а также предоставление транспорта/ оплата проезда в транспорте, дополнительных дней отпуска, беспроцентных ссуд предпочтительно для менее, чем четверти работников. В меньшей степени среди работников востребованы оплата мобильной связи, скидки на продукцию компании, подарки к праздникам и корпоративные мероприятия (10% и менее).

Данные о предпочтениях относительно состава компенсационного пакета в разрезе категорий работников незначительны (таблица 2).

Как видно из таблицы 2, обучение за счет компании является наиболее востребованным в составе компенсационного пакета, как для женщин, так и для мужчин (45% и 43% соответственно), а также для работников в возрасте до 34 лет и 35-44 лет (50% и 47% соответственно).

Таблица 2 – Предпочтительный состав компенсационного пакета, в зависимости от пола и возраста работника (респонденты имели возможность выбрать до 3 вариантов ответа) [8].

Вариант ответа	Пол		Возраст		
	муж	жен	До 34	35-44	45 и старше
Обучение за счёт компании	43%	45%	50%	47%	36%
Оплачиваемый полис ДМС	38%	42%	38%	38%	43%
Компенсация питания	34%	27%	32%	30%	29%
Предоставление путевок	24%	32%	27%	31%	26%
Оплата спортклуба, бассейна	23%	23%	24%	24%	21%
Предоставление транспорта	19%	16%	13%	19%	20%
Дополнительные дни отпуска	16%	20%	18%	17%	18%
Беспроцентные ссуды	20%	15%	11%	20%	21%
Оплата проезда в транспорте	13%	20%	22%	12%	16%
Оплата мобильной связи	10%	11%	9%	12%	11%
Скидки на продукцию компании	5%	8%	9%	7%	5%
Подарки к праздничным датам	5%	8%	9%	6%	6%
Корпоративные мероприятия	2%	3%	4%	2%	3%
Другое	2%	1%	1%	2%	2%
Затрудняюсь ответить	5%	4%	4%	4%	5%

Среди работников 45 лет и старше наиболее востребован оплачиваемый полис ДМС. Предоставление путевок предпочтительнее компенсации расходов на питание для женщин и работников в возрасте 34-45 лет.

На протяжении пяти лет заинтересованность персонала по большинству позиций компенсационного пакета изменялась незначительно (таблица 3) [8]. Так, обучение за счет компании на протяжении всего рассматриваемого периода для большинства работников (от 43% до 45% за рассматриваемый период) является наиболее востребованным. Более трети работников заинтересованы в полисе ДМС: резкое повышение произошло в 2022 г, когда это был самый востребованный пункт социального пакета (от 32% до 45% за рассматриваемый период). Около трети работников заинтересованы в компенсации питания и предоставление путевок (от 28% до 31% за рассматриваемый период). Более 20% работников (от 20% до 24% за рассматриваемый период) заинтересованы в оплате расходов на спортклубы (бассейны). В отдельные периоды работники были заинтересованы в предоставлении беспроцентных ссуд (23% в 2019 г и 24% в 2022 г).

Таблица 3 - Предпочтительный состав компенсационного пакета за период 2019-2023 гг.

Вариант ответа	2019 г	2020 г	2021 г	2022 г	2023 г	График
Обучение за счёт компании	45%	43%	45%	43%	44%	
Оплачиваемый полис ДМС	37%	32%	33%	45%	40%	
Компенсация питания	28%	31%	27%	29%	30%	
Предоставление путевок	31%	28%	29%	29%	28%	
Оплата спортклуба, бассейна	24%	20%	22%	22%	23%	
Предоставление транспорта	15%	17%	18%	16%	18%	
Дополнительные дни отпуска	14%	15%	16%	18%	18%	
Беспроцентные ссуды	23%	18%	17%	24%	17%	
Оплата проезда в транспорте	16%	18%	16%	16%	16%	
Оплата мобильной связи	11%	11%	11%	10%	10%	
Скидки на продукцию компании	8%	9%	7%	5%	7%	
Подарки к праздничным датам	4%	5%	7%	5%	7%	
Корпоративные мероприятия	3%	4%	3%	3%	3%	

Заинтересованность работников в оплате мобильной связи, скидках на продукцию компании, подарках к праздничным датам и корпоративных мероприятиях изменялась незначительно и в рассматриваемом периоде не превышала 10 %.

При разработке ценностного предложения следует учитывать привлекательные для работников аспекты, что позволит эффективно расходовать финансовые ресурсы компании, и обеспечит удержание персонала. В настоящее время в компенсационном пакете, способствующему удержанию работников, в первую очередь необходимо предусмотреть возможность обучения, а также комплексные программы здоровья, включающие оплачиваемый полис ДМС, компенсацию питания, путевки и возможность занятия спортом.

Подводя итог, следует отметить, что меры, направленные на удержание персонала в организации, должны быть актуальными для работников и осуществляться на постоянной основе, носить комплексный характер, охватывая работников с момента их адаптации в организации, а также иметь возможность корректировки, как ответной реакции на изменение предпочтений работников во времени.

Правильный подход к выбору инструментов, направленных на удержание персонала, позволит организации решить кадровые проблемы в условиях трудоемкого рынка, обеспечив стабильность персонала и его заинтересованность в компании.

Список использованной литературы:

1. Татьяна Голикова провела заседание межведомственной рабочей группы по восстановлению рынка труда - Текст: электронный // <http://government.ru/news/48382/> (дата обращения: 30.04.2023).
2. Краткий обзор ситуации на рынке труда за март 2023 - Текст: электронный // <https://hhcdn.ru/icms/10283096.pdf> (дата обращения: 30.04.2023).
3. Ермакова Н.С. Бизнес-ориентированные кадровые технологии : учеб. пособие / Н. С. Ермакова ; АНОО ВО «СИБИТ». – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2020. – 136 с.
4. Как удержать сотрудников в компании? Готовое решение агентства Adventum. - Текст: электронный // https://omsk.hh.ru/article/30888?hhtmFrom=article_market-news_hr-news_list (дата обращения: 30.04.2023).
5. Подарки новым сотрудникам дарит каждая двенадцатая компания - Текст: электронный // <https://www.superjob.ru/research/articles/112217/podarki-novym-sotrudnikam-darit-kazhdaya-dvenadcataya-kompaniya/> (дата обращения: 30.04.2023).
6. Отчет об устойчивом развитии «Северсталь» за 2021 год - Текст: электронный // https://severstal.com/upload/iblock/258/SR_Severstal_2021_RU.pdf (дата обращения: 30.04.2023).
7. Сайт «Газета.ru» - Текст электронный: <https://www.gazeta.ru/social/news/2022/08/26/18417224.shtml?updated> (дата обращения: 30.04.2023).
8. Компенсационный пакет мечты: обучение, ДМС и питание за счет работодателя - Текст: электронный: <https://www.superjob.ru/research/articles/113929/kompensacionnyj-paket-mechty/> (дата обращения: 30.04.2023).

УДК 338.2

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ

THE IMPACT OF CHANGES IN KEY PARAMETERS ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COMPANY

Е.А. Касюк

Е.А. Kasyuk

*АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»
(СИБИТ), г. Омск*

Siberian Institute of business and information technology, Omsk

Аннотация: Цель статьи – установить влияние изменения ключевых параметров, оценивающих деятельность экономических субъектов на их экономическое развитие. На основе учетных данных были определены средние значения в качестве значений по умолчанию для анализа и изучены изменения данных переменных на результирующий показатель. Этот показатель был выбран с использованием различных методов оценки, применяемых при

финансовом анализе. В процессе исследования учитывалась пирамидальная декомпозиция рентабельности собственного капитала, также называемая пирамида Дюпона. Изменения в значениях, влияющих на экономическое развитие предприятий, определялись с использованием метода анализа чувствительности. Заключение статьи сосредоточено на описании результирующих значений, которые были определены на основе анализа чувствительности с учетом влияния на совокупные показатели финансового анализа.

Ключевые слова: экономическое развитие, финансовый анализ, анализ чувствительности, пирамида Дюпона, декомпозиция рентабельности собственного капитала.

Abstract: The purpose of the article is to establish the impact of changes in key parameters that evaluate the activities of economic entities on their economic development. Based on the credentials, average values were determined as default values for analysis and changes in these variables to the resulting indicator were studied. This indicator was selected using various valuation methods used in financial analysis. In the course of the study, the pyramidal decomposition of return on equity, also called the DuPont pyramid, was taken into account. Changes in values affecting the economic development of enterprises were determined using the sensitivity analysis method. The conclusion of the article focuses on the description of the resulting values, which were determined on the basis of sensitivity analysis, taking into account the impact on the aggregate indicators of financial analysis.

Keywords: economic development, financial analysis, sensitivity analysis, Dupont pyramid, decomposition of return on equity.

Главной целью каждой компании, безусловно, является прибыльность. Есть два способа достичь этой цели: увеличение объема продаж или снижение себестоимости. Оба варианта предполагают принятие важного решения и финансовое планирование. Для того чтобы иметь возможность увеличивать продажи, компания вынуждена постоянно удерживать один и тот же уровень на рынке рынок - занимайте ту же позицию или продолжайте экспансию в другие области или расширяйте свои услуги. Однако необходимо иметь в виду, что эти вмешательства влекут за собой определенные затраты. В случае снижения затрат руководство компании должно хорошо продумать, какие затраты можно снизить, поскольку это решение оказывает значительное влияние на общую экономику.

Прежде чем предприятие примет какие-либо решения для поддержания положительного финансового результата, необходимо оценить экономическое развитие компании, на основе чего можно предлагать возможные меры. Для оценки экономического развития компании за определенный период времени могут быть использованы методы финансового анализа, основанные на определении важных показателей, выражающих финансовые факторы, структуру капитала и временные ряды для отражения общего развития. Основной целью финансового анализа является подготовка документов для принятия качественных решений о деятельности компании.

Финансовый анализ включает в себя сравнение результатов деятельности компании с показателями других компаний в той же отрасли и оценку тенденций в финансовом положении организации с течением времени. Одним из основных источников информации для анализа финансовой отчетности является финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности является неотъемлемой и важной частью более широкой области бизнес-анализа, в то время как бизнес-анализ - это процесс оценки экономических перспектив и рисков компании. Это включает в себя

анализ бизнес-среды компании, ее стратегий, а также ее финансового положения и результатов деятельности.

Финансовый анализ интерпретирует прошлое и настоящее финансовое состояние компании и прогнозирует ее будущее состояние.

Анализ финансовых коэффициентов - это процесс определения и интерпретации взаимосвязей между статьями финансовой отчетности для обеспечения достоверного понимания результатов деятельности и финансового положения предприятия. Анализ коэффициентов - это изучение взаимосвязей между различными финансовыми факторами в бизнесе. Анализ чувствительности - это способ предсказать результат принятия решения, если ситуация окажется иной по сравнению с ключевым прогнозом [1].

В литературе существует множество определений для анализа чувствительности. Анализ чувствительности - это изучение влияния изменений входных данных (характера и величины) на выходные данные. Проведенный анализ чувствительности связан с определением того, какой объем инвестиций необходимо вложить, чтобы вернуть реализацию сценариев к базовым значениям.

Задача финансового анализа состоит в том, чтобы показать экономическое развитие компании за определенный период. Обычно рассматриваемый период составляет пять лет и более. В качестве входных значений для финансового анализа могут быть указаны финансовые отчеты – бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, в конечном итоге может быть использован отчет о движении денежных средств.

Развитие менеджмента компании выражается с помощью показателей, отражающих финансовую стабильность и результативность деятельности. Для подготовки финансового анализа можно использовать несколько методов, каждый из которых представляет различные результаты. Эти методы можно разделить на следующие группы:

- элементарные методы - горизонтальный и вертикальный анализ - эти методы указывают на изменения отдельных элементов составления финансовой отчетности во времени и по структуре;

- метод финансовых коэффициентов - этот метод основан на соотношении двух или более переменных, заложенных в финансовой отчетности, и представлен четырьмя основными показателями - ликвидностью, левереджем, деловой активностью и прибыльностью;

- сводный показатель – он представлен только одним значением, но его значение основано на группе из нескольких коэффициентов, которые являются частью одного из главных показателей. Это означает, что когда сводный показатель выражается в виде одного значения, но состоит из нескольких последовательных показателей.

Для тематического исследования, для того, чтобы установить влияние изменения ключевых параметров на экономическое развитие компании, был выбран один показатель из сводных показателей с четкой взаимозависимостью показателей соотношения. Он представляет собой пирамидальную декомпозицию

рентабельности собственного капитала, также называемую декомпозицию Дюпона или пирамиду Дюпона [2].

Эта декомпозиция основана на трех факторах: прибыльности, обороте и задолженности. Что касается прибыльности, то рассматриваются индивидуальная прибыльность, рентабельность активов и рентабельность продаж. Кроме того, при определении прибыли необходимо учитывать разницу в доходах и расходах. При расчете оборота внимание должно быть сосредоточено на оборачиваемости активов, поскольку общая сумма активов (имущества) вносит свой вклад в объем продаж. Задолженность контролируется с помощью финансового рычага, поскольку более высокие коэффициенты задолженности приведут к увеличению собственного капитала. Но важно помнить, что оптимальный размер задолженности зависит от нормы прибыли и стабильности платежей со стороны клиентов, обеспечивая тем самым ликвидность и процентную ставку по кредиту.

В статье рассматриваются две области исследований: конечный показатель рентабельности собственного капитала определяется влиянием отдельных финансовых коэффициентов, для этого используется метод сводных показателей, называемый пирамидой Дюпона; рассматривается влияние изменений в некоторых входных переменных, входящих в отдельные частичные показатели, которые формируют результирующий показатель. С помощью анализа чувствительности определяются значения, вызывающие изменения после мониторинга критических показателей, которые оказывают наибольшее влияние на изменения входных переменных.

Первым шагом, который необходимо выполнить, является декомпозиция рентабельности собственного капитала DuPont, которая состоит из нескольких финансовых коэффициентов (рисунок 1).



Рис. 1. Декомпозиция пирамиды Дюпона по доходности собственного капитала

Для установления значений финансовых коэффициентов, которые определяют верхний показатель рентабельности собственного капитала, необходимо рассчитать средние значения для контроля значений за 5 лет. В таблице 1 приведены все входные величины и их средние значения. Стоимость указана в рублях, 1 € = 70,80 руб.

Таблица 1 - Средние значения входных переменных

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Среднее значение
Продажи	169,750	161,366	201,454	222,049	174,167	166,586	182,562
Расходы	151,979	148,222	185,169	213,724	169,584	160,208	171,481
Чистая прибыль	17,771	13,144	16,285	8,325	4,583	6,378	11,081
Заемствования	30,399	24,371	34,710	36,237	60,601	46,933	38,875
Собственные ресурсы	47,693	34,831	35,421	42,362	44,935	48,267	42,252
Активы	78,092	59,202	70,131	78,599	105,536	95,200	81,127

Приведенные выше входные переменные включают различные финансовые коэффициенты. Их количество указано в таблице 2.

Таблица 2 - Значения финансовых коэффициентов

Финансовый коэффициент	Значение
Рентабельность собственного капитала, %	26.23
Рентабельность активов, %	13.66
Мультипликатор собственного капитала	1.9201
Рентабельность продаж, %	0.74
Оборачиваемость активов	2.2503

В таблице 2 определены значения отдельных коэффициентов. Для того чтобы выполнить анализ чувствительности, который выявляет влияние входных переменных на верхний конечный индикатор, необходимо определить выбранные входные данные количества, для которых установлены изменения маржи [3]. Входные переменные были выбраны на основе количественного анализа рисков (значимость метода оценки рисков). Это доходы и затраты. Считается, что интервал изменения составляет -5% для продаж и +5% для расходов. В таблицах 3 и 4 представлены значения финансовых коэффициентов, учитывающих изменения входных переменных, как упоминалось выше, а также различия в значениях коэффициентов, возникающие в результате изменений входных переменных.

Таблица 3 - Изменение входного значения – продажи - 5%

Финансовый коэффициент	Значение	Изменение, %
Рентабельность собственного капитала, %	4.62	-82.38
Рентабельность активов, %	2.41	-82.38
Мультипликатор собственного капитала	1.9201	0
Рентабельность продаж, %	1.13	52.16
Оборачиваемость активов	2.1378	-5.00

Таблица 4 - Изменение входного значения – затраты + 5%

Финансовый коэффициент	Значение	Изменение, %
Рентабельность собственного капитала, %	11.75	-55.9
Рентабельность активов, %	6.12	-55.9
Мультипликатор собственного капитала	1.9201	0
Рентабельность продаж, %	2.72	267.4
Оборачиваемость активов	4.965	-55.9

В ходе исследования были определены значения отдельных коэффициентов, которые формируют общий показатель рентабельности собственного капитала. Величина рентабельности собственного капитала зависит от суммы чистого дохода и стоимости чистых активов. Исследуемое предприятие имеет соотношение собственного капитала и долга, почти равное 50/50. Однако компания могла бы увеличить свою прибыль, что не совсем является оптимальным уровнем (в период с чистой прибылью она колебалась в строительстве в пределах 7-10%), было бы целесообразно увеличить долю иностранного капитала, который считается более дешевым источником капитала, чем собственный.

На основе этого рассмотрения были бы улучшены выходные значения, называемые коэффициентом финансового рычага собственного капитала.

Следует учитывать, что при увеличении стоимости иностранного капитала размер процентов по заемным ресурсам должен быть выше, чем прибыль. Это по-прежнему обеспечивает ликвидность компании с точки зрения возврата иностранного капитала. Также было бы целесообразно увеличить чистую прибыль, которая влияет на величину любой рентабельности.

Увеличение чистой прибыли может быть обеспечено только двумя способами – за счет увеличения продаж или снижения издержек. Эти два варианта были обсуждены далее в тематическом исследовании, хотя и с противоположными изменениями. Изменение доходов и расходов было выбрано на основе методов количественного анализа рисков, где статьи, определенные как риски для дальнейшего развития компании, были определены на основе экспертных оценок [4].

Влияние изменений в доходах и затратах для каждого стоимостного соотношения показано в таблицах 3 и 4. В этих таблицах критическое развитие предприятия рассматривается с учетом того, что доходы сократятся или, наоборот, затраты возрастут. Было изучено влияние отдельных соотношений, составляющих результирующую совокупность. Из данных, приведенных в таблицах выше, ясно, что сокращение продаж оказывает негативное влияние на рентабельность собственного капитала и активов на 82% от дифференциальных изменений и в меньшей степени на оборачиваемость активов. Это оказывает противоположное влияние на рентабельность продаж, которая, в свою очередь, выросла на 52% из-за дифференциальных изменений. Увеличение затрат привело к отрицательному изменению значений рентабельности собственного капитала и активов, а также оборачиваемости активов на 55% от дифференциальных изменений, но влияние на рентабельность продаж прямо противоположное и положительное в 267% случаев.

Из вышесказанного ясно, что изменение объема продаж оказывает на показатель рентабельности собственного капитала и сформированные коэффициенты более негативное влияние, чем изменение затрат, которое в конечном итоге в основном на рентабельность продаж показало весьма положительный результат.

Т.о., финансовый анализ относится к одному из методов ведения бизнеса, который можно использовать для определения экономического развития компании в течение отчетного периода. На основе этих изменений можно определять стратегические решения, ведущие к более эффективному ведению бизнеса, а также к достижению различных бизнес-целей.

Список использованной литературы:

1. Ложкин О.Б. Финансовый анализ эффективности и устойчивости бизнес-процесса. / О.Б. Ложкин // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – №2. – URL: https://www.cfin.ru/press/afa/2001-2/51_lozh.shtml
2. Силянтиева О.В. Применение на практике расчета финансовых результатов деятельности организации в соответствии с моделью Дюпона. / О.В. Силянтиева – URL: <https://sci-article.ru/stat.php?i=1637583000>
3. Babalola YA, Abiola FR. Financial ratio analysis of Firms: A Tool for Decision Making. International Journal of Management Sciences Vol.1, – No. 4. –2013. – p. 132-137. – URL: https://www.academia.edu/5180572/Financial_Ratio_Analysis_of_Firms_A_Tool_for_Decision_Making
4. Bowling SR, Rabadi G, Khasawneh MT, Shearer NEN. Sensitivity analysis framework for large-scale system-of-systems applications. Int. J. Of System of Systems Engineering. – 2013. - Vol. 4, No.1; – p. 1 – 22. – URL: https://www.researchgate.net/publication/264813800_Sensitivity_analysis_framework_for_large-scale_system-of-systems_applications

УДК 338.22

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

MANAGEMENT ACCOUNTING AS A SOURCE OF INFORMATION FOR EFFECTIVE MANAGEMENT AT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Е.А. Касюк

Е.А. Kasyuk

*АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»
(СИБИТ), г. Омск*

Siberian Institute of business and information technology, Omsk

Аннотация: Цель статьи – определить роль управленческого учета для эффективного управления предприятиями малого и среднего бизнеса. Сегодня управленческий учет

значительно расширил свою цель – от определения себестоимости продукции до обеспечения системы управления информацией о динамике цепочки «обеспечение-производство-продажи-обналичивание». Постоянное повышение экономической эффективности и требования руководства предприятий в условиях рыночной экономики определяют необходимость совершенствования методов расчета затрат с целью повышения их роли в обосновании текущих и будущих управленческих решений. В последнее время было разработано множество методов расчета затрат, призванных удовлетворить требования менеджмента. В России большинство малых и средних предприятий применяют традиционные методы расчета затрат. Однако нужно учитывать, что не может быть единственной универсальной системы расчетов затрат, она должна быть разработана и внедрена с учетом реалий среды, в которой организация осуществляет свою деятельность, и особенно внутренних условий и требований системы управления.

Ключевые слова: управленческий учет, эффективность, концепция затрат, себестоимость, релевантные затраты, методы расчета затрат.

Abstract: The purpose of the article is to determine the role of management accounting for the effective management of small and medium-sized businesses. Today, management accounting has significantly expanded its purpose – from determining the cost of production to providing an information management system on the dynamics of the supply-production-sales-cashing chain. The constant increase in economic efficiency and the requirements of the management of enterprises in a market economy determine the need to improve cost calculation methods in order to increase their role in justifying current and future management decisions. Recently, many cost calculation methods have been developed to meet the requirements of management. In Russia, most small and medium-sized enterprises use traditional methods of calculating costs. However, it must be borne in mind that there cannot be a single universal cost calculation system, it must be developed and implemented taking into account the realities of the environment in which the organization operates, and especially the internal conditions and requirements of the management system.

Keywords: management accounting, efficiency, cost concept, cost, relevant costs, cost calculation methods.

Роль управленческого учета постоянно растет, и сегодня его целью является: аналитический анализ внутреннего управления предприятием; расчет себестоимости запасов в качестве основы для согласования цены продажи потенциальным клиентам; составление бюджетов по различным видам деятельности, подразделениям; контроль затрат; предоставление необходимой информации при принятии управленческих решений.

Эффективность является ключевым понятием в теоретических и практических экономических подходах, включающих различные понятия, из которых наиболее важными являются: развитие деятельности, прибыльность, отдача, производительность, полнота.

Эффективность не может быть сведена только к результатам деятельности или к увеличению чистой стоимости компании. Прибыль - это следствие некоторой последовательности событий, которые к ней приводят. Говоря о производительности, необходимо учитывать все звенья этой цепочки событий. Эффективное предприятие - это то предприятие, которое продолжает производить в течение длительного времени то, что клиенты хотят купить.

Эффективность не измеряется, ее необходимо активно создавать, поэтому менеджеру необходимо использовать свою способность предвидеть ситуацию, которая позволит максимизировать вероятность получения желаемых результатов в

будущем. В этом смысле следующее утверждение: «бухгалтерский учет - это беспристрастный судья прошлого, необходимый ориентир в настоящем и незаменимый советник в будущем на каждом предприятии» [1] полностью соответствует тому, что было отмечено выше.

В современных условиях управленческий учет представляет собой очень актуальный и интересный вид бухгалтерского учета, как для специалистов, так и особенно для руководителей малых и средних предприятий. Они должны усвоить элементарные знания в области управленческого учета, состоящие в специфической терминологии и основных методов этой области науки и практики, касающихся эффективного использования имеющейся информации и управления ею для принятия решений, но особенно для того, чтобы понять ограниченность этой информации.

Управленческий учет эволюционировал с исторической точки зрения по мере развития товарного производства и рыночной экономики. В прошлом, когда рынок принадлежал исключительно производителю, из-за нехватки товаров можно было ограничить роль управленческого учета расчетом полных затрат, позволяя производителю адаптировать свои цены к процессу движения затрат. Постепенно, в связи с обострившейся конкуренцией, появились новые модели управления, которые влияют на эволюцию систем управленческого учета, помогая осуществлять предварительную оценку уровня и структуры затрат и их оперативный контроль.

В России деятельность по управленческому учету не регулируется нормами, касающимися применения закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2]. Однако следует отметить, что многие специалисты ассоциируют управленческий учет в основном с учетом операций, связанных со сбором и перераспределением расходов по направлениям, соответственно по видам деятельности, этапам изготовления, расчетам себестоимости продукции произведенной продукции, выполненных работ и предоставляемых услуг.

Управленческий учет, первоначальной целью которого было определение себестоимости продукции, значительно расширил свою роль, обеспечивая систему руководства согласованной информацией о динамике цепочки «обеспечение-производство-продажи-обналичивание» в момент их возникновения, в том числе относительно их отражения в затратах и результатах. Генерируемая им информация носит конфиденциальный характер и систематизируется в документах для внутреннего использования руководством предприятия. Конфиденциальный характер информации представляет собой подтверждение того, что автономия экономических агентов в принятии решений в условиях рыночной экономики, в которой ведется аналитический учет, делает относительно жесткую информацию общего учета гибкой и углубляет ее в зависимости от производственного процесса.

Управленческий учет, благодаря своей системе расчета затрат, представляет собой важный источник информации для руководства компании, поскольку: затраты проявляются повсюду на предприятии, и их расчет объясняет эффективность экономической деятельности и устанавливает отклонения от намеченной цели.

Понятие себестоимости появилось относительно недавно в практике промышленных предприятий и в бухгалтерских документах, начиная с XIX в., после промышленной революции и в связи с увеличением конкуренции, которая требует получения конкурентного преимущества за счет управления потреблением ресурсов.

Затратами считается «перегруппировка бухгалтерских расходов, которая должна быть осуществлена для принятия решений или обеспечения контроля над частью организации или над организацией в целом» [3].

Синтез средств и целей управленческого учета в части исчисления затрат и обоснования решений проиллюстрирован на рисунке 1.

Финансовый учет измеряет результаты деятельности предприятия, но не показывает, как эти результаты были достигнуты. В поддержку этого управленческий учет предлагает менеджерам модели принятия решений, основанные на теории разработанной Г. Саймоном [4]. Управленческое решение представляет собой процесс рационального выбора направления действий из нескольких возможных, отталкиваясь, с одной стороны, от реальной, ясной, полной и актуальной бухгалтерской информации, а с другой - от построенных на ее основе прогнозов с целью получения максимального эффекта (производительности) с минимальными усилиями (стоимость).

Принятие решений подразумевает постановку таких вопросов, как «Что, если...?», в которых ключевое слово является релевантным. Затраты, используемые в процессе принятия решений, должны компенсироваться только из релевантных затрат. В этом смысле релевантными затратами являются: будущие затраты, которые будут изменены в результате принятия решения; альтернативные затраты, влияющие на вопрос о выборе адекватной стоимости для определенного решения.

Релевантные затраты изучаются в соотношении с другими категориями затрат, и релевантными будут считаться только переменные и предельные издержки. Эти затраты должны быть тщательно проанализированы, поскольку при определенных обстоятельствах (инициирование нового проекта, определение почасового тарифа), они теряют свою актуальность. Актуальность затрат обычно анализируется и определяется на различных ресурсах (таблица 1).

Управленческий учет как самоцель обязан отвечать требованиям, сформулированным факторами, влияющими на принятие решений. Удовлетворение этих требований зависит от выбранного метода расчета затрат, от того, насколько этот метод ориентирован или не ориентирован на принцип оперативного руководства деятельностью. В ходе своей эволюции экономическое мышление, отвечающее практическим требованиям, постепенно создало и усовершенствовало несколько методов расчета затрат: методы с различными информативными возможностями, ориентированные на различные требования факторов, принимающих решения.

Постоянное повышение экономической эффективности и требования руководства предприятий в условиях рыночной экономики определяют необходимость совершенствования методов расчета затрат с целью повышения их роли в обосновании текущих и стратегических решений, касающихся

рационального использования производственных средств, совершенствования технологического процесса. Оптимизация и диверсификация метода расчета затрат должны исходить из реальных потребностей менеджеров, и их целью является совершенствование методов расчета затрат, чтобы сделать их более оперативными и действенными в предоставлении информации, необходимой руководству. Однако это невозможно без использования информационной системы с базами данных, предоставляющей пользователю информацию, характеризующуюся точными, своевременными, актуальными и доступными формами представления, высокой ценностью информации и ее структурированностью в соответствии с уровнем принятия решений, на который она ориентирована [5].



Рисунок 1. Информационный поток, касающийся анализа и контроля затрат

Таблица 1 - Примеры релевантных затрат для различных ресурсов

Элементы	Соответствующие расходы
Иммобилизованные активы	- Стоимость перепродажи - Стоимость владения активом
Человеческий труд	- Переменные затраты на человеческий труд - Переменные косвенные сопутствующие расходы - Вклад от альтернативы использованию рабочей силы
Материалы	- Стоимость замены материалов, которые подлежат замене после их использования - Текущая стоимость при перепродаже или стоимость, которая может быть получена в случае, если они будут использованы для альтернативного использования, в случае, если такое использование было более выгодным, чем текущая реализованная стоимость.

За последние десятилетия было разработано множество методов расчета затрат, призванных удовлетворить ранее упомянутые экономические требования. В этой категории новых методов расчета затрат - ABC-метод, метод целевых затрат, метод стандартных затрат, и их целью является внедрение методов составления бюджета затрат, наблюдения и расчета, обеспечивающих простоту, эффективность, минимизацию затрат и повышение качества результатов.

Затраты на ту или иную деятельность, как управленческий показатель, представляют собой один из наиболее важных источников информации, предоставляемой информационной системой бухгалтерского учета. Уровень затрат - это барометр, предоставляющий информацию об условиях, в которых протекает определенная производственная деятельность, что позволяет руководству наблюдать, анализировать и направлять процессы в сторону рационального использования экономических средств и ресурсов.

В специальной литературе активно обсуждались и высказывались сомнения относительно полезности классических методов расчета затрат, учитывая, что эти методы больше не дают преимуществ, поскольку они опираются на информацию, предоставляемую системой, спроектированной для технологического века, характеризующегося локальной, а не глобальной конкуренцией, когда организации внедряли стандартизированные продукты и услуги, а скорость распространения продукта, качество или эксплуатационные характеристики не представляли собой существенных элементов для успеха организации.

Для того чтобы устранить недостатки традиционных методов, появились современные методы расчета затрат, адаптированные к новым рыночным условиям, которые предоставляют, помимо финансовой информации о стоимости продуктов, работ или услуг, информацию о внутренних процессах, позволяя интегрировать анализ затрат в стратегический подход предприятия, способствуя как принятию решений относительно ассортимента продуктов и услуг, так и к набору решений, ведущих к трансформации корпоративной стратегии [6].

В этом контексте многие компании сделали выбор в пользу внедрения системы расчета затрат на основе видов деятельности (ABC-method) как идеальное решение, выводящее объект из его немодного состояния и помещающее его в топ тех, кто внедрил современные методы.

В России большинство малых и средних предприятий применяют традиционные методы расчета затрат, в основном систему расчета, основанную на заказах или на видах деятельности. На пути внедрения современной системы расчетов существовал ряд (внутренних и внешних) факторов, из которых можно назвать: обновление старого оборудования для повышения эффективности производственного процесса; приобретение информационной системы, помогающей улучшить управление, обработку и хранение информационных потоков; и последнее, но не менее важное – внедрение системы расчета затрат и бухгалтерского учета, адаптированной к специфике деятельности, что решающим образом способствует обеспечению и поддержанию успеха предприятий во все более агрессивной и турбулентной среде.

Не может быть единственной универсальной системы расчетов затрат; она должна быть разработана и внедрена с учетом реалий среды, в которой организация осуществляет свою деятельность, и особенно внутренних условий и требований системы управления. Наилучшая система расчета затрат получается при сопоставлении стоимости ошибок, вызванных неправильными оценками, и стоимости более точных измерений.

Список использованной литературы:

1. Hindle T. Guide to Management Ideas and Gurus. Profile Books. – 2008. – 322 p. – URL: <https://f.eruditor.one/file/519487/>
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022). – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
3. Hoffjan, A., & Wömpener, A. Comparative Analysis of Strategic Management Accounting in German and English general management accounting textbooks. – Schmalenbach Business Review SBR. – 2006 – No 58 – pp. 234–258. – URL: https://www.researchgate.net/publication/344702116_Comparative_Management_Accounting_Similarities_and_Differences_in_German_and_English_Language_Management_Accounting_Textbooks
4. Саймон Г. и др. Менеджмент в организациях: Сокр. пер. с англ. с 15-го изд. / Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В.: Общ. ред. и вступ. ст. А.М.Емельянова, В.В.Петрова. — М.: Экономика, 1995. — 335 с.
5. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / В.Б. Ивашкевич. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 448 с. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/987793>
6. Лебедев П.В., Фалько С.Г. Управленческий учет в России: эволюция и текущее состояние в компаниях среднего бизнеса // Контроллинг. 2021. №2. С. 2-11.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ЭНЕРГОСНАБЖАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL POLICY SYSTEM OF THE
ENTERPRISE**

Ж.Т. Конурбаева, М.У. Рахимбердинова, А. Арғынбай
Zh.T. Konurbayeva, M.U. Rakhimberdinova, A. Argynbay

Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
D. Serikbayev East Kazakhstan technical university

Аннотация: Представлена разработка бизнес-процессов по усовершенствованию энергоснабжающего предприятия. Рассмотрен один из путей повышения эффективности предприятия – реорганизация, вывод IT-отдела во внешнюю организацию. Исследование бизнес-процесса, как экономической категории, позволит найти пути оптимизации расходов в соответствии с установленной стратегией компании, исключив отрицательное влияние сокращения расходов на эффективность и безопасность процесса.

Ключевые слова: бизнес-процесс, эффективность, энергопередающая организация.

Abstract: The development of business processes for improving the energy supply enterprise is presented. One of the ways to increase the efficiency of the enterprise is considered – reorganization, withdrawal of the IT department to an external organization. The study of the business process as an economic category will allow us to find ways to optimize costs in accordance with the established strategy of the company, eliminating the negative impact of cost reduction on the efficiency and safety of the process.

Keywords: business process, efficiency, energy transmission organization.

Процесс – это особое упорядочение деятельности во времени и пространстве, имеющее начало, конец и четко определенные затраты и результаты - структуру деятельности.

Бизнес-процесс – это одна или более связанных между собой процедур или операций (функций), которые совместно реализуют цель предприятия, как правило, в рамках организационной структуры, описывающей функциональные роли и отношения.

Ситуация до внедрения бизнес-процессов в энергосберегающее предприятия:

- бизнес-процессы не описаны и не документированы;
- не всегда есть ответственный за конечный результат;
- редко кто из руководителей структурных подразделений владеет ситуацией в целом;
- по мере выполнения процесса слишком часто происходит передача ответственности;
- недостаточность или переизбыток точек контроля;
- нет конкретных показателей для контроля выполнения и эффективности ведения процессов;

Почему надо заниматься бизнес процессами? При структурном подходе организация и управление деятельностью осуществляется по структурным элементам, а взаимодействие структурных элементов – через должностных лиц и структурные подразделения более высокого уровня.

Недостатки структурного подхода к управлению:

- узкоспециальная задача берет верх над общекорпоративной;
- нет заинтересованности работающих в конечном результате (системы их оценки оторваны от результативности работы предприятия);
- большие накладные расходы на взаимодействие между подразделениями, при передаче происходит большое искажение (потеря) информации (20% - время выполнения операции, 80% - передача результатов).
- отсутствие ориентации на внешнего клиента, а также внутренних потребителей промежуточных результатов деятельности.

Под процессным подходом к организации и управлению деятельностью предприятия понимается ориентация:

- деятельности предприятия на бизнес-процессы;
- системы управления предприятием на управление как каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами в целом;
- организации работы предприятия на обеспечение качества технологий выполнения бизнес-процессов, в рамках существующей или перспективной организационно-штатной структуры и организационной культуры предприятия.

Преимущество внедрение процессного подхода:

- за каждой функцией закреплен ответственный исполнитель. В случае возникновения сбоев можно определить участников и виновника сбоя;
- у каждой функции есть четкий срок исполнения. Выполнение каждой задачи проверяется по сроку;
- для выполнения каждой функции определено предоставление всех необходимых данных. Информация не теряется при передаче от исполнителя к исполнителю.

Эти результаты достигаются с помощью документирования бизнес-процессов, которые устанавливаются индивидуально для каждого структурного подразделения компании.

Этапы внедрения процессного подхода:

- выявление общей картины структуры бизнес-процессов;
- понимание задачи руководством;
- определение ключевых и вспомогательных бизнес-процессов;
- фиксирование существующих функций и операций подразделений и сотрудников;
- сбор информации о положении в «данный момент»;
- фокусировка на основных процессах бизнес-деятельности;
- анализ и оценка полученной информации;
- оптимизация бизнес-процессов;
- разработка политики и положений;

- утверждение, внедрение и контроль.

Принципы процессного подхода:

- процессы описываются визуально;
- целенаправленность выполнения процессов;
- последовательность выполнения функций;
- прозрачность компании через контроль всех выполняемых процессов на каждом этапе;
- ответственность за выполнение процесса.

Преимущества процессного подхода:

- улучшение производственных функций, функций контроля;
- повышение уровня подготовки управленческого и рядового персонала;
- устранение избыточных, неэффективных и нецелесообразных процедур контроля;
- сокращение бизнес-циклов;
- изменение корпоративной культуры;
- создание системы ответственности за бизнес-процессы;
- минимизация риска ошибок в финансовых отчетах;
- простота восприятия для менеджмента;
- повышение конкурентоспособности, гибкости;
- позволяет предприятию быть более адекватным к изменениям на рынке;
- позволяет улучшить качество услуг.

Бизнес-процессы ТОО «Шыгысэнерготрейд»:

1) Выставление счетов физическим лицам.

Цель: полное и своевременное получение доходов за электроэнергию, поставленную физическим лицам.

Политика «Выставление счетов физическим лицам» состоит из следующих этапов:

- начисление;
- печать и подготовка платежных документов;
- доставка счетов потребителям, контроль снятых показаний.

Настоящая политика распространяется на персонал ТОО «Шыгысэнерготрейд»: директора отделения, менеджера по продажам, техника, оператора, бухгалтера, агента. Директор отделения в своей деятельности подотчетен генеральному директору, менеджер по продажам и бухгалтер в своей деятельности подотчетны директору отделения, техник, оператор, и агент подотчетны менеджеру по продажам.

Расчетным периодом является месяц.

Выставление счетов производится в соответствии с графиком снятия показаний ПУ (прибор учета).

- при этом начисление и проверка начисления производятся до 15.00 часов дня, следующего за днем получения показаний в электронном виде;
- после 15.00 часов того же дня производится печать счетов;

– доставка счетов в городских отделениях производится на второй день после получения показаний ПУ в электронном виде, в сельских отделениях согласно графику снятия показаний ПУ.

Начисление оплаты производится на основании показаний ПУ, а в случае их отсутствия – по среднемесячному расходу за предыдущий год.

Начисление по среднемесячному расходу производится не больше двух расчетных периодов, после чего потребитель должен быть отключен.

Информация о потреблении после внесения ее сотрудниками ЭПО (энергопередающая организация) в базу поступает из ЭПО в электронном виде в соответствии с графиком снятия показаний ПУ.

Начисление производится автоматически по показаниям ПУ либо по среднемесячному расходу за предыдущий год.

Получение информации о потреблении. Информация о потреблении проверяется на полноту в соответствии с инструкцией к процессу выставления счетов физическим лицам. Начисление автоматически проверяется на соответствие примененного тарифа утвержденному.

На основании проверенной ведомости начислений оператор производит распечатку счетов, реестров на снятие контрольных показаний и соответствующих заданий к распоряжениям.

Доставка счетов потребителям и снятие контрольных показаний. Техник производит выдачу агентам заданий к распоряжениям, при необходимости инструктаж по ТБ (техника безопасности). Доставка счетов и снятие контрольных показаний производится агентами, которые по окончании работы отчитываются перед техником.

Ответственность возлагается на:

– директора отделения за согласование с ЭПО графика снятия показаний и организацию работы по выставлению счетов;

– менеджера по продажам за своевременную и правильную передачу рекламаций в ЭПО;

– техника за выдачу и прием заданий к распоряжениям и организацию работы агентов;

– оператора за правильное и своевременное внесение и получение информации из базы данных, правильную подготовку счетов, заданий к распоряжениям, ведомости начислений и выполнение контрольных функций согласно процессу;

– агента за своевременную доставку счетов потребителям и снятие контрольных показаний, вежливое обращение с потребителями, правильное оформление используемых в работе документов.

Описание контрольных точек представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Описание контрольных точек выставления счетов физическим лицам

Цель	Ответственный	Описание
Соответствие применяемой цены утвержденной	Оператор	Проверка цены проводится автоматически путем деления итоговой суммы начисления на общий объем потребленной электроэнергии. При несовпадении полученного таким образом примененной цены оператор выявляет несоответствие и устраняет его.
Правильность снятых ЭПО показаний	Менеджер по продажам	В базе автоматически производится проверка показаний, внесенных сотрудниками ЭПО и контрольных показаний агентов. В случае несоответствия менеджер готовит рекламацию и направляет ее в ЭПО.

2) Выставление счетов юридическим лицам.

Цель: полное и своевременное получение доходов за электроэнергию, поставленную юридическим лицам.

Политика «Выставление счетов юридическим лицам» состоит из следующих этапов:

- получение информации о потреблении;
- начисление, печать и подготовка платежных документов;
- контроль снятых показаний.

Настоящая политика распространяется на персонал предприятия: директора отделения, менеджера по продажам, техника, оператора, бухгалтера.

Расчетным периодом является месяц.

Выставление счетов производится в соответствии с графиком снятия показаний ПУ.

При этом начисление и проверка начисления производятся до 12.00 часов дня, следующего за днем получения показаний в электронном виде.

После 12.00 часов того же дня производится печать счет – фактур.

Доставка счетов - фактур в городских отделениях производится на второй день после получения показаний ПУ в электронном виде, в отделениях согласно графику снятия показаний ПУ.

Начисление оплаты производится на основании показаний ПУ, а в случае их отсутствия – по среднемесячному расходу за предыдущий год.

Начисление среднемесячному расходу производится не более одного месяца, после чего, если показания не были получены ЭПО, начисление производится по установленной мощности.

Счета и счета-фактуры подписываются менеджером по продажам и бухгалтером или ответственным лицом. Получение информации о потреблении. Информация о потреблении после внесения ее сотрудниками ЭПО в базу поступает из ЭПО в электронном виде в соответствии с графиком снятия показаний ПУ. Начисление, печать и подготовка платежных документов. Начисление

производится автоматически по показаниям ПУ, среднемесячному расходу либо по установленной мощности.

Информация о потреблении проверяется на полноту в соответствии с инструкцией к процессу выставления счетов юридическим лицам. При начислении в тенге автоматически проверяется на соответствие примененной цены утвержденной.

Счета и счета-фактуры получают потребителями в порядке и сроки, установленные договором в офисе отделения либо в банке.

Контроль снятых показаний. Менеджер по продажам организует выборочные проверки показаний. В случае наличия противоречий менеджер по продажам дает заявку в ЭПО на снятие контрольных показаний. Выставление счета в таком случае производится по показаниям, переданным ЭПО, менеджер по продажам готовит рекламацию, которая отправляется в ЭПО за подписью директора отделения. Описание контрольных точек представлено в таблице 2.

Ответственность возлагается на:

- менеджера по продажам за организацию работ по снятию контрольных показаний, своевременную и правильную передачу рекламаций в ЭПО, своевременное рассмотрение рекламаций ЭПО;
- техника за выдачу и прием наряда - задания и организацию работы агентов;
- оператора за правильное и своевременное внесение и получение информации из базы данных, правильную подготовку счетов, нарядов-заданий, ведомости начислений и выполнение контрольных функций согласно процессу;
- бухгалтера или ответственное лицо за правильное оформление и регистрацию счетов и счетов-фактур;
- агента за своевременную доставку счетов потребителям и снятие контрольных показаний, вежливое обращение с потребителями, правильное оформление используемых в работе документов.

Цель: получение оплаты за поставленную электроэнергию.

Политика «Отключение потребителей» состоит из следующих этапов:

- контроль за поступлением оплаты от должников и подготовка документов на отключение;
- подача заявки на отключение в ЭПО;
- проведение работ по отключению ЭПО;
- контроль за исполнением отключений.

Таблица 2 – Описание контрольных точек выставления счетов физическим лицам

Цель	Ответственный	Описание
Соответствие применяемой цены утвержденной	Оператор	Проверка цены проводится автоматически путем деления итоговой суммы начисления на общий объем потребленной электроэнергии. При несовпадении полученного таким образом примененной цены оператор выявляет

Цель	Ответственный	Описание
		несоответствие и устраняет его.
Правильность снятых ЭПО показаний	Менеджер по продажам	В базе автоматически производится проверка показаний, внесенных сотрудниками ЭПО и контрольных показаний агентов. В случае несоответствия менеджер готовит рекламацию и передает ее в ЭПО

3) Отключение потребителей.

Настоящая политика распространяется на персонал предприятия: директора отделения, менеджера по продажам, техника, оператора. А также на персонал предприятия: инженера по распределению или техника, оператора, электромонтеров.

Расчетным периодом является месяц. Количество отключений на месяц формируется менеджером по продажам, утверждается директором отделения совместно с директором региона ЭПО и фиксируется в плане на отключение потребителей на месяц. Проверка поступления оплаты осуществляется ежедневно и по ее результатам готовится заявка на отключение потребителей. В случае расхождения заявленного и выполненного количества отключений в ЭПО направляется Рекламация.

Формирование и печать заявки и реестров на отключение осуществляется ежедневно за 1 день до проведения ЭПО работ по отключению потребителей.

Передача заявки и реестров на отключение в ЭПО в городских районах и в ближайших сельских населенных пунктах происходит за 1 день до проведения ЭПО работ по отключению потребителей, в отдаленных сельских населенных пунктах – за 1 день до посещения ЭПО населенного пункта.

Проверка произведенных отключений, как в базе данных, так и при обращении потребителей осуществляется ежедневно.

Контроль за поступлением оплаты от должников и подготовка документов на отключение. Техник проверяет поступление оплаты и производит выборку должников. После определения количества должников техник производит формирование реестров на отключение.

Подача заявки на отключение в ЭПО. Менеджер по продажам/техник на основании реестров формирует и печатает заявку на отключение потребителей и передает ее в ЭПО.

Проведение работ по отключению. Работы по отключению потребителей проводятся бригадами на основании распоряжения, выданного техником/инженером по распределению. При выдаче распоряжений техник/инженер по распределению проводит инструктаж по ТБ. После выполнения работ бригада составляет акт о прекращении подачи электроэнергии и сдает реестры инженеру по распределению. Техник/оператор заносит информацию о произведенных отключениях в базу данных и формирует акт выполненных работ по

отключению физических (юридических) лиц. Описание контрольных точек представлено в таблице 3.

Контроль за исполнением отключений. Менеджер по продажам осуществляет контроль выполнения отключений. Проверяет акт выполненных работ ЭПО. Подача рекламации в ЭПО осуществляется в день обнаружения расхождения между выполненным и заявленным количеством отключений потребителей.

Ответственность возлагается на:

- директора отделения за согласование Плана на отключение потребителей на месяц с директором региона ЭПО и организацию работы по отключению потребителей;

- менеджера по продажам за своевременную подачу заявки, реестров на отключение и рекламаций в ЭПО, выполнение контрольных функций согласно процессу;

- техника/оператора за своевременную проверку поступлений оплаты от должников, корректное формирование и печать реестров на отключение;

Таблица 3 – Описание контрольных точек отключение потребителей

Цель	Ответственный	Описание
Определение соответствия количества фактически выполненных отключений запланированно му.	Инженер по распределению ЭПО	Инженер по распределению проверяет результаты проведения работ бригады, определяет фактическое количество выполнения работ по отключению и сравнивает его с заявленным количеством. Если отключения не были произведены по вине ЭСО (например, потребитель показал квитанцию об оплате), инженер по распределению отражает эти сведения в Акте выполненных работ. Если потребитель не был отключен по вине предприятия, инженер по распределению принимает меры в отношении лиц, невыполнивших отключение и организует повторно проведение работы по отключению.
Определение соответствия количества фактически выполненных отключений запланированно му.	Менеджер по продажам	Менеджер по продажам анализирует данные в базе и поступающие обращения потребителей, определяет фактическое количество выполненных отключений и сравнивает его с заявленным. Если отключения не были произведены по вине ЭПО, менеджер по продажам готовит Рекламацию.

- инженера по распределению/техника за выполнение заявки на отключение потребителей, формирование бригад, выдачу распоряжений и выполнение контрольных функции согласно процесса и оператора ЭПО за своевременное и правильное внесение информации в базу данных;

– электромонтера за своевременное и в полном объеме выполнение работ по отключению потребителей, вежливое обращение с потребителями, правильное оформление используемых в работе документов.

4) Подключение потребителей.

Цель: возобновление поставки электроэнергии потребителям после погашения ими задолженности и оплаты за подключение.

Политика «Подключение потребителей» состоит из следующих этапов:

- контроль за погашением дебиторской задолженности и подготовка документов к подключению;
- подключение потребителей;
- контроль за исполнением подключений.

Настоящая политика распространяется на персонал предприятия: директора отделения, менеджера по продажам, техника, оператора. А также на персонал предприятия: инженера по распределению/техника, электромонтера. Описание контрольных точек представлено в таблице 4.

Поставка электроэнергии возобновляется после погашения потребителем дебиторской задолженности и оплаты за подключение. Проверка поступления оплаты осуществляется ежедневно и по ее результатам готовится реестр на подключение потребителей.

Контроль за погашением дебиторской задолженности и подготовка документов к подключению. После погашения дебиторской задолженности потребитель заполняет заявку на подключение. На основании заявки потребителя и данных в базе техник/оператор формирует реестр на подключение юридических (физических) лиц и заявку на подключение в ЭПО. Заявки на подключение вместе с реестрами передаются в ЭПО.

Инженер по распределению/техник принимает заявки на подключение и реестры. Бригада осуществляет подключение потребителей. После выполнения работ по подключениям бригада сдает реестры инженеру по распределению/технику, который выполняет контрольные функции согласно процесса и приложений к нему. Оператор/техник вносит информацию по подключениям в базу.

Таблица 4 - Описание контрольных точек подключение потребителей

Цель	Ответственный	Описание
Проверка поступления оплаты	Техник/оператор ЭСО	Техник/оператор ежедневно осуществляет проверку в базе данных. Если потребитель произвел оплату за электроэнергию, то техник/оператор формирует Реестр на подключение и Заявку на подключение.
Определение соответствия количества фактически выполненных	Инженер по распределению ЭПО	Инженер по распределению проверяет результаты проведения работ бригады, определяет фактическое количество выполнения работ по подключению и сравнивает его с заявленным количеством. Инженер по распределению вносит информацию по подключениям в

Цель	Ответственный	Описание
отключений запланированно му.		базу данных. Если потребитель не был подключен по вине предприятия, инженер по распределению принимает меры в отношении лиц, невыполнивших подключение и организует повторно проведение работы по подключению
Определение соответствия количества фактически выполненных отключений запланированно му.	Менеджер по продажам	Менеджер по продажам анализирует данные в базе и поступающие обращения потребителей, определяет фактическое количество выполненных подключений и сравнивает его с заявленным. Если подключения не были произведены ЭПО, менеджер по продажам готовит Рекламацию.

Контроль за исполнением подключений. Менеджер по продажам осуществляет контроль выполнения работ по подключениям. Подача Рекламации в ЭПО осуществляется в день обнаружения расхождения между выполненным и заявленным количеством подключений потребителей.

Ответственность возлагается на:

- техника/оператора за правильное и своевременное занесение оплаты в базу данных на подключение и правильную подготовку документов на подключение, за своевременную передачу реестров и заявку на подключение в ЭПО;
- менеджера по продажам за выполнение контрольных функции;
- инженера по распределению/техника за выполнение заявки на отключение потребителей, формирование бригад, выдачу распоряжений и выполнение контрольных функции;
- оператора ЭПО за своевременное и правильное внесение информации в базу данных;
- электромонтера за своевременное и в полном объеме выполнение работ по подключению потребителей, вежливое обращение с потребителями, правильное оформление используемых в работе документов.

Список использованной литературы:

1. Мамырова М.К. Эффективность инвестиций в промышленном производстве. – Алматы: Экономика, 2011. – 229 с.
2. Методика финансового анализа: Учебное пособие для Вузов / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра, 2015. – 207 с.
3. Методы составления энергобалансов промышленных предприятий: Учебное пособие по курсу / Л.И. Архипов, А.Б. Гаряев, В.А. Горбенко и др. – М., 2016. – 48 с.
4. Нурсеитов А. Финансовый менеджмент. – А., 2016. – 232 с.

**MODERN PAYMENT SYSTEMS THAT STIMULATE THE GROWTH OF
ITS EFFICIENCY**

М.С. Мирошниченко

M.S. Miroshnichenko

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Луганский государственный университет имени Владимира
Даля»*

*Federal State Budgetary Education Institution of Higher Education «Lugansk
Vladimir Dalh State University»*

Аннотация: Одной из важнейших задач управления персоналом организации является оценка деятельности и результатов предприятия. Оценка результативности работника направлена на определение уровня эффективности выполнения поставленных перед ним целей и задач. Она показывает способность влияния работников на деятельность какого-либо подразделения и на предприятие в целом. Организации не всегда уделяют должное внимание совершенствованию системы оплаты труда. Она позволяет повысить эффективность труда персонала, что важно для достижения целей и задач предприятия.

Ключевые слова: заработная плата, система оплаты труда, эффективность, мотивация, стимулирование.

Главной целью программы организации в области системы оплаты труда рабочих и служащих должно быть соотнесение количества выплачиваемых работникам денег с тем, что они производят. К сожалению, если оплата труда работника производится только на основе учета отработанного времени, как это делается для большинства рабочих, то зарплата побуждает их вкладывать лишь время, но не обязательно те усилия, которых требует хорошее выполнение работы. В результате работа выполняется только на том уровне, чтобы «преодолеть планку» (т. е. чтобы не выгнали). Если работник все же получает за прилагаемые им дополнительные усилия какое-то вознаграждение в виде прибавки к зарплате и/или повышения, то ценность мотивации часто снижается из-за того, что вознаграждение или не предоставляется вовсе, или из-за того, что оно надолго откладывается или предоставляется в зависимости от чьих-то субъективных оценок [1, С. 32–43].

Для того чтобы преодолеть мотивационные ограничения повременной работы и более непосредственно увязать зарплату работника с его вкладом в дело компании, в промышленности предпринималось много экспериментов и практических шагов с целью разработки различных систем материального стимулирования.

Систему стимулирования персонала разрабатывают с учётом поставленных текущих и стратегических задач. Цели хозяйствования различаются, но независимо от этого основная цель стимулирования – добиться повышения производительности

труда и высокой степени отдачи от сотрудников. По своему характеру система стимулирования персонала подразделяется по набору инструментов влияния.

1. Информирование – проводятся работы по повышению компетентности работника, чтобы изменить взгляд на проблему путем передачи информации; помогает направить события в нужное русло и добиться альтернативного поведения.

2. Инструктирование – сотруднику объясняют, какие способы наиболее эффективны для достижения поставленных целей.

3. Непосредственное стимулирование – направлено на усиление мотивации к выполнению поставленных целей.

4. Интердикция – создает ограничения и препятствия к осуществлению нежелательных намерений.

Исходя из набора инструментов, которые помогают создать эффективную систему стимулирования, стимулы подразделяют на несколько видов:

Экономические. Основаны на применении в качестве основных стимулов материального вознаграждения и компенсации, которые призваны повысить производительность труда и направить старания работников на достижение поставленных целей.

Административные. Система нематериальных поощрений и наказаний, внедряемая с помощью вынесения благодарностей или выговоров.

Социально-психологические. К работнику применяют специальные стимулы, присваивают ему определенный статус.

Системы стимулирования труда персонала – средство усиления мотивации, которая помогает добиться высокой производительности труда. Материальные и нематериальные стимулы – основные элементы, на основании которых разрабатывают всю систему. При использовании материальной мотивации работник может рассчитывать на дополнительные выплаты за определенные достижения в трудовой деятельности.

Нематериальная система направлена на получение признания в коллективе, закрепление общественного положения, благодарность со стороны руководства. Несмотря на то, что труд оценивают не в денежном эквиваленте, большинство сотрудников прилагают максимум усилий, чтобы получить поощрение именно в таком виде.

Системы стимулирования могут быть различны, и можно выделить следующие их варианты:

1) когда получаемые премии являются дополнением к основной зарплате или же премиальные становятся единственным источником дохода работника;

2) когда выплата премий производится сразу же после того, как они заработаны, или же когда премии выплачиваются при увольнении на пенсию;

3) когда премии определяются объемом работы, выполненной каждым работником, или же зависят от повышения эффективности работы или прибылей компании в целом, которые достигаются благодаря усилиям работников;

4) когда премии получают все сотрудники компании или же они предоставляются каким-то отдельным группам работников [4].

Движение «научный менеджмент», развернувшееся в начале XX века, наряду с другими вопросами, помогло компаниям лучше разобраться с потенциальными выгодами, которые дает применение материального стимулирования. Дифференцированная сдельная оплата, разработанная Фредериком У. Тэйлором, предусматривала, что при производстве продукции ниже установленной нормы, работники получали за каждую единицу продукции одну плату, а при перевыполнении установленной нормы они получали за всю сверхплановую продукцию другую, более высокую, плату. После него было разработано много различных систем материального стимулирования. Эти новые системы были названы именами их авторов – Гантт (Gantt), Эмерсон (Emerson), Хелси (Halsey), Рован (Rowan), и Бедо (Bedeaux). Хотя эти системы отличаются по условиям начисления премиальных, все они являются попыткой теснее увязать зарплату работника с его производительностью. Они направлены не только на выработку более точных стандартов и мер работы, но и на разработку более эффективных формул для расчета премиальных [6].

Для того чтобы создать материальные стимулы для тех работников, чей индивидуальный вклад трудно определить или чья работа требует коллективных усилий, разработаны различные формы коллективного поощрения. Некоторые из них напрямую увязаны с выпуском продукции, другие – с прибылями компании или определенным индексом эффективности. Многие из систем материального стимулирования так и не получили распространение, другие же использовались довольно широко и получили признание.

Несмотря на успех и известность некоторых систем, к сожалению, некоторые компании, которые их использовали, делали это зачастую неэффективно. В связи с этим следует признать, что успех систем материального стимулирования, как и любых других программ, чаще всего зависит не столько от их внутренней структуры, сколько от условий, в которых используется данная система [2].

В России, как правило, рассматривая сдельно-премиальную систему на производстве, премии могут выплачиваться за время, сэкономленное работниками по сравнению с нормой, установленной для выполнения задания.

То есть сдельно-премиальная оплата труда (СПОТ) – это форма начисления заработной платы, при которой сотрудник дополнительно к сдельной зарплате получит премию, если покажет хорошие результаты. Например: выполнит/перевыполнит план, сделает работу без брака, сдаст заказ быстрее установленных сроков. Сдельно-премиальная система оплаты труда подходит для работников производственных компаний. В отличие от фиксированной ставки, они будут получать вознаграждение не просто за смену «от звонка до звонка», но и за конкретные результаты.

Сдельно-премиальная модель учитывать не только объемы, но и качество труда, а значит, она стимулирует работников повышать свой профессионализм, трудиться более аккуратно, экономить ресурсы.

Если, скажем, для производства одной единицы продукции установлено время в полчаса, а работник может сделать 20 деталей за 8-часовой рабочий день, то он выполняет за эти 8 рабочих часов 10-часовую норму. В этом случае при 100-

процентной системе премиальных работник может получить премию, равную выработке за два часа, которые он сэкономил [5].

Рассмотрев сдельно-премиальную систему на производстве, можно выделить систему Хэлси (Halsey). Работник может получить в качестве премии только часть заработка, который приходится на эти два сэкономленных часа. Такая теория начисления премиальных объясняется тем, что время частично экономится за счет косвенного вклада других работников.

Системы коллективного стимулирования.

Сдельная оплата и премии за производство продукции могут выплачиваться как за индивидуальный, так и за коллективный труд. Коллективное стимулирование более желательно там, где трудно выделить вклад отдельного работника, или он зависит от коллективных усилий всей группы. При использовании этого метода в соответствующих условиях он способствует коллективизму в работе и поддержанию дисциплины.

Нормы и материальное стимулирование.

Эффективность системы стимулирования зависит от разработки точных производственных норм. Если нормы занижены, то результаты работы окажутся невыгодными для руководства, так как от работников не требуется в этом случае особых усилий для того, чтобы отработать свою зарплату. Последующее ужесточение норм, как правило, оказывает отрицательное влияние на моральное состояние и совместные действия работников. С другой стороны, завышенные нормы не дают возможности работникам получить премию и не создают стимулов для более интенсивной работы. Такие нормы могут явиться причиной недовольства и недоброжелательности по отношению к компании [3, С. 37–38].

Для того чтобы теснее увязать премии с усилиями работников и их интересом к сотрудничеству как в годы хороших прибылей, так и во время спада, разработаны довольно уникальные системы. Две такие системы, названные именами их авторов Джо Скэнлона (Joe Scanlon) и Аллена В. Ракера (Allen W. Rucker), сходны в том, что обе делают упор на сотрудничество и коллективизм. Особенности материального стимулирования этих систем, хотя и существенны, но не являются главными факторами, обеспечивающими их успешное внедрение.

Система Скэнлона (Scanlon Plan). Как утверждает один из помощников Скэнлона (Scanlon), эффективное участие работников, включающее деятельность комитетов работников, является наиболее значительной особенностью этой системы. Самым важным из них является комитет контроля, в состав которого входят представители менеджмента, руководства и рядовых членов профсоюза. Главная задача комитета – проверка показателей деятельности компании в конце каждого месяца с тем, чтобы определить размеры дивидендов или ожидаемого дефицита. Кроме того, этот комитет должен обсуждать вопросы, связанные с реализацией этой системы, и рассматривать предложения по повышению эффективности работы компании, которые поступают от различных производственных комитетов.

В соответствии с этой системой, премиальные обычно распределяются среди всех работников (что является ее важной особенностью) по определенной формуле.

Эта формула базируется на приросте производительности труда работника, полученного за счет реализованных усовершенствований, по сравнению с нормой, которая и определяет стоимость труда. Норма, которая может пересматриваться, отражает отношение фонда зарплаты к стоимости продаж товаров компании. Система предусматривает также создание резерва, куда передаются 25 % всех заработанных премиальных, и предназначенного для покрытия дефицита, когда стоимость труда превышает норму. После вычета резервной доли, 25 % оставшейся части премиальных идет компании, и 75 % – работникам. Все излишки, накопившиеся к концу года в резерве, распределяются среди работников по той же формуле.

Система Ракера (Rucker Plan). Модель Ракера была разработана Аланом У. Ракером в конце 40-х годов на основе относительно постоянного соотношения между стоимостью рабочей силы и прибавочной стоимостью. По формуле Ракера издержки на материалы вычитаются из товарооборота. Эта программа предусматривает процентное разделение прибыли между всеми работниками за исключением руководства высшего звена. Она известна также как система долевого участия в производстве (Share of Production Plan, S. O. P.) и охватывает обычно рабочих с почасовой оплатой и руководящий персонал. Материальное вознаграждение основано на исторически сложившемся соотношении заработков работников, находящихся на почасовой оплате, и добавленной стоимости, которую они создают. Премии, выплачиваемые при этом работникам, зависят от эффективности любого улучшения в этом соотношении, которое они смогут реализовать. Следовательно, на каждый процент полученного прироста добавленной стоимости продукции работники, охваченные такой системой, получают дополнительное вознаграждение в размере одного процента общей величины их зарплаты. Как и при системе Скэнлона (Scanlon Plan), максимальная роль в ее реализации отводится комитетам [7].

Применение данной системы предусматривает три этапа:

- 1) определяется объем условно чистой продукции: из объема продаж вычитаются проценты за кредит, изменение товарных запасов, стоимость сырья и материалов, а также другие выплаты внешним организациям;
- 2) определяется стандарт Ракера, т.е. доля фонда заработной платы в объеме условно чистой продукции (средняя величина за ряд лет). Этот стандарт устойчив во времени;
- 3) определяется объем премиального фонда: фактический объем условно чистой продукции умножается на стандарт Ракера, и вычитается фактически выплаченная работникам заработная плата [8].

Система Ракера не предусматривает индивидуальных вознаграждений и по своей сути аналогична программе Скэнлона с той лишь разницей, что руководящие комитеты в меньшей степени структурированы и формализованы. Она не предусматривает использования формализованной системы представления рационализаторских предложений.

Таким образом, на основе исследованного материала, можно сделать вывод, что мотивация в управлении персоналом понимается как процесс активизации

мотивов работников (внутренняя мотивация) и создания стимулов (внешняя мотивация) для их побуждения к эффективному труду. Целью мотивации является формирование комплекса условий, побуждающих человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели с максимальным эффектом. Процесс мотивации упрощенно может быть разбит на следующие этапы: выявление потребностей, формирование и развитие мотивов, управление ими с целью изменения поведения людей, необходимого для реализации целей, корректировка мотивационного процесса в зависимости от степени достижения результатов.

Система мотивации персонала может быть основана на самых разнообразных методах, выбор которых зависит от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Стимулирование труда – это способ вознаграждения работника за участие в производстве, основанное на сопоставлении эффективности труда и требований технологии. Система стимулирования состоит из материального и нематериального стимулирования.

Каждая организация использует собственную систему вознаграждений, отражающую стоящие перед ней цели, управленческую философию руководителей, традиции, а также учитывающую находящиеся в ее распоряжении ресурсы.

Система морального и материального стимулирования труда в различных компаниях предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности людей и как следствие повышение эффективности труда и его качества.

Участие в распределении прибыли – является сегодня широко распространенной системой вознаграждения.

Суть системы в том, что часть прибыли выплачивается работникам по результатам выполненной работы в виде премий или по итогам какой-либо периода времени в виде премии или дивидендов. Система построена на заинтересованности работников в экономическом успехе организации. Ее целесообразно применять в небольших быстрорастущих организациях с постоянно увеличивающейся прибылью, работающих в высокотехнологичных отраслях.

Существуют три основные модели участия персонала в прибыли компании: система Скэнлона, система Ракера, система Хэлси.

Применение той или иной модели в компании зависит от некоторых условий:

1. Все работники должны иметь доступ к финансовой документации организации.

2. Работники должны быть способны разобратся в финансовой документации.

3. Работники должны оценивать эту систему как справедливую.

К достоинствам системы «участия» можно отнести следующие:

1. Позволяет удовлетворить потребности работников в уважении и самовыражении.

2. Система способствует сотрудничеству различных подразделений организации.

3. Растет трудовая мотивация персонала.

Недостатками системы «участия» можно назвать неопределенный размер вознаграждения и длительный период ожидания вознаграждения.

Список использованной литературы:

1. Афанасьева, В. С. Эффективные методы мотивации персонала / В. С. Афанасьева // Аллея науки. – 2020. – Т. 2. – № 12(51). – С. 456-458.

2. Басюк, А. С. Мотивация, как механизм эффективного управления персоналом / А. С. Басюк, А. Д. Якименко, Л. В. Клаус // Социально-экономические и гуманитарные науки : сборник избранных статей по материалам Международной научной конференции, Санкт-Петербург, 27 декабря 2020 года. – Санкт-Петербург: Частное научно-образовательное учреждение дополнительного профессионального образования Гуманитарный национальный исследовательский институт «НАЦРАЗВИТИЕ», 2020. – С. 100-103.

3. Кибанов А. Я. Методология оценки экономической и социальной эффективности совершенствования управления персоналом // Кадровик. – 2020. – № 12. – С. 32–43.

4. Круден Герберт Дж. Зарубежный опыт управления персоналом Ч.6; Пер.с англ. Н. П. Володина. – М.: ИПКГосслужбы, 2022.

5. Манаев В. Стимулирование персонала на малых предприятиях – 25/02/2010 // Человек и труд. – 2020. – № 01. – С. 37–38.

6. Нестеренко, И. Е. Мотивация в современной практике управления персоналом / И. Е. Нестеренко, К. А. Надина // Наука, творчество, инновации : Сборник научных трудов ученых, преподавателей, магистрантов, студентов и практических работников. – Краснодар : ФГБУ «Российское энергетическое агентство» Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2020. – С. 104-108.

7. Резник Г. А. Модель и механизм управления трудовым потенциалом современной организации // Образование. Наука. Научные кадры. – 2019. – № 1.

8. Стрелкова Л. В. Труд и заработная плата на промышленном предприятии: учеб. пособие: [гриф УМЦ] – М.: ЮНИТИ, 2021. – 351 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ
В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

**THEORETICAL ASPECTS OF AUDIT OF CREDIT OPERATIONS
IN A COMMERCIAL BANK**

Э.С. Нурекенова, М.У. Рахимбердинова, Т.А. Мұхаметжанова
E.S. Nurekenova, M.U.Rakhimberdinova, T.A. Mukhametzhanova

Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
D. Serikbayev East Kazakhstan technical university

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические аспекты аудита кредитных операций в банках второго уровня. Кредитование хозяйствующих субъектов является наиболее устойчивым и надежным инструментом активных операций банка. Соответственно, качественно сформированный кредитный портфель коммерческого банка в настоящее время является одним из важнейших показателей его финансового состояния. Важным способом поддержания устойчивости коммерческого банка выступает регулярный качественный аудит кредитных операций. Правильный, грамотно поставленный учет и аудит кредитных операций в коммерческом банке помогает ему оптимальным образом выполнять свои обязанности по выдаче и погашению ссуд, своевременно представлять отчеты и иную требуемую информацию о кредитных операциях регулирующим органам и всем другим пользователям, а также обеспечивать руководящие органы материалом для принятия обоснованных управленческих решений в области кредитования.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитные операции, кредитная политика, аудит кредитных операций, контроль.

Abstract: The article deals with the theoretical aspects of the audit of credit operations in second-tier banks. Lending to business entities is the most stable and reliable instrument of the bank's active operations. Accordingly, a well-formed loan portfolio of a commercial bank is currently one of the most important indicators of its financial condition. An important way to maintain the stability of a commercial bank is a regular quality audit of credit operations. Proper, well-organized accounting and audit of credit operations in a commercial bank helps it to optimally fulfill its obligations in issuing and repaying loans, timely submit reports and other required information on credit operations to regulatory authorities and all other users, and also provide the governing bodies with material for adoption. sound managerial decisions in the field of lending

Keywords: commercial bank, credit operations, credit policy, audit of credit operations, control

Анализ происходящих преобразований в банковской системе страны свидетельствует, что большинство казахстанских коммерческих банков способны кредитовать только в стабильных условиях. При наступлении нестандартных ситуаций у многих из них в этом направлении их деятельности возникают проблемы, которые связаны с теми или иными недостатками системы кредитования, а также неразвитостью аудита и анализа кредитных операций. Это во многом обусловлено неизученностью научных подходов к оценке кредитного портфеля, уровню кредитных рисков, работе с клиентской базой, организации учета и внутреннего аудита, влекущих за собой убытки и потерю капитала. В этих

условиях отдельные коммерческие банки преимущественно вовлекаются в рискованные кредитные операции.

Являясь одними из составляющих банковских услуг, кредитные операции способствуют сохранению и приумножению существующей и потенциальной клиентской базы, которую привлекает помимо качества расчетно-кассового обслуживания, получение средств для осуществления инвестиционных программ. Сегодня для банков Казахстана как никогда актуально теоретическое изучение передового опыта кредитных операций и вопросов их учета и аудита.

Кредитные операции являются основной традиционной активной деятельностью банка как коммерческого учреждения. Предоставление кредитов является его главной экономической функцией, осуществляемой для финансирования потребительских и инвестиционных целей фирм, компаний, государственных предприятий и физических лиц.

Механизм кредитования и организация кредитной работы в банке определяются каждым банком самостоятельно на основе кредитной политики, разработанной ими с учетом рекомендаций Национального банка Республики Казахстан. На открываемых клиентам ссудных счетах ведется учет по каждому объекту кредитования. На отдельных балансовых счетах ведется учет краткосрочных и долгосрочных ссуд, выданных одному клиенту. По дебету ссудного счета отражается сумма выданной ссуды, по кредиту – ее погашение.

Бухгалтерский учет кредитных операций ведется в соответствии Постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 августа 2012 года № 270 «Об утверждении Правил организации ведения бухгалтерского учета». Методологическое руководство бухгалтерским учетом и отчетностью в банках осуществляет Национальный банк Республики Казахстан, который издает нормативные акты по вопросам бухгалтерского учета и отчетности обязательные для исполнения всеми банками на территории страны.

Цель аудита кредитных операций - проверка соблюдения банком действующих правил совершения кредитных операций и правильности их отражения в бухгалтерском учете для предотвращения нарушений и снижения кредитных рисков [1].

Программа аудита кредитных операций банка включает широкий спектр вопросов - от общей оценки организации кредитного процесса до анализа качества кредитного портфеля. При проведении аудиторской проверки кредитной деятельности банка необходимо ознакомиться с качеством его кредитного портфеля, проанализировать кредитные и валютные риски, исследовать политику банка в области привлечения вкладов физических и юридических лиц, межбанковских кредитов, проверить соблюдение экономических нормативов, состояние внутреннего аудита.

Информационной базой при осуществлении проверки служат следующие документы:

- 1) кредитная политика банка;
- 2) положение о кредитном комитете (отделе);

3) кредитные досье, в том числе договоры и документы по обеспечению исполнения обязательств;

4) генеральные соглашения о сотрудничестве на рынке межбанковских кредитов;

5) протоколы собрания кредитного комитета (отдела);

6) распоряжения руководителя банка об открытии и закрытии ссудных счетов;

7) заключения службы безопасности и юридической службы;

8) регистры аналитического и синтетического учета, данные по балансовым и внебалансовым счетам, бухгалтерская отчетность: ведомости остатков по счетам кредитной организации; ведомости остатков, размещенных (привлеченных) средств кредитной организации; оборотные ведомости по счетам кредитной организации; отчеты о прибылях и убытках; балансы банка и другие документы.

Аудит кредитных операций коммерческих банков проводится с целью установления:

- своевременности, полноты и точности отражения проведенных банковских операций в учете и отчетности;

- соответствия проведенных банковских кредитных операций требованиям действующего законодательства и нормативных правовых актов уполномоченного органа и Национального Банка Республики Казахстан;

- соответствия проведенных банковских операций общим условиям их проведения, а также соответствия порядка проведения банковских операций внутренним правилам банка [2].

Результаты аудита и свои выводы аудиторская организация излагает в отчете, представляемом совету директоров и правлению банка, при необходимости, определяемой банком, другим юридическим лицам, входящим в состав банковского конгломерата. Аудиторский отчет кредитной деятельности банка не составляет коммерческой тайны.

При проверке использования кредитных ресурсов следует обращать внимание на состояние уставного фонда, ликвидность баланса, а также соблюдение норм обязательных резервов. Аудитор не только вскрывает имеющиеся проблемы и ошибки, но и делает выводы о деятельности банка, а также прогнозирует его перспективу.

Особое внимание при аудите кредитной деятельности следует уделять соблюдению экономических нормативов. Как известно, для обеспечения устойчивого функционирования банковской системы Национальный банк РК установил предельные нормативы деятельности коммерческих банков:

- норматив достаточности капитала;

- норматив ликвидности баланса;

- минимальный размер обязательных резервов и других фондов, депонируемых в Национальном банке РК;

- максимальный размер риска на одного заемщика.

При осуществлении кредитных операций у банков возникают ошибки, которые можно сгруппировать по следующим направлениям кредитной работы:

- нарушения в организации кредитной работы: отсутствует положение о кредитной политике банка; не разграничены полномочия должностных лиц по выдаче кредита; не установлены лимиты и ограничения на совершение кредитных операций; недостаточно обоснование выданных ссуд; предоставление кредита заемщику без проведения анализа и оценки его финансового состояния; не проводится изучение и анализ кредитной истории заемщика; не проводится анализ бизнес-плана и технико-экономического обоснования кредитуемой сделки; не проводится оценка кредитных рисков, принимаемых банком при выдаче кредитов; не проводится контроль за целевым использованием выданных кредитов; слабо организован контроль за исполнением кредитных договоров и финансовым состоянием заемщиков; не проводится анализ причин возникновения просроченной задолженности по выданным кредитам;

- ошибки в оформлении кредитных договоров и залоговых операций: отсутствуют в кредитных договорах необходимые данные (платежные реквизиты заемщика, сроки выдачи и погашения кредита и проценты по нему, штрафные санкции и др.); не полностью формируются кредитные досье некоторых клиентов (отсутствуют технико-экономическое обоснование кредитуемой сделки, бизнес-планы и др.); отсутствует регистрация договоров залога; при заключении договора залога недвижимости отсутствуют документы, подтверждающие право собственности заемщика на объект недвижимости, страховой полис и др.; при заключении договора залога транспортных средств отсутствуют документы, подтверждающие право собственности заемщика, копия технического паспорта, страховой полис и др.; при заключении договора залога ценных бумаг отсутствуют документы, подтверждающие право собственности на ценные бумаги, выписки из реестра реестродержателя, документы, подтверждающие блокирование ценных бумаг, находящихся в залоге;

- ошибки при осуществлении активных и пассивных кредитных операций и их отражении в бухгалтерском учете: неправильное отражение предметов залога на счетах, отсутствие аналитического учета залогового имущества; несвоевременное отражение в учете процентов, причитающихся к оплате (получению), несвоевременное вынесение просроченных кредитов на соответствующие счета; несвоевременный перенос полученных (оплаченных) процентов за пользование кредитом; аннулирование непогашенной ссудной задолженности ранее установленного срока; несвоевременное включение в доходы банка процентов по кредитным договорам, закрытым на основании договора об отступном, договора цессии и др. [3].

Практика показывает, что своевременное выявление аудиторами проблем в кредитной работе и их квалифицированные рекомендации позволяют банку не только принять оперативные меры по исправлению негативной ситуации, но и существенно повысить общий уровень кредитной культуры.

Список использованной литературы:

1. Муругова И.А., Зокирова А.А. Основы аудита кредитных операций коммерческих банков // Евразийский научный журнал. – 2021. - № 2.

2. Зубкова С.В. Роль внутреннего аудита в реализации стратегии развития коммерческого банка // Деньги и кредит. – 2017. - № 2. - С. 50 – 51.

3. Тажибаев С.Д. Совершенствование аудита кредитных операций коммерческого банка Республики Казахстан // Молодой ученый. - 2015. - № 21 (101). - С. 484-488.

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

RETAIL RISK MANAGEMENT

Н.С.Обухова, К.С. Буркина

N.S. Obukhova, K.S.Burkina

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Астраханский государственный технический университет»*

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Astrakhan
State Technical University»*

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные подходы к управлению рисками предприятия розничной торговли. Представлены основные научные взгляды по вопросам сущности, классификации и особенностям системы управления рисками предприятия сферы розничной торговли. Рассмотрен стратегический подход к управлению рисками. Представлена характеристика и алгоритм разработки стратегии управления рисками предприятия розничной торговли. Был выполнен анализ управления рисками X5 Group.

Ключевые слова: риск; розничная торговля; управление рисками; стратегический подход; стратегия.

Abstract: This article discusses the main approaches to managing the risks of a retail enterprise. The main scientific views on the essence, classification and features of the risk management system of a retail enterprise are presented. A strategic approach to risk management is considered. The characteristics and algorithm for developing a risk management strategy for a retail enterprise are presented. A risk management analysis of X5 Group was performed.

Keywords: risk; retail; Management of risks; strategic approach; strategy.

Деятельность любого предприятия, в том числе и торгового, подвержена влиянию различных рисков, что обуславливает возрастающее внимание к вопросам обеспечения экономической безопасности. Реализация рискованных ситуаций оказывает негативное влияние на функционирование предприятия, приводит к разбалансированию его деятельности, снижению объемов выручки и прибыли и ухудшению других финансово-экономических показателей.

Каждое предприятие сферы розничной торговли в своей деятельности сталкивается с различными рисками, в особенности усилившимися в связи с введением внешнеэкономических ограничений, ухудшением макроэкономических показателей и ростом финансово-экономической нестабильности в России и мире.

Риски охватывают все сферы деятельности предприятия, тем самым снижая ее эффективность. Все многообразие рисков в сфере розничной торговли может быть

классифицировано следующим образом: финансовые, кадровые, информационные, правовые, ценовые, рыночные, логистические.

Высокий уровень неопределенности, в которой работают предприятия сферы розничной торговли, обуславливает необходимость целенаправленного управления рисками с целью поиска направлений снижения и вероятности их реализации, и минимизации ущерба от рискованных ситуаций, в случае, когда уклониться от риска невозможно. Исследователи Голубенко О.А., Финаенова Э.В., Свекольникова О.Ю., Тимуш Л.Г. отмечают, что применение системы управления рисками предприятия сферы розничной торговли необходимо для своевременного обнаружения, идентификации, анализа, оценки и проведения мероприятий по воздействию на возможные риски [1, с. 74].

Основные научные взгляды по вопросам сущности системы управления рисками предприятия сферы розничной торговли систематизированы в таблице 1.

Таким образом, можно сделать вывод, что система управления рисками предприятия сферы розничной торговли — целостная совокупность взаимосвязанных правил, документов и мероприятий, связанных с направленным воздействием на риски для их минимизации, предусматривающая реализацию комплекса мероприятий по идентификации, оценке рисков, реагированию на риски, а также мониторингу и контролю их уровня.

В данной статье рассмотрим систему управления рисками предприятия розничной торговли на примере X5 Group, как одного из наиболее крупных представителей российского ритейла.

Таблица 1 - Основные научные взгляды на определение сущности системы управления рисками предприятия сферы розничной торговли

Авторы научных взглядов	Сущность системы управления рисками предприятия сферы розничной торговли
Р. Н. Федосова	Составной элемент системы управления на предприятии сферы розничной торговли, представляющий собой процесс подготовки и реализации мероприятий, цель которых — снижение опасности принятия ошибочных решений и уменьшение возможных негативных последствий [2, с. 102].
Ф. Н. Филина	Наука и искусство управления рисками в деятельности предприятия сферы розничной торговли, основанные на долгосрочном прогнозировании, стратегическом планировании, выработке обоснованной концепции и программы, адаптированной к неопределенности торговой деятельности [3, с. 199].
Ю.А. Костина	Процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата деятельности предприятия сферы розничной торговли и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией [4].

X5 Group (ранее — X5 RetailGroup) — российская розничная торговая компания, управляющая продуктовыми торговыми сетями «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Чижик», а также цифровыми бизнесами «Vprok.ru Перекрёсток», 5Post, «Много Лосося» и медиаплатформой Food.ru. Основана в 2006 году в результате слияния розничных торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток». В 2021 году X5 RetailGroup была переименована в X5 Group.

В феврале 2023 года был закрыт последний магазин торговой сети «Карусель», также управляемой X5 Group, данная торговая сеть прекратила своё существование. Характеристика основных торговых сетей X5 Group приведена в таблице 2.

Отметим, что наибольший объем прибыли среди торговых сетей X5 Group принадлежит сети «Пятёрочка». Кроме того, данная сеть имеет наибольшее число магазинов. Для понимания текущего положения компании были проанализированы основные финансовые показатели, характеризующие ее деятельность (таблица 3).

Таблица 2 – Характеристика основных торговых сетей X5 Group[5].

Торговая сеть	Число магазинов	Удельный вес сети в прибыли X5 Group	Характеристика формата
«Пятёрочка»	17 972	68%	Сеть продовольственных магазинов «у дома»
«Чижик»	150	7%	Магазины низких цен, акцент сделан на собственных торговых марках
«Перекрёсток»	990	25%	Сеть супермаркетов с более дорогими товарами

Таблица 3 - Основные финансовые показатели деятельности X5 Group за 2020–2022 гг.[6]

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абс. изменение, +/-		Темп роста, %	
				2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.	2021 г. к 2020 г.	2022 г. к 2021 г.
Выручка, млн. руб.	476106	451466	476918	-24640	25452	94,8	105,6
Полная себестоимость товарной продукции, млн. руб.	178884	168182	161131	-10702	-7051	94	95,8
Затраты на 1 рубль оказанных услуг, руб.	0,4	0,4	0,3	0	0	99,1	90,7
Среднесписочная численность работающих, чел.	64904	64987	65092	83	105	100,1	100,2
Среднегодовая выработка 1 работающего, млн. руб.	7,3	6,9	7,3	-0,4	0,4	94,7	105,5
Фонд оплаты труда работающих, млн. руб.	21927,0	22913,7	24242,7	986,7	1329,0	104,5	105,8
Среднегодовая заработная плата 1 работающего, тыс. руб.	337,8	352,6	372,4	14,8	19,8	104,4	105,6

Среднемесячная заработная плата 1 работающего, тыс. руб.	28,15	29,38	31,04	1,2	1,7	104,4	105,6
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн. руб.	263063	276443	265479	13380	-10964	105,1	96
Фондоотдача, руб.	1,8	1,6	1,8	-0,2	0,2	90,2	110
Фондоемкость, руб.	0,553	0,612	0,557	0,06	-0,056	110,8	90,909
Прибыль (убыток) млн руб.	56590	7832	55099	-48758	47267	13,8	В 7 раз
Рентабельность основной деятельности, %	11,9	1,7	11,6	-10,2	9,8	-	-

На основе данной таблицы можно сделать вывод о том, что большинство финансово-экономических показателей имеют положительную тенденцию, однако в анализируемом периоде снижаются такие показатели как полная себестоимость товарной продукции, среднегодовая стоимость основных производственных фондов и фондоемкость.

Негативные тенденции, наметившиеся в последние годы в компании, во многом определяются усложняющимся характером адаптации к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, которые в последние годы оказывают отрицательное воздействие на развитие ритейла в целом. Следовательно, эффективная система управления рисками становится базовым условием для успешной деятельности компании. Следует отметить, что X5 Group характеризуется достаточно высокой управленческой эффективностью и развивает систему риск-менеджмента достаточно интенсивно на протяжении последних лет. В компании на регулярной основе осуществляется мониторинг рисков.

На основе анализа основных показателей деятельности компании систематизируем основные риски, с которыми она сталкивается и выявим наиболее критичные из них. В таблице 4 приведена возможная система показателей для оценки различных видов риска, на основе анализа их динамики сделан вывод о наличии/отсутствии проявления риска.

Таблица 4 - Выявление рисков в деятельности X5 Group в 2020-2022 гг [5].

Виды рисков	Риск, существующий в случае отклонения значения показателя от нормативного значения	Показатель	2020	2021	2022	Норматив с точки зрения экономической безопасности	Вывод о наличии / отсутствии проявления риска
Финансовые	Риск снижения объемов прибыли	Темп прироста величины прибыли, в %	12,6	-86,2	в 7 раз	Не менее 3%	Отсутствие
	Риск снижения объемов выручки	Темп прироста величины выручки, в %	4,8	-5,2	5,6	Не менее 4%	Отсутствие
	Риск снижения уровня рентабельности продаж	Уровень рентабельности продаж, %	11,9	1,7	11,6	Не менее 10%	Отсутствие

Кадровые	Риск роста текучести кадров	Уровень текучести кадров, %	1,5	1,8	2,3	Менее 2%	Отсутствие
	Риск ухудшения трудовой дисциплины	Число нарушений трудовой дисциплины за год, ед.	148	153	168	Полное отсутствие нарушений	Наличие риска
	Риск снижения производительности труда	Темп прироста производительности труда, %	4,58	-5,48	5,80	Не менее 5%	Отсутствие
Информационные	Риск несанкционированного доступа к конфиденциальной информации	Наличие фактов несанкционированного доступа к конфиденциальной информации	Отсутствие			Отсутствие	Отсутствие
	Риск прекращения обслуживания программного обеспечения	Используемое программное обеспечение	Отечественное			Отечественное	Отсутствие
Правовые	Риск роста числа претензий	Количество претензий, ед.	209	283	315	Полное отсутствие претензий	Наличие риска
	Риск роста числа судебных исков	Количество судебных исков, ед.	8	11	10	Полное отсутствие судебных исков	Наличие риска
	Риск роста числа нарушений законодательства, внутренних документов	Количество выявленных нарушений законодательства, внутренних документов, ед.	101	126	138	Полное отсутствие нарушений	Наличие риска
	Риск внесения изменений в законодательство, ухудшающих положение предприятия	Наличие изменений в законодательстве, ухудшающих положение предприятия	Отсутствие			Отсутствие	Отсутствие
Ценовые	Рост издержек предприятия	Доля постоянных издержек в полных издержках, %	34	39	46	Менее 40%	Отсутствие
	Риск значительного роста цен на товары (может привести к снижению спроса)	Темп прироста цен на товары, %	4,65	11,67	12,87	Рост не более 3%	Наличие риска
	Риск роста цен на используемые ресурсы	Темп прироста цен на используемые ресурсы (электроэнергия и т.д.), %	3,68	10,9	11,73	Снижение, в случае роста – не более 2%	Наличие риска
	Риск снижения способности менять цены на товары в соответствии с изменениями цен на ресурсы	Способность менять цены на товары в соответствии с изменениями цен на ресурсы, %	1,3	1,1	1,1	Более 1%	Отсутствие

Рыночные	Риск снижения спроса на товары	Степень устойчивости спроса на товары (темпы прироста объема продаж в натуральном выражении), %	2,1	2,8	2,5	Рост более 1,5%	Отсутствие
	Риск снижения числа покупателей	Темпы прироста числа покупателей, %	3,7	4,1	3,9	Рост более 3%	Отсутствие

На основании результатов таблицы 4 актуальные для компании риски были систематизированы и оценены в таблице 5. Оценка уровни опасности рисков и вероятность их реализации была выполнена на основе экспертных оценок, в качестве экспертов выступали работники X5 Group, ответственные за управление рисками в компании и обладающие необходимым опытом и компетенциями в данных сферах.

По итогам проведенной оценки был составлен реестр выявленных рисков и они были проанжированы от менее значимых к более значимым. По итогам ранжирования можно отметить, что наиболее существенными являются такие риски как: риск значительного роста цен на товары, а также риск роста цен на используемые ресурсы.

В зависимости от степени опасности риска в компании применяют различные стратегии управления рисками, что позволяет достичь наилучших результатов в минимизации их негативного влияния на деятельность компании (таблица 6).

Таблица 5 – Систематизация и оценка выявленных рисков в деятельности X5 Group.

Риск	Тяжесть последствий, балл	Вероятность	Итоговая оценка риска (опасность), балл
Риск ухудшения трудовой дисциплины сотрудников	6	0,7	4,2
Риск роста числа претензий	7	0,6	4,2
Риск роста числа судебных исков	7	0,6	4,2
Риск роста числа нарушений законодательства, внутренних документов	7	0,7	4,9
Риск значительного роста цен на товары	8	0,8	6,4
Риск роста цен на используемые ресурсы	8	0,8	6,4

Таблица 6 – Применяемые стратегии управления рисками в деятельности X5 Group

Риск	Уровень риска	Применяемая стратегия управления рисками
Риск ухудшения трудовой дисциплины сотрудников	Средний уровень риска	Компания готова к потенциальным убыткам лишь в ограниченном объеме, в противном случае руководство предпочтет воздержаться от действий, приводящих к реализации рисков.
Риск роста числа претензий	Средний уровень риска	
Риск роста числа судебных исков	Средний уровень риска	
Риск роста числа нарушений законодательства, внутренних документов	Средний уровень риска	
Риск значительного роста цен на товары	Высокий уровень риска	Крайне консервативный подход к принятию рисков.
Риск роста цен на используемые ресурсы	Высокий уровень риска	

Можно сделать вывод, что необходимым является комплексный подход к оценке рисков, позволяющий осуществлять их четкую градацию и соответствующий выбор наиболее эффективных стратегий управления рисками.

Как уже было сказано выше, в X5 Group существует комплексная система управления рисками, в реализации которой задействован и топ-менеджмент компании, и различные структурные подразделения. Схема взаимодействия структурных подразделений при выявлении и в случае возникновения рисков ситуации отражена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема участия структурных подразделений X5 Group в процессе управления рисками

Можно отметить, что в процессе управления рисками X5 Group участвует несколько структурных подразделений компании, каждое из которых в рамках текущей деятельности и своих функциональных обязанностей осуществляет выявление возможных рисков и передает информацию о них в отдел управления рисками, который, в свою очередь, консолидирует полученные данные, проводит анализ и оценку рисков и передает сводную информацию руководству для принятия соответствующих управленческих решений.

Таким образом, нами было выполнено исследование системы выявления, оценки и управления рисками в X5 Group. Сделан вывод о том, система является достаточно эффективной, однако, необходимо ее совершенствовать в зависимости от новых вызовов, с которыми приходится сталкиваться российскому ритейлу.

Список использованной литературы:

1. Голубенко О.А., Финаенова Э.В., Свекольникова О.Ю., Тимуш Л.Г. Адаптация системы управления рисками к условиям работы торговых предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №2 (76). [Электронный ресурс]. – Электрон.дан.– [М.,2023.]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/adaptatsiya-sistemy-upravleniya-riskami-k-usloviyam-raboty-torgovyh-predpriyatiy>
2. Федосова Р. Н. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации. М.: Экономика. 2021. – С. 102.
3. Филина Ф. Н. Риск-менеджмент. М.: ГроссМедиа, 2019. – С.199.
4. Костина Ю.А. Сущность системы риск-менеджмента, ключевые элементы и этапы формирования // Финансы и кредит. [Электронный ресурс]. – Электрон.дан.– [М.,2023.]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-sistemy-risk-menedzhmenta-klyucheveye-elementy-i-etapy-formirovaniya>
5. Составлено автором.
6. Официальный сайт X5 [Электронный ресурс]. – Электрон.дан.– [М.,2023.]. – Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/>

УДК 338.45

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

APPLICATION OF SWOT ANALYSIS AS A TOOL FOR ENSURING AN ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

Е.А. Панова

Е.А. Panova

*ООО «Мульти-Пласт 2000», Государственный университет управления,
Москва*

Multi-Plast 2000 OOO, State University of Management, Moscow

Аннотация. Обеспечение экономической безопасности имеет важное значение для любого предприятия. Эффективность SWOT-анализа в качестве инструмента обеспечения экономической

безопасности обусловлена его многоаспектным подходом к факторам внутренней и внешней среды, оказывающим воздействие на деятельность предприятия. В работе рассмотрены возможности SWOT-анализа с учетом его преимуществ и ограничений применения в целях обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятия, SWOT-анализ, риски, внешняя среда, внутренняя среда.

Abstract. Ensuring economic security is very important for any enterprise. The effectiveness of SWOT analysis as a tool for ensuring economic security is due to its multidimensional approach to internal and external factors that affect an enterprise activities. The paper considers the possibilities of SWOT analysis, its advantages and limitations of application in order to ensure an enterprise economic security.

Keywords: economic security, enterprises, SWOT-analysis, risks, external environment, internal environment.

Обеспечение экономической безопасности является одной из значимых составляющих конкурентоспособности отечественных предприятий и развития экономики страны в целом. На государственном уровне экономическая безопасность рассматривается как состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз [1]. Что касается экономической безопасности предприятия, то это определение законодательно не закреплено, а в научной литературе общий подход к его трактовке отсутствует. С одной стороны, обеспечение экономической безопасности предприятия включает в себя необходимость создания системы мер, которые позволят снизить уровень угроз и вероятность нанесения ущерба основным сферам его деятельности – финансовой, производственной, социальной и экологической. С другой стороны, поддержание экономической безопасности должно быть ориентировано на наиболее эффективное использование ресурсов предприятия с целью создания условий его стабильного функционирования и недопущения существенных отклонений фактических экономических показателей от плановых и нормативных [2, р. 1163]. Кроме того, для успешного функционирования в долгосрочной перспективе предприятие должно уметь предугадывать трудности, которые могут возникнуть на его пути, и учитывать новые возможности, которые могут открыться для него в будущем [3, с. 88].

Отсутствие четкой системы показателей для оценки экономической безопасности предприятий является практической проблемой [4, р. 488]. В этом смысле весьма полезным может быть использование SWOT-анализа, который позволяет принять во внимание факторы дестабилизации экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Основной целью SWOT-анализа (от английского: Strength – сила, Weakness – слабость, Opportunity – возможность, Threats – угрозы) является систематизация факторов, влияющих на принятие бизнес-решений или разработку бизнес-стратегии предприятия. SWOT-анализ включает в себя исследование внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на деятельность предприятия. Ко внутренним факторам относятся сильные стороны предприятия, дающие ему преимущества на рынке, и слабые стороны, над которыми необходимо работать. Внешние факторы представляют из

себя возможности, имеющиеся у предприятия на момент проведения анализа, и угрозы, с которыми оно может столкнуться при осуществлении деятельности.

SWOT-анализ используется как элемент стратегического менеджмента или в качестве самостоятельного инструмента при принятии решений, в основе которых лежит:

- создание, введение в ассортимент и продвижение нового продукта или услуги;
- найм сотрудников, их повышение в должности и другие кадровые перестановки;
- поиск возможностей улучшения обслуживания клиентов;
- осуществление инвестиций в новые технологии, в том числе с целью повышения производительности труда;
- внедрение инноваций в бизнес-процессы и бизнес-среду;
- разработка новых стратегий для повышения конкурентоспособности или эффективности предприятия;
- расширение бизнеса или перенос его в другие регионы;
- охват новых рынков и т.п.

Основные факторы, которые предприятию следует учитывать при проведении SWOT-анализа, представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Факторы, учитываемые при проведении SWOT-анализа	
Внутренние факторы	Внешние факторы
Сильные стороны	Возможности
Слабые стороны	Угрозы
Производственно-технологическая база предприятия Интеллектуальная собственность и ее защищенность Узнаваемость бренда предприятия Кадровый состав предприятия (возраст, квалификация, текучесть, работоспособность, личные качества) Уровень заработной платы сотрудников предприятия по отношению к среднему уровню по отрасли или экономике в целом Состояние внутреннего бизнес-климата Финансовое состояние предприятия Общая конкурентоспособность предприятия Характер взаимоотношений с поставщиками и покупателями	Инфраструктура страны и региона ведения бизнеса Уровень инфляции Инвестиционный климат Уровень конкуренции Уровень доходов населения Состояние и перспективы отрасли Развитие коррупции Доступность финансирования и величина процентной ставки по заемным средствам Государственная поддержка бизнеса Законодательные ограничения Отраслевые особенности управления ресурсами и затратами Географические и территориальные особенности Геополитические факторы

Источник: составлено автором по материалам исследования

Следует заметить, что универсального набора факторов, подходящих для анализа любого предприятия, не существует. Выбор рассматриваемых факторов в

каждом конкретном случае будет зависеть от специфики бизнеса и текущих условий его функционирования. Например, в настоящий момент ключевое значение для предприятия имеет степень его вовлеченности в экспортно-импортные операции, а еще совсем недавно ведущую роль играли возможности внедрения в деятельность удаленных бизнес-процессов.

При применении SWOT-анализа для обеспечения экономической безопасности предприятие должно определять не только направление воздействия факторов – положительное или отрицательное – но и силу их воздействия, с целью своевременного распознавания угроз и недопущения превращения их в системные. Для этого необходимо обозначить границы между положительным и отрицательным воздействием каждого фактора, т.е. пороговые значения того или иного показателя в системе показателей безопасности.

При проведении SWOT-анализа предприятие может использовать различные источники информации. Для фиксации внутренних факторов используются бухгалтерская, управленческая и прочая внутренняя документация предприятия; информация, генерируемая сотрудниками предприятия; сведения, получаемые от клиентов предприятия; результаты внедрения и использования системы КРІ. Информация о внешних факторах может быть получена на основе таких источников, как отраслевые отчеты, статистические сводки, законодательные акты, Интернет-сайты конкурентов и др.

Для проведения SWOT-анализа предприятие может привлекать опытных членов трудового коллектива, включая не только управленческий персонал, но и работников, непосредственно занятых в производственном процессе. Это позволит систематизировать различные точки зрения и подходы к решаемым задачам.

Хотя SWOT-анализ удобен для исследования факторов, как в положительном ключе влияющих на успешность деятельности предприятий, так и угрожающих их экономической безопасности, у него есть ограничения в применении.

Как бы ни была сильна команда предприятия, привлекаемая для проведения SWOT-анализа, она не сможет предусмотреть влияние абсолютно всех факторов. Так, например, невозможно было спрогнозировать введение ограничений, связанных с Covid-19, или масштабы санкций, введенных против нашей страны после начала специальной военной операции. Кроме того, следует учитывать субъективность мнений и сложность установления пороговых значений для показателей, не имеющих количественной оценки.

Помимо SWOT-анализа существуют его модификации, которые предприятия также могут успешно использовать в зависимости от стоящих перед ними целей. Например, SOAR-анализ исследует сильные стороны, возможности, активы и риски предприятия; NOISE-анализ фокусируется на потребностях, возможностях, путях улучшения, сильных сторонах предприятия и нехарактерных чертах всех перечисленных элементов.

SWOT-анализ – это действенный инструмент стратегического менеджмента, используемый предприятиями для обеспечения экономической безопасности. В ходе анализа предприятие имеет возможность выявить не только будущие угрозы экономической безопасности предприятия, но также их направление и характер

воздействия. SWOT-анализ помогает дать ответ на вопрос: «Где предприятие находится в данный момент времени?» и определить критические внутренние и внешние факторы. Анализ обеспечивает многосторонний подход к рассмотрению существующих возможностей и потенциальных угроз предприятия, выявляет его конкурентные преимущества в сопоставлении с негативными факторами, которые могут помешать предприятию добиться поставленных целей.

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41921/page/1> (дата обращения: 05.05.2023 г.)
2. Manyeva V.A., Naumova O.A., Sotskova S.I. (2018) Development Of Methods For Monitoring Economic Security of An Economic Entity. International Scientific Conference – Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development. P. 1158-1168. <https://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2019.03.117>
3. Михайлова А. Е., Мушкарова О. М., Петрова Е. М. Использование инструментария SWOT-анализа для обеспечения экономической безопасности предприятия // Петербургский экономический журнал. 2021. №1. С. 86-94. <https://dx.doi.org/10.24411/2307-5368-2020-10060>
4. Tokhirov A.T., Djumaniyozova M.R., Mukhammadiev N.I. (2022) Methods of Using Swot Analysis in Estimating the Economic Security of the Enterprise. European Multidisciplinary Journal of Modern Science. 6, p. 488–491. <https://emjms.academicjournal.io/index.php/emjms/article/view/439> (дата обращения: 21.04.2023).

УДК 346.52

КОМПЛАЕНС В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ

COMPLIANCE IN THE SYSTEM OF CORPORATE MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY

С.В. Салита, И.В. Иванюк

S.V. Salita, I.V. Ivanyuk

*ФГБОУ ВО «Луганский государственный университет имени Владимира
Даля»*

*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Dalia Lugansk
State University*

Аннотация: статья посвящена актуальным вопросам в сфере обеспечения финансовой безопасности предприятий. Рассмотрены научные подходы к толкованию корпоративного управления, выполняющего функцию комплаенс контроля. Также отмечается, что в научной литературе исследуется преимущественно вопросы антимонопольного и налогового комплаенса. Установлено, что для обеспечения финансовой безопасности предприятия существует необходимость введения комплаенса безопасности, который предполагает защищенность

интересов предприятия от внешних и внутренних нарушений нормативных и правовых актов, стандартов.

Ключевые слова: корпоративное управление, финансовая безопасность, комплаенс, предприятие, антимонопольный комплаенс, налоговый комплаенс, комплаенс-риск.

Abstract: the article is devoted to topical issues in the field of ensuring the financial security of enterprises. Scientific approaches to the interpretation of corporate governance, which performs the function of compliance control, are considered. It is also noted that in the scientific literature, the issues of antimonopoly and tax compliance are mainly studied. It has been established that in order to ensure the financial security of the enterprise, there is a need to introduce security compliance, which implies the protection of the interests of the enterprise from external and internal violations of regulatory legal acts and standards.

Keywords: corporate governance, financial security, compliance, enterprise, antimonopoly compliance, tax compliance, compliance risk.

Внедрение в практику отечественных предприятий комплаенс-системы в современных тенденциях развития экономики выступает новым и динамично развивающимся процессом, что обусловлено наряду с усилением международных требований к открытости, прозрачности и этичности корпоративного менеджмента, важностью и превентивной значимостью управленческих мер в сфере соблюдения законодательных норм.

Вопросами разработки организационно-методических рекомендаций по реализации комплаенс-системы, в частности, комплаенс-контроля, в деятельности предприятий в условиях динамично меняющейся внешней экономической среды занимаются многие ученые, такие как В.В. Кванина, М.М. Коростелкин, О.Н. Кадышева, В.О. Кожина, К.Д. Павленок, С.А. Плетюхина, О.Р. Скопенко, В.И. Тихон, С.Н. Кашурников [1-11]. Однако в связи с трансформацией мировой финансовой системы и стремительным ростом потенциальных внутренних и внешних угроз в деятельности предприятий актуальным и дискуссионным вопросом как в зарубежных, так и российских научных кругах остается становление комплаенс-системы в системе корпоративного управления финансовой безопасностью.

Цель статьи состоит в обосновании необходимости внедрения в практику предприятий комплаенс-системы, позволяющей обеспечить их финансовую безопасность.

Тенденции развития деятельности любого предприятия зависят от эффективности корпоративного управления этого субъекта хозяйствования. При этом особую важность играет обеспечение доверия со стороны контрагентов, инвесторов и клиентов, что придает последним уверенности в том, что предприятие ведет свою деятельность в соответствии с нормами законодательства, стандартов, финансовой безопасности, безопасности качества изготовленной продукции и т. п. То есть надежность предприятия предоставляет контрагентам, инвесторам и клиентам уверенности в добросовестной деятельности такого предприятия и гарантии для подписания с ним договоров, финансирования со стороны инвесторов и т. п. Такой успешный имидж предприятия формируется в результате эффективного корпоративного управления, предусматривающего применение

надежных механизмов управления и контроля, открытости и прозрачности в деятельности, защиты прав инвесторов и т. д.

Исследуя сущность определения «корпоративное управление» в научной литературе стоит отметить, что корпоративное управление – это многоаспектное явление, которое касается всех сфер деятельности предприятия. Многие ученые под корпоративным управлением понимают регламентированный механизм обеспечения защиты и учет интересов основных групп социальных агентов-участников корпоративных отношений с целью обеспечения максимально возможной социально-экономической результативности деятельности предприятия [3].

Однако, учитывая то, что корпоративное управление осуществляют определенные субъекты на предприятии, важно отметить, что корпоративное управление – это руководство деятельностью через органы управления с использованием разработанных методов и направлений, с помощью которых осуществляется контроль за деятельностью предприятия и достижением его цели, выполнением поставленных задач, осуществлением финансовых операций, а также руководство в сфере обеспечения соответствия законодательным требованиям.

Эффективность корпоративного управления является абстрактным понятием, поэтому в научной практике сформировалось несколько подходов к его толкованию, среди основных из которых можно выделить целевой, системный, внутриорганизационный и конкурентный подходы. В контексте темы нашего исследования целесообразным будет рассмотреть системный подход к определению эффективности корпоративного управления. Системный подход предусматривает критерии, в соответствии с которыми обеспечивается развитие предприятия в долгосрочном периоде, сохраняя стабильность внутреннего потенциала и успешно взаимодействуя с внешней средой. Следовательно, содержание системного подхода позволяет констатировать, что эффективность управления достигается при условии качественной работы каждого элемента системы корпоративного управления и предприятия в целом.

С целью построения на предприятиях механизма корпоративного управления мировая практика предлагает использование концепции «трех линий защиты», которая координирует процессы управления рисками и внутреннего контроля с помощью точного определения и разграничения соответствующих функций и обязанностей. Согласно этой концепции, основными функциями второй линии защиты предприятия является установление определенных подразделений, осуществляющих контроль за деятельностью, таких как риск-менеджмент, управление бизнес-процессами, служба безопасности и комплаенс.

Современное состояние теоретических исследований и практических разработок в сфере комплаенса как относительно нового направления менеджмента предприятий отражают отдельные публикации отечественных и зарубежных ученых, преимущественно касающиеся сферы банковской, фармацевтической, а также деятельности крупных машиностроительных, энергетических, сельскохозяйственных корпораций, образовательных и медицинских учреждений [1, 2, 5, 7]. Как показано в работах отдельных ученых [4, 6], соответствие законам,

правилам и стандартам в сфере комплаенса обычно касается таких вопросов, как выполнение соответствующих стандартов поведения на рынке, управление конфликтами интересов, справедливое отношение к клиентам. В то же время разработка документов и процедур, обеспечивающих деятельность предприятий согласно требованиям законодательства, предотвращения рисков, информации, противодействие коррупции, развитие культуры управления и установление этических норм поведения сотрудников и т.п. являются составляющими внедрения типовых бизнес-процессов предприятий, освещаемых в исследованиях [8-9].

В современных источниках литературы система мер, направленных на достижение указанной цели, характеризуется термином «комплаенс», который в отличие от традиционных управленческих мер заключается в функционировании предприятия соответственно установленным принципам и определениям, внутренней политике и процедурам, основанным на требованиях местного законодательства и распространенной международной практики ведения бизнеса.

Как составляющая системы менеджмента комплаенс-система формирует комплекс встроенных в процессы хозяйственной деятельности предприятий видов контроля, документов, технических средств, соответствующих внешним и внутренним нормативам и требованиям.

В научной литературе комплаенс подразделяется на определенные виды, основными из которых являются антимонопольный и налоговый комплаенс. В исследованиях В.В. Кваниной антимонопольный комплаенс рассматривается как система внутреннего обеспечения соответствия деятельности предприятия требованиям антимонопольного законодательства. Исходя из этого определения, можно сформулировать задачу такого комплаенса, заключающуюся в выявлении рисков нарушения антимонопольного законодательства, управлении этими рисками, контроле за выполнением мероприятий, направленных на их устранение и оценку эффективности функционирования предприятия при соблюдении норм антимонопольного законодательства. Однако автор отмечает, что, как и в любой другой внутренней системе контроля, важной предпосылкой введения комплаенса является заинтересованность руководства предприятия в его эффективной работе и в функционировании такой системы на основе принципов информационной открытости, последовательности и непрерывности [2].

Налоговый комплаенс – это система мер, целью которых является соблюдение предприятием как налогоплательщиком требований законодательства по уплате единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, налоговое законодательство, а также надлежащая и своевременная уплата налогов, сборов и других платежей.

При этом ученые А.Н. Соколов и М.М. Коростелкин [5, 8] отмечают, что система-комплаенс позволяет минимизировать риски несоблюдения плательщиками требований налогового законодательства, максимально упростить представление отчетности и уплату налогов, что содействует решению проблем и устранению препятствий в обеспечении налоговой безопасности, а также установлению между предприятиями и государством отношений, основанных на доверии и партнерстве.

По нашему мнению, для эффективного корпоративного управления недостаточно введение только антимонопольного и налогового комплаенс-контроля. В условиях растущих угроз внешней и внутренней среды деятельности предприятия, которые оказывают прямое влияние на систему стабильного и эффективно используемого финансового обеспечения, целесообразным будет внедрение комплаенса безопасности как фактора обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Внедрение в практику комплаенса финансовой безопасности, который, по нашему мнению, должен предусматривать выполнение норм и стандартов формирования оптимальной структуры источников финансирования, инвестиционного портфеля, оптимизации денежных потоков, управления финансовыми результатами в соответствии с действующим законодательством, позволит достичь и поддерживать устойчивый финансовое состояние, на основе постоянного контроля и оценки финансовых рисков. В свою очередь, комплаенс финансовой безопасности выступает одной из форм обеспечения финансовой безопасности, поскольку фактически предполагает проверку предприятия на соответствие определенному устойчивому финансовому состоянию.

В связи с этим предлагается определять понятие финансовый комплаенс как защищенность жизненно важных интересов предприятия от внешних и внутренних нарушений законов, нормативных правовых актов, стандартов, учредительных и внутренних документов предприятия путем определения, оценки и максимального уменьшения (устранения) комплаенс-рисков. Такого рода определение позволяет, во-первых, показать динамичность комплаенса безопасности в пространстве и времени; во-вторых, определить важность как внутренних, так и внешних факторов влияния на уровень комплаенса безопасности; в третьих, показать тесное взаимодействие на правовой основе государственной и корпоративной систем обеспечения финансовой безопасности; в-четвертых, определять в качестве основного инструмента комплаенс безопасности предприятия наличие и уровень комплаенс-рисков.

Таким образом, в целях обеспечения финансовой безопасности предприятий существует необходимость введения комплаенса как одной из функций эффективного корпоративного управления. Практическая реализация такого процесса возможна только при наличии заинтересованности руководства в эффективной работе предприятия и в функционировании системы менеджмента на основе принципов информационной открытости, прозрачности, последовательности и непрерывности. Функционирование комплаенс-системы служит подтверждением того, что предприятие отвечает требованиям стандартов и правилам, устанавливаемым законодательством в сфере финансовых отношений.

Список использованной литературы:

1. Кадышева О.Н. Комплаенс-система как инструмент контроля в практике менеджмента / О.Н. Кадышева // Вестник Российского университета кооперации. – 2019. – № 2(36). – С. 61-63.

2. Кванина В.В. Антимонопольный комплаенс и его правовая природа / В.В. Кванина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». – 2019. – Т. 19. – № 1. – С. 46–52.
3. Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компаний / В. Клейнер // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 32-48.
4. Кожина В.О. Комплаенс-контроль в деятельности организаций. Экономика: вчера, сегодня, завтра / В.О. Кожина. – 2019. – Т. 9. – № 11-1. – С. 166-172
5. Коростелкин М.М. Налоговый комплаенс как система подтверждения достоверности расчета налоговых обязательств / М.М. Коростелкин // Управленческий учет. – 2014. – № 11. – 76 с.
6. Павленок К.Д. Комплаенс-контроль как инструмент противодействия коррупции и обеспечения экономической безопасности / К.Д. Павленок // Плехановский барометр. – 2020. – № 2. – С. 40-42.
7. Плетюхина С.А. Комплаенс в системе внутреннего контроля организаций различных форм собственности / С.А. Плетюхина // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2020. – № 19(35). – С. 126-132.
8. Соколов А.Н. Налоговый комплаенс: значение и структура системы / А.Н. Соколов // Вопросы российской юстиции. – 2022. – №17. – С. 419-433.
9. Скопенко О.Р. Проблемы и перспективы реализации системы «комплаенс-контроля» в современном российском бизнесе / О.Р. Скопенко // Тенденции развития науки и образования. – 2019. – № 50-6. – С. 63-67.
10. Тихон В.И. Основы формирования системы управления рисками на основе комплаенс-контроля в деятельности хозяйствующего субъекта / В.И. Тихон, С.Н. Кашурников // Совершенствование методологии и организации научных исследований в целях развития общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 96-107.
11. Черняков М.К. Комплаенс-контроль как инструмент экономической безопасности / М.К. Черняков, С.М. Терещенкова // Управление социально-экономическими системами: теория, практика. Материалы Международной научно-практической конференции. Казань. – 2019. – С. 281-283.
12. Чирков Д.А. Основы развития комплаенс-контроля в кредитных организациях / Д.А. Чирков // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 12-3(58). – С. 141-144.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ
ИНФОРМАЦИИ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

FEATURES OF THE FORMATION OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL
INFORMATION ON INCOME AND EXPENSES ON THE EXAMPLE OF A
CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISE

Д.К. Сорокина

D. K. Sorokina

Научный руководитель: Ковальская М.В.

Scientific supervisor: Kovalskaya M.V.

*Бюджетное учреждение высшего образования Ханты-Мансийского
автономного округ -Югры «Сургутский государственный университет»*

*Budgetary Institution of Higher Education of Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug -
Yugra "Surgut State University"*

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос формирования учетно-аналитической информации о доходах и расходах на примере предприятия строительной отрасли, которые имеют ряд особенностей, вытекающих из особенностей бухгалтерского учета в строительстве, а также из договоров, которые могут учитываться вместе или отдельно, при выполнении определенных условий. Сделан вывод о том, что своевременная бухгалтерская и аналитическая информация обеспечивает основу для принятия правильного и эффективного управленческого решения.

Ключевые слова: доходы, расходы, бухгалтерский учет, учетно-аналитическая информация, строительные организации.

Abstract. The article considers the issue of formation of accounting and analytical information on income and expenses on the example of a construction industry enterprise, which have a number of features arising from the features of accounting in construction, as well as from contracts that can be accounted for together or separately, if certain conditions are met. It is concluded that timely accounting and analytical information provides the basis for making a correct and effective management decision.

Keywords: income, expenses, accounting, accounting and analytical information, construction organizations.

Строительство, как отрасль материального производства, характеризуется затяжным циклом производства строительной продукции, спецификой конечной продукции, высокой материалоемкостью, участием множеством хозяйствующих субъектов, что оказывает значительное влияние на методiku формирования учетно-аналитической информации о доходах и расходах организации. Так как затяжной цикл производства строительной продукции влияет на методологию бухгалтерского учета.

Осуществляя учет доходов и расходов, строительные организации руководствуются следующими нормативно-правовыми актами:

1. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 9/99 «Доходы организации».

2. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 10/99 «Расходы организации».

Но в том случае, если договор строительного подряда, длительность выполнения которого более одного отчетного года, то есть договор носит долгосрочный характер или сроки начала и окончания договора приходятся на разные отчетные даты, то хозяйствующий субъект должен вести учет согласно ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».

Уточним по поводу договора сроки начала и окончания, которого приходятся на разные даты. В данном случае, даже если договор строительного подряда не носит долгосрочный характер, но его сроки начала и окончания приходятся на разные отчетные даты (например, с 01.11.2022 по 30.02.2023), то подрядчик должен учитывать доходы и расходы согласно ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».

В строительной организации учет доходов и расходов ведется отдельно по каждому исполняемому договору. Если одним договором предусмотрено строительство несколько объектов для одного или нескольких заказчиков по единому проекту, то строительство каждого объекта рассматривается как отдельный договор, но при соблюдении следующих условий:

1. На строительстве такого объекта имеется техническая документация.
2. Могут быть достоверно определены доходы и расходы по каждому из них [1].

Например, заключен договор генподряда на строительство жилого микрорайона, которое осуществляется по единому проекту. При этом на строительство жилого здания и объекта инфраструктуры имеется техническая документация и смета, определяющая цену строительства каждого объекта. В этом случае бухучет у генподрядчика должен быть организован по каждому объекту.

Также два и более договоров, которые заключены организацией с одним или несколькими заказчиками, могут рассматриваться, как один договор при соблюдении одновременно двух условий:

1. В силу взаимосвязи отдельные договоры фактически относятся к единому проекту с нормой прибыли, определенной в целом по договорам.
2. Договоры исполняются одновременно или последовательно (непрерывно следуя один за другим) [1].

Например, строительная организация по нескольким договорам является подрядчиком на строительство домов в коттеджном поселке. Строительство коттеджей осуществляется по одному проекту и ведется одновременно. У подрядчика не возникает обязанности ведения раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по этим договорам, и в целях бухгалтерского учета их можно объединить в один договор.

Выручка и расходы по договору строительного подряда будут признаваться в зависимости от того, можно ли достоверно определить финансовый результат выполнения договора на отчетную дату. В том случае, если возможно достоверно определить финансовый результат, то выручка и расходы признаются способом «по мере готовности». Если невозможно определить финансовый результат, то

выручкой будет признаваться сумма равная сумме понесенных расходов, которые в этот отчетный период считаются возможными к возмещению.

Способ «по мере готовности» предусматривает, что выручка и расходы по договору определяются исходя из подтвержденной организацией степени завершенности работ на отчетную дату. То есть доходы и расходы отражаются в отчете о прибылях и убытках в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы независимо от того, должны они или нет предъявляться к оплате заказчику до полного завершения работ [2].

Для признания выручки по договору и расходов по договору способом "по мере готовности" организация может использовать следующие способы определения степени завершенности работ по договору на отчетную дату:

- По доле выполненного на отчетную дату объема работ в общем объеме работ по договору. Например, путем экспертной оценки объема выполненных работ или путем подсчета доли, которую составляет объем выполненных работ в натуральном выражении (в километрах дорожного полотна, кубометрах бетона и т.п.) в общем объеме работ по договору.

- По доле понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору. Например, путем подсчета доли понесенных расходов в натуральном и стоимостном измерителе в расчетной величине общих расходов по договору в том же измерителе.

При определении степени завершенности работ по договору на отчетную дату по доле понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору:

- Понесенные на отчетную дату расходы подсчитываются только по выполненным работам. Расходы, понесенные в счет предстоящих работ по договору (например, стоимость материалов, переданных для выполнения работ, но еще не использованных для исполнения договора, арендная плата, перечисленная в отчетном периоде, но относящаяся к будущим отчетным периодам), и авансовые платежи организациям, выступающим в качестве субподрядчиков по договору, не включаются в сумму понесенных на отчетную дату расходов.

- Расчетная величина общих расходов по договору исчисляется как сумма всех фактически понесенных на отчетную дату расходов и расчетной величины расходов, которые предстоит понести для завершения работ по договору.

Далее стоит рассмотреть первичными документы, на основании которых ведется бухгалтерский учет доходов и расходов, так как с неё начинает формироваться учетно-аналитическая информации о доходах и расходах.

Первичная бухгалтерская информация является особенностью учета в строительных организациях, так как в число основных документов входят не только акты и составленные к ним счета-фактуры, но и справки, сметы, журналы и др. При проверке и принятии к учету первичной документации важно проверять ее соответствие нормативным требованиям и принятым стандартам. В связи с тем, что согласно пункту 1 статьи 252 Налогового Кодекса расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, понесенные налогоплательщиком, то есть оформленные в соответствии с законодательством

Российской Федерации, объем, стоимость строительных работ должны подтверждаться первичной документацией, оформленной в соответствии с Требованиями утвержденными в Постановлении Постановлением Госкомстата России от 11.11.1999 N 100 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ".

Первичными документами, являющимися основаниями для отражения выручки от реализации работ, являются подписанный акт приемки законченного строительством объекта по формам КС-11 и КС-14, подписанный приемочной комиссией, но это два разных документа [3].

Акт КС-11 является своего рода приемо-сдаточным документом, подписываемым исполнителем и заказчиком подрядных работ при завершении строительства.

Акт КС-14 является одним из основных документов при оформлении разрешения на выдачу компетентными органами решения о вводе объекта недвижимости в действие. То есть акт КС-11 подтверждает факт окончательной приемки заказчиком выполненных подрядных работ по договору. КС-14, кроме вышеуказанного, еще и засвидетельствует факт ввода объекта в эксплуатацию. На его основании составляется форма ОС-1а «Акт о приеме-передаче здания (сооружения)» и делается у заказчика бухгалтерская запись: Дебет 01 «Основные средства» Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы» [4].

При сдаче выполненных этапов незавершенных работ, а также законченных конструктивных элементов оформляется акт приемки выполненных работ по форме КС-2. Акт составляется на основании данных Журнала учета выполненных работ по форме КС-6а в необходимом количестве экземпляров. Акт подписывается уполномоченными представителями сторон, имеющими право подписи.

Далее составляется справка о стоимости выполненных работ по форме КС-3, на основании которой и заказчик, и генподрядчик отражают у себя в учете объем выполненных и сданных строительных работ. Она составляется отдельно по работам, выполненным самой организацией, и по тем, которые выполнили субподрядные организации. Данная справка составляется на основании акта о приемке выполненных работ.

Регистром бухгалтерского учета выполненных работ, то есть накопительным документом является журнал учета выполненных работ о ранее упомянутой форме КС-6а. Журнал учета ведется по каждому объекту строительства на основании замеров выполненных работ и единых норм и расценок по каждому конструктивному элементу или виду работ.

Также стоит сказать, об общем журнале работ по форме КС-6. На первый взгляд может показаться, что формы КС-6 и КС-6а это одно и то же, но это не так. Их названия похожи, но по содержанию и назначению – это абсолютно разная документация. Форма КС-6 представляет собой общий журнал, в котором собрана информация о заказчике, подрядной организации, о исполнителях работ, о промежуточных актах (в которых собрана информация об этапах строительства).

Стоит отметить, что данный первичный документ нужно заверить в надзорной инстанции [5].

Итак, журнал по форме КС-6 является документом, который свидетельствует об основных этапах строительства, об осуществляющем строительном контроле и т.д., то есть это больше строительный документ, отслеживающий историю строительства. А форма журнала КС-6а – это больше финансовый документ, который определяет объемы выполненных работ и их стоимость по данным сметной документации на строительство.

После информация также попадает в шахматную ведомость и оборотно-сальдовую ведомость, которые мы рассматривали выше. А далее отражаются в бухгалтерской (финансовой) отчетности, откуда потом берутся данные и анализируются.

Условия договора строительного подряда могут быть различны, соответственно и учет выручки от реализации продукции и финансового результата строительной организации необходимо организовывать исходя из конкретной ситуации. Возможны два варианта:

1. Незавершенный объект строительства может учитываться по производственной себестоимости на балансе подрядной строительной организации до момента его полного завершения, а право собственности на объект переходит к заказчику по мере окончания всех работ.

2. Подрядчик списывает стоимость выполненных работ со счета 20 "Основное производство" на счет 46 "Выполненные этапы по незавершенным работам" и формирует финансовый результат по мере их сдачи заказчику. В этом случае собственности на указанные работы переходит к заказчику после их сдачи ему подрядчиком.

Если применяется первый вариант, то объект строительства учитывается на балансе подрядчика до момента его полного завершения, а право собственности на него переходит к заказчику по мере окончания всех работ, расходы подрядчика формируются с учетом всех фактически имевших место расходов, связанных с осуществлением строительных работ по договору строительного подряда. Расходы формируются по объектам учета с начала исполнения договора строительного подряда до момента завершения работ, то есть до полного расчета по законченному объекту строительства и передачи его заказчику [1]. Порядок учета доходов и расходов в данном случае в строительной организации будет такой же, как мы приводили выше порядок учета доходов и расходов по обычным видам деятельности.

При учете финансового результата по стоимости отдельных выполненных работ по мере их готовности применяется счет 46 "Выполненные этапы по незавершенным работам". Практика показывает, что в тех случаях, когда процесс выполнения работ выходит за рамки одного отчетного (налогового) периода, целесообразно учет финансовых результатов подрядной строительной организации вести по стоимости отдельных выполненных работ по мере их готовности с применением счета 46 "Выполненные этапы по незавершенным работам".

Стоит отметить, что в момент сдачи заказчику отдельных этапов работ подрядчик отражает выручку. Необходимость этого обусловлена тем, что право собственности на выполненные этапы строительных работ переходит к заказчику.

Для отражения в учете не предъявленной к оплате начисленной выручки и завершенных и принятых заказчиком работ по договору к счету 46 "Выполненные этапы по незавершенным работам" открываются следующие субсчета:

- 46.1 «Не предъявленная к оплате начисленная выручка».
- 46.2 «Не принятые заказчиком законченные этапы работ».

На практике используют оба субсчета или только один из них в зависимости от установленного в договоре строительного подряда порядка оплаты и выполненных работ по договору или по завершении определенных этапов работ. В таблице 6 представим учет при использовании обоих субсчетов.

Как правило, один субсчет счета 46 "Выполненные этапы по незавершенным работам" используют, если между подписанием акта выполненных работ и датой предполагаемой оплаты заказчиком незначительный промежуток времени. Например, счет на оплату выставляется одновременно с подписанием акта. Так можно не использовать промежуточный счет 46.1 «Не предъявленная к оплате начисленная выручка», а сразу делать следующую бухгалтерскую запись на дату подписания акта выполненных работ (этапов) и выставления счета на оплату: Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит счета 46.2 «Не принятые заказчиком законченные этапы работ» [6].

Таблица 1 – Учет доходов и расходов от обычных видов деятельности в строительной отрасли

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит
1	2	3	4
На отчетную дату (на конец месяца)			
1	Отражена выручка отчетного периода по договору строительного подряда «по мере готовности»	46.2	90.1
2	Списаны расходы по выполненным работам	90.2	20
На дату подписания акта о выполненных работ (этапов)			
3	Работы приняты заказчиком	46.1	46.2
На дату выставления заказчику счета на оплату выполненных работ			
4	Предъявлены к оплате выполненные работы (на сумму, указанную в акте)	62	46.1

Прочие доходы и расходы отражаются в учете по той же схеме, что мы рассматривали в предыдущем параграфе.

Таким образом, особенности формирования учетно-аналитической информации напрямую зависят от особенностей бухгалтерского учета доходов и расходов. На особенности бухгалтерского учета доходов и расходов в

строительстве, следовательно, и на формирование учетно-аналитической информации влияют следующие особенности строительства: длительность производственного цикла, ценообразование, применяемое в строительстве, а также учет договоров, которые могут учитываться вместе или отдельно, при выполнении определенных условий.

Список использованной литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82067/b4c025f9945511bd2c9a79e689a42e4d271bf0b2/ (дата обращения 06.03.2023).

2. Учет по долгосрочным договорам [Электронный ресурс] // Клерк.ру. Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/235947/> (дата обращения 07.03.2023).

3. Тухватуллин Р.Ш., Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов в строительных организациях [Электронный ресурс] // КиберЛенинка. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/buhgalterskiy-i-nalogovyy-uchet-dohodov-i-rashodov-v-stroitelnyh-organizatsiyah-1> (дата обращения 07.03.2023).

4. Чем отличается форма КС-11 от КС-14. И для чего они нужны? [Электронный ресурс] // Клерк.ру. Режим доступа: <https://www.klerk.ru/buh/articles/531023/#:~:text=Основное%20отличие%20бланков%20КС-11%20и,установленным%20санитарным%20и%20строительным%20нормам> (дата обращения 07.03.2023).

5. Формы первичной документации в строительстве: КС-6 И КС-6а [Электронный ресурс] // Клуб Сметчиков. Режим доступа: <https://smetchik.com/info/articles/vidy-smetnoy-dokumentatsii/zhurnaly-ks-6-i-ks-6a/> (дата обращения 08.03.2023).

6. Учет договоров строительного подряда [Электронный ресурс] // Бухгалтерия.ру. Режим доступа: <https://www.buhgalteria.ru/article/uchet-dogorovov-stroitel'nogo-podryada> (дата обращения 08.03.2023).

Секция 5

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННЫЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ

СОБСТВЕННОСТЬ: АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ
ПРОЕКЦИИ

О.В. Асканова

**PROPERTY: PERCEPTION ANALYSIS IN SOCIO-CULTURAL
PROJECTION**

O.V. Askanova

*Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»*

*Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational
Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University*

Аннотация. В работе ставится цель исследовать традиции в определении происхождения собственности и эволюцию доминантных научных представлений о ней, а также специфичность восприятия прав собственности на Западе и в России. В процессе исследования генезиса феномена «собственность» автором установлено, что вопреки устойчивым сегодня стереотипам о естественности и неотчуждаемости права собственности, присущего человеку от рождения, в определении происхождения собственности отсутствует единство, что обуславливает и неодинаковые отношения к ней в разных культурах. Западный концепт собственности, базирующийся на принципах «священности» и «неприкосновенности» частной собственности, связан с постепенной ценностной инверсией в сознании западного человека. Западный рационализм стал толчком к формированию автономных от богословской этики представлений о собственности, получивших научное обрамление со стороны экономической мысли.

Придерживаясь позиции, что хозяйственное устройство есть воплощение неповторимых социокультурных особенностей, автор отвергает универсальность западного понимания собственности как культурно и идеологически неприемлемого для восточного менталитета, показывая своеобразие отношений к ней в русской культуре, сформированной на почве православия. В качестве основного вывода в работе отмечено, что отступление от собственной ценностной повестки может стать ключевым фактором деградации, продуцирующим экзистенциальные угрозы.

Ключевые слова: собственность, цивилизация, ценности, православная этика, хозяйство, трудовая теория, культура.

Abstract. The aim of the work is to explore the traditions in determining the origin of property and the evolution of dominant scientific ideas about it. The paper also examines the specificity of the perception of property rights in the West and in Russia. In the process of studying the genesis of the "property" phenomenon, the author found that despite the persistent stereotypes about the naturalness and inalienability of the property right inherent from birth, there is no unity in determining the origin of property, which also leads to an unequal attitude towards it in different cultures. The Western property concept, based on the "sanctity" and "inviolability" principles of private property, is associated with a gradual value inversion in the people's minds. Western rationalism has become an impulse for the formation of ideas about property that are independent of theological ethics and have received a scientific frame from economic thought.

Adhering to the position that the economic structure is the embodiment of unique socio-cultural features, the author rejects the universality of the Western understanding of property as culturally and ideologically unacceptable for the Eastern mentality, showing the originality of attitudes towards it in Russian culture, formed on the basis of Orthodoxy. As the main conclusion, the paper notes that deviation from one's own value agenda can become a key factor in degradation, producing existential threats.

Key words: property, civilization, values, Orthodox ethics, economy, labor theory, culture.

Современные экономические отношения крайне затруднительно представить без многих, ставших сегодня ключевыми, экономических категорий, постулирующих принципы организации хозяйственной деятельности, таких как конкуренция, прибыль, процент и др. В то же время обращение к генезису экономики (и как системы хозяйствования, и как области научного познания) показывает, что их восприятие на разных этапах эволюционного развития в разных культурах не было одинаковым и однозначным.

В череде фундаментальных понятий, определяющих функционирование любой социально-экономической системы, историко-культурная развёрстка которых позволяет усомниться в универсальности их ценности, важное место, на наш взгляд, должно быть отведено понятию «собственность». Еще с Великой французской революции до наших дней в качестве экономического мейнстрима, не подлежащей обсуждению общеизвестной истины, установилась точка зрения о священности и неприкосновенности собственности, провозглашённой естественным и неотъемлемым правом человека. Сообразно такому подходу собственность представляется как общечеловеческая ценность, признаваемая и разделяемая в одинаковой степени всеми, независимо от культурных, религиозных, социальных и др. особенностей различных человеческих сообществ. Однако подобные положения диссонируют с цивилизационной (культурно-исторической) теорией, преодолевающей ограниченность экономического детерминизма и исходящей из идеи культурного разнообразия, которая, таким образом, отрицает существование единой культурной истории человечества, общечеловеческой цивилизации. В этой связи универсализация по сути евроцентристского взгляда на собственность, наделение её естественными, а тем более священными свойствами, по мнению автора, может быть одним из инструментов западной ценностной экспансии, направленной на «слом» традиционных форм хозяйствования в разных культурных сообществах (цивилизациях).

Отмеченное выше актуализирует дискуссию вокруг такого краеугольного экономического понятия, как собственность в фокусе социокультурного анализа. В этой связи стоит признать, что, несмотря на всплеск в конце XX – начале XXI века исследований экономического развития в социокультурном контексте, уость евроцентристского взгляда на собственность по сей день остаётся не преодолённой. Однако новые актуальные вызовы, которые ставят современные российские реалии для экономической безопасности страны, требуют пересмотра сложившихся стереотипов экономического поведения, всё острее диктуя запрос на исследование фундаментальных экономических положений (к каковым, безусловно, относится

собственность) в ценностной проекции. Продолжая рассмотрение экономических категорий в духовно-нравственном контексте [1; 2; 3; 4], в рамках данной работы автор ставит цель исследовать традиции в определении происхождения собственности и эволюцию доминантных научных представлений о ней, а также специфичность восприятия прав собственности на Западе и в России. Методологическая база работы строится на использовании компаративистского подхода, призванного выявить различия в ценностных платформах разных культурных сообществ, что не может не влиять на самобытность их хозяйственного устройства. В качестве рабочей гипотезы исследования проводится мысль, что универсализация западного концепта собственности, безусловное принятие собственности как естественного, священного и неотчуждаемого права не совместимо с русской культурной традицией, что, в конечном итоге, продуцирует фундаментальные риски и угрозы экономической стабильности страны, оставляя неразрешённым вопрос легитимности крупной частной собственности.

Современную модель мироустройства невозможно представить без такого важнейшего феномена и института, каковым, безусловно, является собственность. Этим понятием помимо экономики оперируют такие области знания, как право, социология, философия, и даже психология, что ставит вопрос об источниках происхождения этой краеугольной категории. Это особенно интересно, поскольку вопреки устойчивым сегодня стереотипам о естественности и неотчуждаемости права собственности, присущего человеку от рождения, у многих народов существуют легенды о времени процветания («золотом веке») человечества, когда оно существовало без собственности. Основные традиции в определении происхождения собственности сведены на рисунке 1, из которого не прослеживается однозначности в ответе на вопрос о её генезисе.

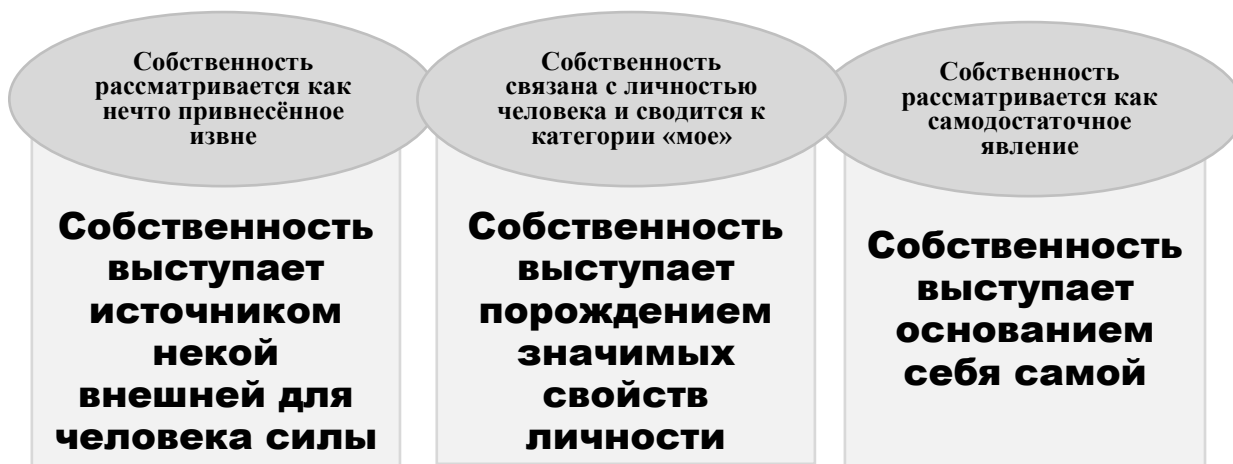


Рис. 1. Основные традиции в определении происхождения собственности

Представленные на рисунке первый и второй подходы показывают наличие двух противоположных традиций в определении происхождения собственности, что не может не сказываться на отношении к ней в разных культурах. Если в рамках первого подхода собственность рассматривается как нечто, данное человеку извне (Богом, правом, общественным договором), то в основание второго положен взгляд,

сообразно с которым собственность связывается с личностью самого человека. При этом здесь отсутствует однозначность позиций в отношении свойств личности, способных породить собственность (физиологические потребности, целесообразная деятельность человека, дух и воля человека и др.). Третий подход, согласно которому собственность есть самодостаточное явление, не нуждающееся в установлении причины, получил незначительную распространённость в силу его невнятности.

Научное осмысление феномена собственности началось ещё в древности, многие исследователи связывают его с античной Грецией. В.В. Панин, рассматривая развитие научных представлений о собственности, отмечает вклад античных философов в изучение проблемы «взаимосвязи собственности с хозяйственными и правовыми отношениями» и раскрытие её социальной роли [5, с. 28]. Обращение древнегреческих философов к тематике собственности не обошло проблему справедливости появления права на собственность, особенно на частную собственность. Уже у античных философов обнаруживается противоположность взглядов на происхождение частной собственности и отношение к ней, что особенно выпукло проявляется в позициях Аристотеля и его учителя Платона. Если Аристотель оправдывал частную собственность, видя её происхождение в самой природе человека и его любви к себе, то в платоновском понимании частной собственности просматривается скорее негативная коннотация. В отличие от своего ученика, Платон отдавал приоритет общей собственности, которая, по его мнению, купирует причины разногласий, вызываемых частной собственностью.

Идеологические разногласия двух величайших античных мыслителей задали траекторию философских изысканий на последующие тысячелетия. В дальнейшем любые теории собственности апеллировали или к Аристотелю, или к Платону, концентрируя внимание либо на видимой пользе от признания частной собственности, либо на нравственных основаниях для её отмены. Забегая вперёд отметим, что различие платоновских и аристотелевских воззрений, в том числе и в отношении собственности, вылилось далее в полярность позиций по выстраиванию бытия у двух ветвей христианства. В.Э. Багдасарян в этой связи точно подмечает, что в основу католической теологии легли принципы аристотелизма, предопределив «рационализм и прагматику мышления западного человека». Православная же теология и философия Отцов Церкви, сыгравшая выдающуюся роль в развитии православной культуры (в том числе культуры ведения хозяйства), строилась на принципах платоновского учения, обусловив «иррационализм и историософичность русской мысли» [6, с.12].

С возникновением христианства, ставшего мощнейшим идейным течением, определившим культуру и форму сознания людей и задавшим вектор цивилизационного развития, как бесспорная истина утвердилось представление о Боге как едином истинном Владыке Вселенной. В данной парадигме право собственности для любого христианина не могло трактоваться иначе, как с точки зрения отношения этого права к верховной Божеской воле. «Мысль о верховном владычестве в мире Бога», обуславливающим относительное обладание человека

чем-либо, проходя через и Ветхий, и Новый Завет, и апостольские писания, становится фундаментом учения первых христианских апологетов, что было обстоятельно показано В.И. Экземплярским [7]. В обширном исследовании, посвященном богословской оценке собственности, В.И. Экземплярский приводит изрядное количество цитат из учений церковных писателей и Святых отцов III-V вв.: Тертуллиана, Климента Александрийского, Киприана Карфагенского, Григория Богослова, Василия Великого, Иоанна Златоуста, Амвросия Медиоланского, блж. Августина, блж. Иеронима и др., из которых однозначно следует, что первым долгом для христианина должно быть распоряжение собственностью сообразно с волей Бога. В.И. Экземплярским убедительно проиллюстрировано, как проступая через «все века жизни древней Церкви», в святоотеческом учении закрепляется положение, согласно которому «человек является в этом мире собственником лишь в условном смысле, только распорядителем Божиих даров; и, согласно воле Божией, должен смотреть на свое, как на принадлежащее всем его братьям» [7].

Работа В.И. Экземплярского, на наш взгляд, ценна опровержением современного богословского утверждения о том, что право собственности «святыня для христианина». Указывая на то, что «в откровенном учении нет и намека на долг «приобретать, хранить и умножать» свое имущество», В.И. Экземплярский при этом отмечает, что оно признаёт право собственности «как наличный факт действительной жизни», как юридическую норму, выражаясь современным языком. Ключевая мысль В.И. Экземплярского в том, что откровенное учение говорит не о праве собственности, а «о долге нашем отказываться от этого права в случае внешнего насилия и всегда думать не о том, чтобы владеть своим, но о том, чтобы делиться своим с другими» [7]. В этой связи, термины «священный» и «святыня», по мнению В.И. Экземплярского, «приложимы в истинном смысле слова лишь к идеальным нормам собственно христианского нравственного закона», каковыми являются «не право собственности, но, согласно учению Откровения и Церкви, добровольное внутреннее, а иногда и внешнее отречение от права собственности, когда последняя рассматривалась как общее достояние [там же]. Оспаривая допустимость приложения предиката «священное» к понятию собственности, В.И. Экземплярский, тем не менее, признаёт его неприкосновенным в силу греховности для христианина «желать чужого».

Характерное для первых веков христианства религиозное представление о мире, слившись с аристотелизмом и платонизмом, сформировало основные направления средневековой философии и науки. Не могли оставаться вне этого контекста и взгляды на проблему собственности. Несмотря на развитие в Средние века исходного христианского посыла об относительности земной собственности, её религиозно-философская трактовка начинает терять однозначность. С одной стороны, в соответствии с исходными постулатами христианства сохраняется и развивается позиция, вытекающая из несоответствия частной собственности христианским ценностям, сообразно с которой только общая собственность рассматривается как отвечающая человеческой любви и воли Бога, накладывая клеймо несправедливости на частную собственность. Вместе с тем, примерно с XIII в. с опорой на наследие Аристотеля предпринимаются попытки обоснования

необходимости частной собственности, по крайней мере, в этом несовершенном мире, и эффективности раздельного (частного) владения имуществом.

Наиболее отчетливо сдвиг в сторону признания разумности и природной целесообразности института частной собственности просматривается в учении Фомы Аквинского. Религиозно-философское обоснование права частной собственности этого католического богослова и философа, ставшее впоследствии императивом социального учения католической Церкви, можно рассматривать как первые шаги ценностной инверсии. Видя причины возникновения частной собственности в грехопадении, Фома Аквинский делал из этого вывод, что общее владение может быть только в раю. Отсюда Фома Аквинский признавал частную собственность как основу христианского общества. В обобщённом виде воззрения Фомы Аквинского на проблему имущественных отношений и их интерпретация различными исследователями представлены в работе [8]. Автор отмечает, что «в попытке преодолеть несоответствие принятого в христианской традиции тезиса об изначальной общности имущества и существующего порядка вещей, Аквинат утверждал, что основанием для частного владения является «право народов»..., которое является прирожденным человеку правом и в силу этого может восприниматься как своего рода естественное право» [8]. Несмотря на хрупкость и внутреннюю парадоксальность обоснования концепции частной собственности как не только не противоречащей, но и дополняющей естественный закон, именно эта позиция, идеологически подготовив приход капитализма, утвердилась в дальнейшем в качестве доминантной, став фундаментом официальной доктрины католицизма и ядром классической экономической теории.

Постепенно в результате развития производства и резкого усложнения общественных отношений религия как единственный источник знаний о мироустройстве, когда люди естественным образом объясняли жизненный уклад и логику развития хозяйства с точки зрения теологии, уступает место науке. Так незаметно начинают формироваться раскрывающие мироустройство различные научные теории, автономные от богословской этики. С окончательной эмансипацией науки от религиозного влияния связывают эпоху Нового времени, именно в этот исторический период в Европе бурное развитие получает экономическая мысль, и собственность становится краеугольным камнем каждой экономической теории.

Идеи естественного права собственности, появившиеся ещё у Фомы Аквинского, нашли свое развитие уже в XVII веке в работах Т. Гоббса, Дж. Локка, когда капитализм начал завоевывать свои позиции, вытесняя привычный уклад жизни традиционного общества. Имя Дж. Локка связывают с трудовой теорией стоимости, в соответствии с которой в качестве первоначальной основы частной собственности выступает труд. Дж. Локк однако распространял право собственности и на землю, которую человек в состоянии обработать, считая, что природа устанавливает меру собственности пропорционально трудовым возможностям каждого человека [5]. Родоначальник классической экономической теории А. Смит, давший толчок изучению экономических явлений вне морального контекста, также разделял теорию трудового происхождения собственности,

трактуя её в терминологии «свободной частной», базирующейся на «естественном праве». Любое вмешательство в распоряжение объектами собственности, по мнению А. Смита, представляет собой «посягательство на священную частную собственность» [5], поэтому главную роль государства А. Смит видел в охране частной собственности.

Принципы «священности» и «неприкосновенности» частной собственности, получив «научное» подкрепление со стороны западной экономической мысли, быстро стали не только доминантными воззрениями в западном обществе, но и императивом экономического поведения и экономической политики. Вместе с тем, картина научных представлений о собственности будет далеко не полной, если игнорировать наличие общественной парадигмы собственности, которая развивалась параллельно индивидуалистической доктрине, диссонируя с ней. В течение нескольких столетий попытки преодолеть аберрацию апологетов частной собственности предпринимались со стороны социалистов-утопистов (Т.Мор, Т. Кампанелла, А. Сен-Симон, В. Годвин, Ш. Фурье, Р. Оуэн и др.). Оспаривая принципы священности и неприкосновенности частной собственности, представители утопического социализма считали её залогом нищеты и неравенства, очерчивая контуры идеального, построенного на общности имущества, социума.

Дальше всех в критике частной собственности зашёл Пьер Жозеф Прудон. Признавая только собственность, являющуюся результатом труда самого человека, Прудон, в отличие от классиков экономической теории, доходы в виде ренты, аренды, процентов считал необходимым уничтожить, расценивая их как присвоение чужого. Заявив, что «собственность – это кража», Прудон безоговорочно заклеил крупную частную собственность в качестве величайшего зла и заблуждения человечества. Заметим здесь, что Прудон далеко не первый мыслитель, интерпретировавший категорию собственности как узурпацию чужого. Так, ещё в монастырском уставе, авторство которого принадлежит одному из отцов греческой Православной церкви Василию Великому, встречается фраза, что «собственность есть воровство». Подобная позиция была распространена и среди некоторых деятелей Великой французской революции.

Таким образом, даже весьма беглый ретроспективный обзор, реконструирующий трансформацию взглядов на феномен собственности, позволяет констатировать, что сложившиеся стереотипы о благотворности, «священности» и «естественности» частной собственности представляют собой перенесённый на весь мир продукт исключительно западной цивилизации. Исследование экономических систем в социокультурной проекции не может не вывести на понимание, что установившийся на Западе хозяйственный уклад «проистекает из возникновения совершенно новой, нигде кроме Запада не существующей, антропологической модели», что на примере феномена «конкуренции» получило освещение в другой авторской работе [4]. Уникальная комбинация различных, свойственных западному обществу, качеств, отражающих доминантные представления о природе и человеке, о собственности и богатстве, о справедливости и организации совместной деятельности, породила особую, выходящую за рамки моральных ценностей, хозяйственную модель, для которой

требовался прочный идеологический фундамент. Поэтому на протяжении нескольких последних веков западные философы, представители разных школ политэкономии и социологии, всё более отрываясь от нравственной теологии, придавали «научное обрамление» новой социально-экономической и идеологической доктрине, развивая концепции «свободного индивидуума» и «естественного человека» [3, 4]. Однако, если, как показано выше, даже среди западных мыслителей не наблюдалось единства в их отношении к фундаментальным экономическим категориям, в том числе к собственности, то ожидать безоговорочного принятия западной модели хозяйства другими обществами было бы, по меньшей мере, ошибочно.

Представляя собой «один из важнейших «срезов» жизнеустройства народа» [9], хозяйство (экономика) аккумулирует в себе все элементы культуры. О. Шпенглер, автор знаменитого философского труда «Закат Европы», утверждал, что «всякая экономическая жизнь есть выражение душевной жизни» [10, с. 497], а поскольку именно в душевной жизни проявляется культурное своеобразие разных народов, то материальный мир (экономика) не может не быть воплощением неповторимых цивилизационных особенностей.

Действительно, глубинные культурные различия между западной и восточными общностями породили социокультурные системы с принципиальными отличиями господствующих форм собственности. Если в западной культуре в силу принципа антропоцентризма высшей ценностью является индивидуализм, то восточная культурная матрица, базируясь на теоцентризме, исходит из понимания человека как части чего-то целого (коллектива, общины), индивидуализм которого растворен в служении Высшей Воле и коллективу. Поэтому и хозяйственные модели стран Востока, сохранивших устои многовековой общинной жизни и понимающих под обществом нечто большее, чем простую сумму индивидуумов, строились на отличных от Запада началах. Традиции солидаризационных ценностей Востока обусловили идеологическое и культурное неприятие западного концепта частной собственности, сформировав ценность трудовой общинной (коллективной) собственности. На это отличие в довольно художественной форме указывал К. Маркс, отмечая, что «отсутствие частной собственности на землю – настоящий ключ к восточному небу» [цит. по 11]. Именно примат частной собственности обусловил господство в западном обществе материальных отношений, получивших завершённое выражение в товарно-денежном виде, тогда как в восточных социокультурных системах преобладающими считаются межличностные отношения.

Нисколько не умаляя социокультурных особенностей и достижений разнообразных незападных сообществ, первоосновой цивилизационногенеза которых является общинность, в рамках данной работы сфокусируем внимание на базовых ценностных установках России, вытеснение которых с помощью «мифа» о благотворности частной собственности не прекращается с конца 80-х годов прошлого века.

Доминантные воззрения, духовный нарратив русской цивилизации формировались на почве православия, диссонирующего с западной аксиологией.

Хотя в явном виде православие избегало изложения социальных доктрин, мало трактуя проблему права собственности, тем не менее, частная собственность всегда расценивалась им как небогоугодное устройство, а поклонение ей как идолопоклонство. С.Г. Кара-Мурза, развенчивая «светлый миф о частной собственности» в своей одноименной работе [12], приводит высказывания по данной проблеме представителей восточной Церкви разных времён, которые, учитывая даже весьма взвешенные формулировки в период «идеологического накала, сопровождающего рыночную реформу в России», не дают никаких оснований для сакрализации частной собственности. В этой связи весьма важным представляется привести здесь объяснение причин чуждости темы собственности православной общественно-религиозной мысли одним из представителей неправославной ветви христианства. Католический богослов Юлиус Тыщяка, чётко улавливая своеобразие ортодоксального благочестия, выделяет две его черты: «а) поражающее ощущение большой сомнительности и относительности всего земного и б) направленность – даже уже вступление – в иной мир, мир благодатной жизни спасённой и восстановленной твари» [цит. по 13]. Исходя из этого, Ю. Тыщяка точно подмечает, что невнимание к вопросу о собственности в православии проистекает из того, что истинный восточный христианин живёт вне мира. «Чисто теоретическое изыскание, подобает ли христианину иметь собственность, он признаёт праздным» [цит. по 13]. Таким образом, в отличие от других ветвей христианства, именно православие сохранило характерный для Отцов Церкви первых веков взгляд на собственность, согласно с которым мир дан человеку Богом не во владение, а в пользование; собственность сама по себе не есть зло, но человек должен стремиться к освобождению от собственности.

Что касается научных представлений об экономике и, соответственно, о проблеме собственности, в России, то здесь следует отметить их неоднозначность. Согласно одной позиции, экономическая наука в России находилась вне какого-либо собственного развития. Складываясь под влиянием западных концепций, отечественные экономические исследования не могли не иметь вторичный характер. Отсюда и восприятие экономических доктрин Запада как универсальных со стороны определённой части российского образованного слоя (западников). Однако существовало и другое направление русской общественной мысли, оформившееся как славянофильство, выстраивающее концепции хозяйствования с учётом самобытных принципов их организации, аксиологически завязанных на русское православие. Но поскольку для западной экономической науки ещё со времен А. Смита был характерен разрыв с этикой, то такой исследовательский подход с точки зрения Запада не мог рассматриваться как научный. Это во многом объясняет недооценку на концептуальном уровне экономического учения славянофилов, представляющего собой реальную альтернативу господствующим в мире экономическим воззрениям. Не останавливаясь подробно на представлениях славянофилов о хозяйстве, отметим лишь, что в их видении подлинная экономическая наука должна отталкиваться от православного миропонимания, поэтому основополагающий вывод славянофильства в отношении западных экономических теорий состоит в их неприемлемости для русского сознания как

крайнего выражения той науки об обогащении, которую Аристотель называл хрематистикой.

Православная этика, исходящая из нестяжательства (как приоритета моральных ориентиров над материальными) и порицающая погоню за богатством, сформировала иное, чем на Западе, отношение к собственности в сознании русского народа, что находило отражение на бытовом уровне. Лежащий в основе жизни и функционирования русского общества общинный принцип всегда ставился выше принципа частной собственности. Именно эти национальные особенности позволили А.И. Герцену еще в середине XIX в. выстроить оригинальную теорию крестьянского или общинного социализма.

Примечательно, что порождённое православной этикой особое отношение к собственности и богатству, господствующее у составляющего значительную часть русского общества крестьянства, противоречило принципам организации хозяйственной деятельности в условиях установления в России капиталистического порядка, что не могло не создавать внутренний разлом у некоторых представителей других сословий. Проявлением этого стал появившийся в России на рубеже XIX-XX вв. феномен «кающего купца», испытывающего раздвоенность души. Вот как это явление описывал русский предприниматель, представитель династии купцов В.П. Рябушинский: «Старый идеал «благочестивого богача» кажется наивным: быть богачом неблагочестивым, сухим, жёстким, как учит Запад – душа не принимает» [цит. по 9].

Иное в сравнении с Западом отношение к собственности в России отмечают многие исследователи, и дореволюционные, и советские, и современные. В частности, российский экономист, руководитель общественной организации «Институт русской цивилизации» О.А. Платонов в своём глубоком анализе русского менталитета [14] указывает, что восприятие собственности у коренного русского человека связывалось исключительно с результатами труда, тогда как западный человек, не отрицая, конечно, роли трудового фактора, рассматривал её скорее как функцию капитала [14]. Это определяло кардинальные отличия воззрений русского крестьянства на земельную собственность, состоящие в непризнании того безусловного и естественного права на неё, которое распространяется на продукт труда человека. О.А. Платонов обращает внимание, что признавая только труд в качестве единственного **справедливого** источника приобретения имущественных прав, русские крестьяне с почти религиозным чувством относились к праву собственности на те земельные продукты, которые были результатом труда человека [14], сопровождая это утверждение любопытными примерами из жизни русского народа. На особое понимание собственности в России не мог не обратить внимания выдающийся представитель экзистенциализма в русской философии Н.А. Бердяев, заметивший, что русские суждения о собственности определяются «не отношением к собственности как институту, а отношением к человеку» [15]. Проблема собственности не осталась вне поля зрения и русской литературы, считающейся особым родом «духовного творчества», колыбелью русской философии. Примечательно, что и прудоновская фраза «собственность – это кража» была вновь популяризирована благодаря роману

«Обрыв» русского писателя И.А. Гончарова, обладающего даром филигранно выразить особенности русского общества, его ценности и надежды.

Следует отметить, что именно специфика национальной культуры и вытекающие из неё традиции общинной жизни, «питаемые» русским православием, послужили той благодатной почвой, на которой стало возможным становление в России под знаменем марксизма уникального в мировой истории социокультурного явления – советского проекта. Таким образом, аксиологическая близость коммунистических идей русскому православию определила цивилизационный выбор России начала XX века.

Однако уже с конца 80-х годов прошлого века, сначала в латентной, а затем и явной форме, начинается процесс ценностной инверсии. В результате агрессивной идеологической компании в массовое сознание внедряются идеи, ставящие под сомнение тождество собственности и труда, разрывающие «естественную» для русского мировоззрения связь между человеческими усилиями и собственностью и богатством. В контексте общей канвы цивилизационного развития эти процессы, протекающие параллельно с вытеснением коллективистских установок, нельзя интерпретировать иначе, как толчок к антропологической инволюции. Однако подобного рода трансформации не могут осуществляться быстро в силу устойчивости господствующих в любом обществе традиций, представлений об общественном идеале, жизненных ценностей, их глубокой укорененности в народном сознании. Будучи проекцией культурных процессов, хозяйственные отношения, сопротивляются попыткам перестройки, тормозя и извращая их, что со всей очевидностью проявилось в постсоветской России.

Именно чуждостью цивилизационному метанарративу объясняется неприятие большей частью российского общества результатов фундаментальных изменений отношений собственности в России в процессе рыночных преобразований. И даже тот факт, что с момента перестройки российского общественного устройства прошло не одно десятилетие, не снижает остроты общественного дискурса в отношении одной из самых нелицеприятных сторон реформ – приватизации. При этом если обоснованию процессов передачи собственности в частные руки в фокусе экономической целесообразности и правовой допустимости уделено достаточно внимания, то осмысление этих процессов через социокультурную призму, на наш взгляд, еще далеко не окончено.

В контексте социокультурного анализа основная причина провала рыночных преобразований в России и их отторжения у подавляющей части российского общества видится в отступлении нашей страны от собственной ценностной повестки. Приватизация противоречила укоренённым в русской ментальности духовно-нравственным представлениям о справедливости, а попытки придать частной собственности статус священности носили явно антиправославный характер. Примечательно, что именно иное социокультурное устройство России имел в виду американский экономист Джеффри Сакс, руководивший группой экономических советников во время рыночных реформ в России, когда объяснял их неудачу «другой анатомией» нашей страны [16, с. 101]. Поэтому тема нелегитимности крупной частной собственности, итогов приватизации в России будет оставаться

актуальной ещё долгое время, внося существенный раскол в общественное мнение по многим вопросам социально-экономической повестки, что чревато и политическими коллизиями.

Таким образом, навязываемое сегодня представление о западной модели развития как универсальной и единственно правильной не получает подтверждения в контексте социокультурного анализа. Выдающийся британский культуролог, философ истории, социолог А. Тойнби в своём монументальном труде «Постижение истории» по этому поводу писал, что «тезис об унификации мира на базе западной экономической системы как закономерном итоге единого и непрерывного процесса развития человеческой истории приводит к грубейшим искажениям фактов и поразительному сужению исторического кругозора» [17]. Современная реальность демонстрирует, что закамуфлированная под глобализацию длительная экспансия Запада не может полностью преодолеть взаимозависимость хозяйства и определяющих национальную культуру ценностных установок, которые имеют тягу к консервации даже ценой больших дополнительных затрат. Поскольку мир всегда идет по пути создания разнообразия, то глобальная система, на наш взгляд, возможна только как сложное негетерогенное устройство, составляющее совокупность разных социокультурных образований и присущих им способов хозяйства, имеющих как непреодолимые противоречия, так и механизмы взаимодействия. Насажение же чуждых идеалов, ценностная подмена, ломка глубинных механизмов функционирования социума продуцирует экзистенциальные угрозы для любого государства, что убедительно подтверждает постсоветская Россия, где внедрение идеологически и культурно неприемлемых идей стало фактором деградации, обострив вопрос о её сохранении как цивилизации.

Список использованной литературы:

1. Асканова О.В., Севастьянова С.К. Проблемы денежного обращения в духовно-нравственном контексте // Культура, история и литература русского мира: общенациональный и региональный аспект: сборник статей и материалов всероссийской научной конференции с международным участием «Человек и мир человека» / Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2014. – С. 396-412.
2. Асканова О.В., Севастьянова С.К. Деньги в духовно-нравственном контексте // Вестник КемГУКИ. – 2014. – №27. – С. 52-62.
3. Асканова О.В. «Нотомисм»: истоки и последствия «экономизации» человеческого поведения // Ползуновский альманах. – №4. – Т.1. – Ч.1. – 2017. – С.47-51.
4. Асканова О.В. Конкуренция и сотрудничество: этические аспекты двух типов хозяйственных отношений // Проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России и за рубежом: материалы четырнадцатой международной научно-практической конференции. – Рубцовск, 2022. – С.238-245.
5. Панин В.В. Развитие научных представлений о собственности в экономической теории // Омский научный вестник. – 2006. – №10(49). – С.28-32.

6. Багдасарян В.Э. 22.02.2002. Т.2: Русская альтернатива. М.: Концептуал. – 2022. – 347 с.
7. Экземплярский В.И. Учение древней Церкви о собственности и милостыне / В. И. Экземплярский. — Краснодар: Текст, 2013. — 272 с.
8. Шестовских Н.А. Проблема собственности в трудах Фомы Аквинского // Общество: философия, история, культура. – 2010. – №8(76). – С. 51-55.
9. Кара-Мурза С.Г. Политэкономия индустриализма: мифы и реальность. – М.: Родина, 2018. – 272 с.
10. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. Пер. с нем. Т.2. Всемирно-исторические перспективы. – М.: Мысль, 1998. – 663 с.
11. Сопоставление восточных и западных культур // StudFiles. [Электронный ресурс]. URL: <https://studfile.net/preview/5288181/page:17/> (дата обращения: 25.03.2023).
12. Кара-Мурза С.Г. Светлый миф о частной собственности // Дуэль. – 14 октября 2003. – № 41 (338). [Электронный ресурс]. URL: <https://duel-gazeta.livejournal.com/1393903.html> (дата обращения: 03.02.2023).
13. О взгляде Православной Церкви на собственность. [Электронный ресурс]. URL: https://azbyka.ru/otechnik/Mihail_Pomazanskij/o-vzglyade-pravoslavnoj-tserkvi-na-sobstvennost/ (дата обращения: 20.03. 2023).
14. Платонов О. А. Русская цивилизация. История и идеология русского народа. М.: Алгоритм, 2010. — 944 с.
15. Бердяев. Н.А. Русская идея // Вопросы философии. – 1990. – №1.
16. Багдасарян В.Э. Цивилизационный контекст российских правовых трансформаций // Вестник Московского государственного областного университета. – 2019. – №4. – С. 100-106.
17. Постигание истории: избранное / А. Дж. Тойнби; под ред. В. И. Уколовой, Д. Э. Харитоновича; пер. с англ. Е. Д. Жаркова. – Москва: Айрис-Пресс, 2008. – 521 с.

УДК 338.2, 338.246.025, 338.246.027

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ДУХОВНЫЙ КАПИТАЛ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-
ДУХОВНОЕ РАЗВИТИЕ В ЭПОХУ КРИЗИСНЫХ ПЕРИОДОВ И
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

**INTELLECTUAL AND SPIRITUAL CAPITAL AND INTELLECTUAL AND
SPIRITUAL DEVELOPMENT IN THE ERA OF CRISIS PERIODS AND
UNCERTAINTY**

Ольга Анатольевна Карпенко
АО «Самарагорэнергосбыт»
Лариса Владимировна Левченко
ГБНОУ СО «Академия для одаренных детей (Наяновой)»
Olga Anatoljevna Karpenko,
Samaragorenergosbyt JSC,

Larisa Vladimirovna Levchenko,
GBNOU SO «Academy for Gifted Children (Nayanova)»

Аннотация: в статье рассматриваются различные виды поведения современного человека: экономическое, образовательное, социальное и духовное и их влияние на тенденции в развитии интеллектуально-духовного потенциала и капитала человека. Выделяются отдельные тренды и тенденции современного человеческого поведения, развития интеллектуального капитала и потенциала. Рассматриваются внутренние и внешние риски и угрозы, влияющие по поведение человека. А также внимание уделяется условиям и факторам, в которых происходит поведение человека и проводится их группировка.

Ключевые слова: экономическое поведение, образовательное поведение, социальное поведение, духовное поведение, интеллектуальный капитал, интеллектуальный потенциал.

Abstract: the article examines various types of modern human behavior: economic, educational, social and spiritual and their impact on trends in the development of intellectual and spiritual potential and human capital. Separate trends and tendencies of modern human behavior, the development of intellectual capital and potential are highlighted. Internal and external risks and threats affecting human behavior are considered. And also attention is paid to the conditions and factors in which human behavior occurs and their grouping is carried out.

Keywords: economic behavior, educational behavior, social behavior, spiritual behavior, intellectual capital, intellectual potential.

В связи с современными новыми обстоятельствами социально-экономического развития мировой экономики, такими как эпидемии, стихийные бедствия, угрозы терроризма, экономических кризисов и войн, па также проведение специальной военной операции, современный человек постоянно вынужден адаптироваться к возникающим новым обстоятельствам и угрозам. Это прежде всего отражается на его экономическом, образовательном, социальном и духовном поведении. И следом все это находит отражение в его интеллектуально-духовном развитии, формировании соответствующего потенциала и капитала. Также существенно накладывают на поведение человека современные процессы цифровизации и цифровой трансформации, всеобщей интеллектуализации и развития интеллектуального потенциала и капитала [2, С. 106], связанные с современным инновационным и технологическим развитием.

Итак, рассмотрим основные современные тренды и тенденции развития интеллектуального капитала человека в этом направлении.

1. Сберегательное поведение характеризуется увеличением сбережений в кредитных организациях, банках и домашних накоплениях, а также замораживание средств в недвижимости и других долгосрочных активах,

2. Инвестиционное поведение характеризуется снижением активности и осторожностью, в целом происходит снижение инвестиций, особенно в связи с возможностью появления кризисов и перед лицом санкций,

3. Кредитное поведение также характеризуется массовым снижением в связи со снижением потребительских потребностей перед лицом угрожающих факторов,

4. Потребительское поведение показывает уменьшение потребления и спрос в основном только на предметы на уровне первой необходимости,

5. Увеличение запасов говорит о том, что люди готовятся к возможному дефициту, поднятию цен, или голоду, о чем свидетельствуют периодически

возникающие дефициты продуктов первой необходимости на прилавках: масла, сахара, соли, круп и т.д.

6. Развитие предпринимательства и его адаптация к современным кризисным условиям и неопределенности, развитие предпринимательства в новых сферах: социальное, экологичное, инновационное,

7. Нацеленность на построение карьеры и карьерной траектории, на эффективное трудоустройство с заработной платой необходимого уровня [12].

8. Большая мобильность на рынке труда и повышенная готовность к смене работы на должность с более высоким заработком.

9. Стремление к построению одновременно нескольких карьер в различных или смежных областях [12].

10. Помимо основной работы дополнительная деятельность, приносящая доход или имеющая доходный потенциал: работа в сети, проектная деятельность, дополнительная самозанятость и т.д.

Теперь рассмотрим образовательные тренды человеческого поведения и развития интеллектуального потенциала.

11. Рост образовательного уровня, обучения и грамотности говорит о том, что люди стремятся идти в ногу со временем, проходят дополнительные обучения и повышают свой уровень грамотности: экономической, юридической, информационной и др. [5, С. 156].

На расширенном заседании союза ректоров РФ в МГУ в апреле 2023 г. глава Минобрнауки **Валерий Фальков** *рассказал* о новой системе высшего образования [1].

В новой российской системе высшее образование разделят на три ступени — базовое, специализированное и аспирантура.

Базовое (основное) высшее образование (срок обучения от четырех до шести лет). Специализированное высшее образование: магистратура (один-два года).

Уровень «базовое (основное) высшее образование» будет соответствовать бакалавриату или специалитету, Точные сроки обучения будут устанавливаться исходя из потребности рынка труда.

Специализированное высшее образование обеспечит углубленную подготовку кадров и доступ к нему будет открыт только для тех, кто закончил базовое высшее образование.

Аспирантура будет выделена в отдельный уровень образования, она станет уровнем профессионального образования, направленного на подготовку научных и научно-практических кадров, поступить в аспирантуру смогут те, кто окончил базовое высшее образование со сроком обучения не менее пяти лет или специализированное высшее образование.

Кроме того, В.Фальков сообщил, что Минобрнауки России в ближайшее время переработает перечни специальностей высшего образования [8].

12. Рост уровня грамотности по различным направлениям (юридической, профессиональной, языковой, информационной, компьютерной, цифровой), о чем свидетельствует проведение всевозможных диктантов и проверок знаний в обществе [6, С. 130].

13. Саморазвитие, включая самообразование, самообучение и повышение уровня духовного развития [7,8]. Современные люди увлекаются новыми процессами, проходят тренинги и семинары, читают соответствующую литературу и развиваются интеллектуально и духовно.

14. Участие во всевозможных институтах развития (форумах, конференциях, круглых столах, открытых совещаниях, обсуждениях и т.д.),

В настоящий момент существуют известные практики, которые используют российские вузы для привлечения действительно талантливых и мотивированных абитуриентов. Например, кейс ИТМО, который ещё 5 лет назад запустил проект ИТМО.STARS – самый неклассический способ поступления в университет [10].

ИТМО.STARS - это конкурс индивидуальных достижений, который позволяет выпускникам школ поступить в вуз, продемонстрировав свои исключительные таланты, и учиться они будут за счет вуза.

Требований к участникам предъявляются всего два: они должны в этом году сдать ЕГЭ, набрав минимальные для ИТМО баллы, и подтвердить свои знания и таланты. Это может быть программа или алгоритм, бизнес-проект, научно-исследовательская работа, инновационная разработка или социальный проект. В 2021 г. на участие в конкурсе было подано 235 заявок, эксперты определили 19 победителей. Ими стали школьники из Санкт-Петербурга и Ленобласти, Москвы, Тюмени, Иркутска, Донецка, Магнитогорска, Череповца и Читы. Представим некоторые примеры индивидуальных достижений.

- Александр Банков из Тюмени показал проект технологии экспресс-оценки антибиотикорезистентности бактерий.

- Мария Егорова из Санкт-Петербурга провела исследования в области условий обработки прозрачных материалов методом лазерной индуцированной микроплазмы.

- Дмитрий Денисов из Колпино написал управляющий код для систем машинного зрения и управления робота, получившего награду Inspire Award на чемпионате FIRST Russian Robotics Championship 2.0.

- Леонид Нагорный из Донецка создал электрический экзоскелет с AR-шлемом. Таким образом, индивидуальные достижения могут быть самыми разными.

15. Большая образовательная мобильность и готовность к переездам, образовательный туризм.

Наряду с этим, рассмотрим основные тренды социального поведения современного человека.

16. Увеличение общения и социальных связей также говорит о том, что человек и сам больше нуждается в поддержке, и готов оказывать ее другим,

17. Сохранение семьи и увеличение общения внутри семьи, что особенно ярко проявилось в периоды пандемии и сохраняется до настоящего момента,

18. Увеличение роли и значимости общественной деятельности и социальной работы, развитие волонтерского движения, сотрудничества и добровольчества. Здесь носит свой вклад общегосударственный курс в социальном развитии на помощь ближнему и общественное благоустройство.

И главные тенденции духовного развития:

19. Благотворительность и социальная помощь и поддержка нуждающихся, фронту, в том числе создание общественных движений и организаций [4, С. 36].

20. Увеличение религиозной жизни и развития в религиозной культуре, особенно в связи с эпидемиологической и военной угрозой [9]. Сейчас в связи с проведением специальной военной операции, а также с ростом уровня заболеваемости и смертности все больше людей обращается к религии как к единственному средству спасения души своей и близких [7, С. 1377].

21. Общее повышение духовности, духовной культуры и грамотности, особенно в связи с современной пропагандой истинных духовных ценностей, в том числе семейных, патриотических. В это вносят свой вклад также и публичные выступления религиозных деятелей, в том числе в социальных сетях, где люди могут получить многие ответы на свои вопросы в открытом доступе. Также ими ведется духовно-просветительская, разъяснительная и образовательная работа в открытом режиме для всех желающих.

Таким образом, мы видим, что наше общество в настоящее время преодолевает трудности, развивается, спланивается и начинает свое движение вверх (это главнейшая положительная тенденция современного общественно-экономического развития России), и основным катализатором этого развития являются угрожающие внешние факторы, а также современное развитие техники и технологий.

Важнейшим трендом в экономическом поведении является увеличение накоплений, рост сберегательного поведения и снижение потребления и потребительского поведения, которое является следствием внешних обстоятельств и угроз, когда человек готовится к возможному будущему ухудшению обстоятельств и появлению новых внешних отрицательных факторов.

Главными трендами в социальном поведении является тенденция на благотворительность, социальную поддержку и взаимопомощь.

Основной тенденцией в образовании и интеллектуальном развитии является рост интеллектуального уровня и развития, постоянное обучение и самообучение [3, С. 112].

И, наконец, главной тенденцией духовного развития становится рост уровня духовности и религиозности перед лицом внешних угроз, обращение к Богу в своей вере [10].

Наряду с рассмотренным, можно выделить основные риски и угрозы, влияющие на поведение человека – внешние и внутренние.

Среди внутренних – это риски нестабильной политической ситуации, угроза революции и смены власти, курса Правительства, экономические риски возникновения кризисов, высокой инфляции и безработицы, угрозы возникновения чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, эпидемиологические угрозы.

Среди внешних – это негативные экономические внешние факторы и кризисы в других странах, усиление санкций, угроза войны на территории России, угроза терроризма.

Наряду с этим, считаем возможным выделить основные условия и факторы, влияющие на человеческое поведение и сгруппировать их. Они перекликаются с угрозами и рисками.

1. Внешние условия

Факторы:

- ◆ Экономическая ситуация в мире и в отдельных странах,
- ◆ Политическая ситуация в мире и в отдельных странах,
- ◆ Внешнеэкономические связи,
- ◆ Возможность терроризма,
- ◆ Возможность стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, эпидемий в мире,
- ◆ Мировое развитие (законодательное, институциональное),
- ◆ Состояние мировых религий.

2. Внутренние условия

Факторы:

- ◆ Экономическая ситуация в стране,
- ◆ Политическая ситуация в стране,
- ◆ Возможность стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, эпидемий внутри страны,
- ◆ Правительственные курсы, направления, стратегии,
- ◆ Экологическая ситуация,
- ◆ Состояние и развитие институтов гражданского общества,
- ◆ Права человека и их защита,
- ◆ Состояние религии и церкви и условия для ее развития,

3. Условия, зависящие от самого человека

Факторы:

- ◆ Мировосприятие, мироощущение и мировоззрение человека,
- ◆ Окружение, связи и социальные контакты,
- ◆ Возможности и перспективы,
- ◆ Внутрисемейные отношения,
- ◆ Личностное развитие и предназначение,
- ◆ Духовность и отношение к религии.

В заключение, хотелось бы выразить надежду, что указанные положительные тенденции продолжат свое действие и в конце концов преодолеют негативные внешние факторы и в будущем приведут нашу страну к истинному интеллектуальному и духовному развитию, к гармонии, благополучию и процветанию.

Список использованной литературы

1. В Минобрнауки рассказали о новой системе высшего образования. Режим доступа: <https://ria.ru/20230419/obrazovanie-1866291666.html?ysclid=lgqdpqydv779322218>
2. Карпенко О.А. Теоретические основы современных экономических категорий интеллектуального, инновационного и духовного капитала // ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ: ИСТОЧНИКИ РОСТА. сборник научных статей. 2020. С. 120-126.

3. Карпенко О.А. Трансформационные процессы в современной общественно-экономической системе под влиянием интеллектуального и духовного развития человека // Управление развитием социально-экономических систем. материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Ульяновск, 2020. С. 105-114.

4. Карпенко О.А., Карпенко Т.А. Трансформация общественно-экономических отношений под влиянием НТП и усиление роли духовности в экономике будущего // НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА. сборник статей Международной научно-практической конференции. 2019. С. 30-37.

5. Карпенко О.А., Левченко Л.В. Основные направления в развитии и воспитании современных детей и молодежи: духовные, интеллектуальные, культурные и иные начала // Актуальные проблемы модернизации высшей школы: Воспитание как часть образовательного процесса. Материалы XXXIII Международной научно-методической конференции. Новосибирск, 2022. С. 155-162.

6. Карпенко О.А., Левченко Л.В. Развитие интеллектуальных, личностных и духовных качеств студентов университетов в условиях современных изменений на пути к образовательной среде будущего // Онтологические и социокультурные основания альтернативного проекта глобализации. Сборник материалов I международной научной онлайн-конференции. Екатеринбург, 2021. С. 128-132.

7. Карпенко О.А., Левченко Л.В. Современное интеллектуально-духовное развитие экономики и общества // Наука в современных условиях: от идеи до внедрения. материалы Национальной научно-практической конференции с международным участием, посвященной 80-летию Ульяновского государственного аграрного университета имени П.А. Столыпина. Ульяновск, 2022. С. 1376-1384.

8. Министр Валерий Фальков раскрыл подробности новой системы вузовского образования. Режим доступа: <https://rg.ru/2023/04/19/vozvrashchenie-na-bazu.html?ysclid=lgw8ks5r5o601141349>

9. Патинов А. Развитие духовности: от античности до наших дней // Сила духа. Режим доступа: <https://anchiktigra.livejournal.com/321579.html?ysclid=l8ec8rzwpr176502282>

10. Победители конкурса ITMO.STARS — о самом неклассическом поступлении в вуз, ЕГЭ и о том, как сделать собственный проект еще в школе. Режим доступа: <https://news.itmo.ru/ru/news/7847/null/?ysclid=lgqf5qlqxq452943737>

11. Развитие личности в интеллектуальном и эмоциональном плане. Режим доступа: https://spravochnick.ru/psihologiya/razvitie_lichnosti_osnovnye_celi_i_zadachi/razvitie_lichnosti_v_intellektualnom_i_emocionalnom_plane/

12. Сергеева Н.И. Профессионально-личностное саморазвитие // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-1. Режим доступа: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=18933>

«РЫНОЧНЫЙ ПОРЯДОК» И ОБРАЗОВАНИЕ

«MARKET ORDER» AND EDUCATION

М.Б. Красильникова

M.B.Krasilnikova

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет им. И.И.Ползунова»

Rubtsovsk Industrial Institute (branch) of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Polzunov Altai State Technical University

Аннотация. Статья носит аналитический характер. В статье рассмотрено влияние рынка на современную систему образования, на формирование «продукта» образовательных услуг, обоснованы причины ограничений применения рыночного порядка к системе образования.

Ключевые слова: экономика, рынок, образование, образовательный процесс, глобализация

Abstract. The article is of an analytical nature. The article considers the market influence on the modern education system, on the formation of educational services "product". It also justifies the reasons for the restrictions on the application of the market order to the education system.

Keywords: economy, market, education, educational process, globalization.

Сфера образования, будучи элементом социокультурной системы, отражает наиболее значимые проблемы общества. В истории развития общества можно проследить смену форм взаимодействия государства, образовательных учреждений и потребителей «продукта» образования.

В современном мире сформировалась практика осмысления общества как системы в контексте утверждения всемогущества «естественного механизма рынка». Как утверждает И.Валлерстайн, коллективное социальное видение мира зависит от «организующих мифов» («великих нарративов») [1]. «Рыночный порядок» – один из таких мифов современности – формирует сегодня практику системы образования.

Общепринято рассматривать рынок как систему отношений между людьми, которая характеризуется взаимовыгодным обменом деятельностью, происходящим путем присвоения и отчуждения материальных и нематериальных благ и услуг, как один из способов установления меры между потребностями людей и ограниченными возможностями удовлетворения этих потребностей.

По замечанию А.С.Панарина, современный экономикоцентризм немарксистского толка приписывает рынку роль гаранта стабильности, развития и процветания: был бы рынок, все остальное приложится [7]. Как эта безграничная вера в рынок проявляется в сфере образования? Рыночные отношения делают образование товаром. Какова цель образования? В любые времена ее можно обозначить как достижение целостности и стабильности общества. Однако принципы взаимодействия государства, «потребителя» и образовательной сферы, как было уже отмечено, исторически разнятся, соответственно целевые установки и

задачи образовательного процесса в разные периоды развития общества корректируются изменившимися условиями.

Сформировавшаяся в Новое время система европейского образования, представленная университетскими интеллектуальными практиками, являла собой, в первую очередь, государственную систему подготовки управленческой бюрократии – не узких специалистов, а носителей общего, фундаментального знания. Прикладное знание, которое адресовано запросам рынка, было объято знанием универсальным, не замкнутым на сиюминутных практических потребностях, имеющим стратегическую направленность, устанавливающим общие связи и закономерности. Именно это делало университеты базой для взращивания национальной интеллектуальной элиты, способной на творческую деятельность. Такая функция образования была определяющей для эпохи модерна. Современность характеризуется рядом изменений в области стратегии образования: корректировки в систему образования вносят общественно-экономические условия, в результате чего соотношение между фундаментальным и прикладным знанием меняется.

В середине прошлого века была озвучена проблема кризиса образования, несоответствия его форм современности, современным запросам. Начало осмысления этой проблемы представлено рядом известных работ, в том числе трудами Ф.Г. Кумбса, директора Международного института планирования образования [4]. Причиной кризиса, утверждает автор, стало отставание системы образования от научно-технического прогресса – быстро меняющиеся условия жизни общества превышали возможность образовательной системы адаптироваться к ним. Осознание факта кризиса привело к постановке задачи модернизации образования в новых условиях.

Вместе с тем была и другая причина необходимости модернизации европейского образования, на которую также указал Кумбс – это причина экономического порядка: недостаток средств в ситуации «массовости» образования и роста его стоимости. Таким образом, потребности в модернизации были вызваны не только научно-техническим развитием, но и общественными изменениями, экономическими условиями.

Современность характеризуется интенсивной «массовизацией» высшего образования, своеобразным «образовательным восстанием масс», если использовать термин Х. Ортеги-и-Гассета. Эта ситуация предопределена развитием общества потребления и нарастанием в современной стратификационной системе доли «белых воротничков», «обслуживающего» класса [5]. Болонская декларация в качестве отклика на сложившуюся ситуацию предложила ступенчатую систему образования, предполагающую разделение не только по интеллектуальному потенциалу, но и по потребительским предпочтениям, что дает возможность сократить расходы в условиях «массовизации» образования, но при этом достичь уровня подготовки кадров, который позволяет обслуживать социальную систему общества потребления. Такая трансформация системы образования предполагает смещение акцентов с фундаментального знания (содержания образования) на его «результаты» – усвоенные компетенции, которые и определяют способность

выпускников первой ступени (бакалавров) качественно выполнять трудовых функций. Два уровня образования определились как «массовое» и «элитное», причем с незначительной долей последнего, что соответствует «рыночному порядку». Первый – «массовый» уровень по законам рынка должен быть менее затратным.

«Рыночный порядок» по-своему определил задачи модернизации образования. В области общественного производства, ориентированного на рыночный принцип, все, что не обещает немедленной окупаемости и выходит за рамки индивидуальных забот о прибыльности, сокращается. Нельзя не видеть, что рынок в сфере образования выполняет функцию механизма редукции, не только сокращающего, но и упрощающего в целях экономии содержание образовательного процесса, экономоцентризм рыночного тока меняет принципы и формы образования.

«Рыночный порядок» приводит к тому, что образование как социокультурный институт, трансформируется в сферу образовательных услуг и становится составным элементом рыночной инфраструктуры. Современная система образования, ориентированная на образовательные услуги, на выходе формируют «продукт» – выпускника, владеющего набором компетенций (регламентированных характеристик), соответствующих «запросам» рынка. А рынок в свою очередь диктует условия предельно экономного производства этого «продукта», отсюда представления о «избыточности» фундаментального знания для современного образовательного процесса, замена академических дисциплин на дисциплины прикладного характера[3].

«Излишняя теория» и «непрофильные знания», как правило, составляют дисциплины гуманитарного цикла, подвергающиеся по «рыночному порядку» жесткой редукции. Вместе с тем именно этот «излишек» знаний и является базой и даже условием как социально-экономического, так и промышленного развития современного общества.

Система образования, для того чтобы быть источником развития, должна давать в необходимом объеме практические навыки и умения, которые требуются непосредственно на рабочем месте, в необходимом объеме, а знания – большем, «резервном». Но это не соответствует рыночному порядку, поскольку по законам «чистого рынка» прикладная наука рентабельнее фундаментальной. Ориентированность образования на перспективу, на «долгое время» под влиянием требований рынка уступает место озабоченности «немедленной» практической пользой.

Рассматривая различия между советским и постсоветским («рыночным») образованием, А.С.Панарина отмечает очень важные моменты. Прежняя образовательная система, соответствующая логике европейского модерна, формировала «подсистему общего интеллектуального накопления» – молодежь как социальную группу, способную к новациям, человека как носителя «факультативных» знаний и творческих идей. Рыночная система во имя рентабельности стремится к сокращению этого звена, результатом чего становится сокращение работника рефлектирующего типа, способного к самообразованию, в

пользу другого типа – запрограммированного на более простые экономические функции [7].

Рыночный порядок, исходящий из рентабельности, всегда стремится сократить «излишества». Однако для развития общества скорость приращения знания теоретического должна превышать скорость развития знания прикладного – это условие формирования резерва общеинтеллектуального накопления, являющегося источником творческих новаций [7]. «Знание, касающееся общих связей и закономерностей – универсалий – должно расти быстрее отраслевого и прикладного знания, обращенного к утилитарным запросам (тому, что сегодня мы бы назвали «рынком»), – пишет Панарин [7].

Стоит отметить, что образование, будучи отраслью жизнедеятельности общества, не связано с рыночной экономикой целиком и полностью. Для этой сферы огромное значение имеют социальные, политические, культурные, нравственные мотивы человеческого поведения. Система образования многогранна по своей структуре, многоаспектна по своим целям и функциям, далеко не все из них связаны напрямую с экономикой и рынком.

Экономический порядок выступает одним из условий функционирования сферы образования, но если рыночные отношения размывают нерыночную природу образования, то происходит его деформация как института социальной интеграции общества. Образовательные учреждения в этом случае превращаются из «храмов науки» в торговые лавки; университеты из «фабрик мысли» превращаются в «фабрики информации», и даже в некие своеобразные «универсамы» по ее продаже и рекламе [6, с.15].

Рыночный принцип в системе образования понижает общий интеллектуальный уровень общества, поскольку способствует вымыванию из образовательного процесса фундаментальной и гуманитарной составляющей как «излишней». Рынок ориентирован на сиюминутность и не учитывает долговременной перспективы, что свойственно образованию как таковому. В условиях экономии средств формируется лишь «оболочка» знаний, а не ядро, а фундаментальное знание становится знанием для избранных.

Образовательная система, работая только на рыночный спрос, не может соответствовать глубинным потребностям общества и перспективным потребностям страны. Рыночный принцип способен разделить на части единую ткань образования, изменить его фундаментальные установки.

В задачи образования входит сохранение и воспроизводство культурной, мировоззренческой идентичности, ценностно-смысловых оснований культуры, формирование национальной элиты. В задачи рынка это не входит. Сохранение и поддержание культурной идентичности, реализующееся в сфере профессиональной деятельности выпускниками университетов, есть своеобразное «возвращение» обществу интеллектуального капитала, приобретенного молодежью в ходе образования. Поэтому нужно, чтобы было что возвращать.

Существует взаимная обусловленность: ценности социокультурной системы определяют цели и задачи образования, вместе с тем сама сфера образования формирует проект будущего любого общества [2, с.112].

Университеты как образовательные площадки всегда являлись центрами сохранения и трансляции культуры, в их функции входит формирование социокультурной идентичности. Глобалистский геополитический смысл рынка в системе образования определяется предложением формирования «граждан мира», способных включиться в любую экономическую систему в ситуации экономической глобализации. Однако нужно понимать, что эта «всеобщность» влечет за собой ограничение культурного своеобразия, содержит в себе опасность утраты идентичности.

На сегодняшний день фундаментальное знание, гуманитарное в первую очередь, несмотря на всеильную цензуру рынка (или вопреки ей), дает возможность формировать онтологические основания культурной и национальной идентичности и сохранять суверенность и самостоятельность обществ.

Список использованной литературы:

1. Валлерстайн, И. Конец знакомого мира: Социология XXI века. / Пер. с англ. под ред. В.И. Иноземцева. – М.: Логос, 2004. – 368 с. URL: http://yanko.lib.ru/books/cultur/vallerstayn-konec_znakomogo_mira-81.pdf (дата обращения 10.05.2023).

2. Казацева Ю.В., Красильникова М.Б. Проблемы образования в социокультурном контексте глобализации Проблемы современного педагогического образования. 2022. – Вып. 76. – Ч. 3., С. 108-112.

3. Красильникова М.Б. Гуманитарное знание в хронотопе переходности: зачем гуманитаристика в «смутные времена»? // Grand Altai Council of HEI Chancellors Network Edition. URL: http://rectors.altstu.ru/ru/periodical/archiv/2019/1/articles/4_3.pdf

4. Кумбс, Ф. Г. Кризис образования в современном мире (системный анализ) / пер. с англ., под ред. С. Л. Володиной. – М.: Прогресс, 1970. – 263 с.

5. Томилин О. Б., Фомина Л. В., Томилин О. О. Образовательные стандарты высшей школы: проблемы организационно-методического сопровождения. Университетское управление: практика и анализ № 103 (3) 2016. URL: <https://www.umj.ru/jour/article/download/366/367> (дата обращения 09.05.23)

6. Кутырев В.А. Философия иного, или Необытийный смысл трансмодернизма. Вопросы философии. – 2005. – №12, С. 3 –19.

7. Панарин А.С. «Рыночный» вызов просвещению. URL: <https://pravo33.wordpress.com...ac-панарин-рыночный-вызов...> (дата обращения 04.06.2023)

УДК 65.012.413

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЭТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА

**CRISIS MANAGEMENT: ASPECTS OF SOCIAL RESPONSIBILITY AND
ETHICS OF MANAGEMENT**

А. В. Кретова

A.V. Kretova

И. А. Мызников

I. A. Myznikov

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкая академия управления и государственной службы»

Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Donetsk Academy of Management and Public Administration»

Аннотация: Рассмотрена роль социальной ответственности и этики менеджмента в антикризисном управлении предприятием в контексте сохранения персонала в период кризиса. Предложен подход к оценке уровня сопротивления изменениям на предприятии с учетом степени влияния внедряемых изменений и их продолжительности. Обоснована необходимость рассмотрения социально ответственного и этического поведения руководства как фактора влияния на сопротивление персонала изменениям для достижения целей антикризисной кадровой политики предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность, этика, кризис, антикризисное управление, сопротивление изменениям.

Abstract: The role of social responsibility and ethics of management in crisis management of an enterprise in the context of retaining personnel during a crisis is considered. An approach to assess the level of resistance to changes in the enterprise is proposed, taking into account the degree of influence of the implemented changes and their duration. The necessity of considering the socially responsible and ethical behavior of management as a factor influencing the resistance of personnel to changes in order to achieve the goals of the crisis personnel policy of the enterprise is substantiated.

Keywords: social responsibility, ethics, crisis, crisis management, resistance to change.

В условиях неопределенности и нестабильности внутренней и внешней среды эффективное управление персоналом посредством разработки и внедрения соответствующих антикризисных мероприятий становится все более актуальным. Негативные факторы влияния в период кризиса ведут не только к финансовым проблемам и утрате своих позиций на рынке, но и к потере квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис, как и получить дальнейшее развитие, невозможно. Сохранение высококвалифицированного персонала в период кризиса является одной из основных задач антикризисного управления, а также этическим и моральным долгом руководящего состава предприятия.

Современный мир полон противоречий и парадоксов, о которых Стругацкие писали: «Люди стремились стать богатыми, они ими не стали, но перестали быть

людьми». Ф. Энгельс отмечает, что на протяжении всей истории развития человечества в основе общественного прогресса лежала «низкая алчность», сформированная «низкой личностью». Вследствие такого пути развития, богатое меньшинство стало «большинством», а бедное большинство – «меньшинством» [1, с. 16]. Однако данная тенденция не отвечает современным требованиям цивилизованного общества.

В цивилизованном обществе (от латинского слова «civilis», означающего «гражданский», «государственный» [2, с. 51]) в основе человеческого поведения должны стоять этика и мораль, поскольку именно в урбанистическом – цивилизованном обществе стираются понятия человечности и человеколюбия.

Этика и мораль не являются экономическими показателями, их оценка производится посредством анализа организационной структуры предприятия, социально-экономической ответственности менеджмента, организационной культуры, морально-психологического состояния сотрудников и, как следствие, всей системы социальной ответственности организации [3, с. 201].

Социальная ответственность в современном обществе выступает необходимой предпосылкой для развития промышленности и бизнеса, поскольку основным ресурсом предприятия является его персонал. Социальная ответственность руководителя – это его ответственность перед подчиненными и обществом, в рамках которой он на добровольной основе решает проблемы социального характера с целью выполнения моральных и этических обязательств предприятия перед персоналом и обществом.

В период кризиса приоритетным для большинства предприятий является решение финансовых проблем, в то время как аспекты социально ответственного и этичного поведения отходят на второй план, хотя для предприятий сохранение высококвалифицированного персонала выступает базисом выхода из кризисного состояния и восстановления, а впоследствии и развития. В результате такая направленность антикризисной кадровой политики приводит к увольнению сотрудников как в связи с сокращением численности или штата работников предприятия, так и по собственному желанию, когда может иметь место задержка выплаты заработной платы, перевод в режим неполного рабочего дня (неполной рабочей недели) или иные изменения условий труда без надлежащего разъяснения руководящим составом оснований принятия подобных управленческих решений.

В кризисных условиях кадровая политика претерпевает ряд изменений. Объясняется это недостаточным объемом финансирования, необходимостью проведения организационных изменений, оптимизацией численности персонала, сокращением программ социальной поддержки сотрудников, ростом психологической напряженности в коллективе.

Цели кадровой политики в таких условиях заключаются в следующем: обеспечение баланса между процедурами обновления и сохранения кадров предприятия, их дальнейшего развития с учетом потребностей предприятия, соблюдения требований законодательства и рынка труда, сохранение социальной ответственности и этики менеджмента в период кризиса.

В условиях неопределенности, а также нестабильной социально-экономической и политической обстановки, предприятия должны постоянно вносить изменения в свою систему функционирования с целью адаптации к новым условиям хозяйствования в рамках антикризисного управления. Данный подход актуален и для традиционного менеджмента, где внедряемые изменения направлены на развитие предприятия, и, как следствие, увеличение прибыли.

В процессе внедрения изменений, направленных на предотвращение и преодоление кризисных ситуаций, одной из основных проблем выступает сопротивление изменениям. Сопротивление изменениям является ответной реакцией персонала, вызванной негативным отношением к внедряемым изменениям. Следует отметить, что реакция персонала на нововведения не всегда носит негативный характер и может быть как положительной, так и нейтральной, в случае если внедряемые изменения не затрагивают их сферу деятельности или улучшают условия труда.

Сопротивление изменениям как явление обладает следующими характеристиками:

1. Естественное сопротивление, вызванное самой природой человека, и являющееся частью защитного механизма, возникшего за миллионы лет эволюции, где изменения зачастую носили негативный характер.

2. Сопротивление, соответствующее внедряемым изменениям и способное частично или полностью нейтрализовать их.

3. Негативная реакция персонала на внедряемые изменения в систему функционирования предприятия, вызванная, в том числе некомпетентностью и ошибками руководства.

4. Сопротивление вызывает увеличение противоречий между внешней и внутренней средой предприятия, что в свою очередь приводит к потере равновесия.

5. Сопротивление формирует ряд кризисных ситуаций, вызванных дестабилизацией внутренней среды предприятия и приводящих к потере прибыли [4, с. 299].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в случае возникновения противоречий между внутренней и внешней средой предприятия, и, как следствие, запуска механизмов антикризисного управления с целью восстановления равновесия системы функционирования, возникающее сопротивление изменениям является одной из причин усиления кризисных явлений и ликвидации предприятия. Также сопротивление изменениям может послужить причиной возникновения кризиса, а в рамках традиционного менеджмента оно приводит к потере прибыли.

В зависимости от имеющихся ресурсов у предприятия, для восстановления устойчивости его системы функционирования и выполнения задач антикризисного управления могут быть использованы две основные стратегии антикризисного управления: защитная и атакующая.

Защитная стратегия направлена на предотвращение ликвидации предприятия посредством сокращения выпускаемого товара или услуг, сокращение заработной платы и прочих мер, направленных на получение необходимых для преодоления кризиса ресурсов путем сокращения всех видов расходов. В основном данная

стратегия применяется при отсутствии достаточного количества быстро ликвидных ресурсов, необходимых для преодоления кризиса. Однако данная стратегия не соответствует нормам этики менеджмента и как следствие приводит к сопротивлению изменениям и увольнению персонала предприятия.

Атакующая стратегия является полной противоположностью защитной и направлена на предотвращение ликвидации предприятия посредством ряда мер по использованию имеющихся ресурсов, которые направляются на: захват новой доли рынка, выпуск новой продукции, привлечение высококвалифицированных сотрудников со стороны и т.д. Основным недостатком данной стратегии является большое количество необходимых ресурсов. Однако атакующая стратегия наилучшим образом подходит для реализации целей в среднесрочной и долгосрочной перспективе, поскольку после выхода из кризиса и восстановления устойчивости системы функционирования предприятия уже сформирована база для успешного его развития. При реализации данной стратегии сопротивление изменениям сведено к минимуму, поскольку предприятие функционирует в рамках своей социальной ответственности, нацелено на развитие и при должном донесении необходимой информации до персонала новшества могут быть восприняты нейтрально или же в положительном ключе.

Основная нагрузка при внедрении изменений ложится на руководство предприятия, которое для успешного преодоления сопротивления внедряемым нововведениям, в первую очередь, должно определить причины недовольства.

Различают три основные причины сопротивления изменениям:

1. Состояние неопределенности. Персонал не обладает целостной информацией о хозяйственно-экономическом состоянии предприятия, и не осознает конечного результата внедряемых изменений, который, по их мнению, может носить и негативный характер. Как следствие, любые изменения персонал рассматривает как угрозу своей безопасности.

2. Ощущение потерь. В ходе внедряемых изменений могут быть затронуты напрямую или косвенно те или иные социальные или экономические потребности персонала, вследствие чего сформируется устойчивое психологическое ощущение потери, при этом значимость потери может быть непропорционально завышена.

3. Убеждение, что нововведения не принесут ничего хорошего. Данная причина, как и первая, вытекает из недостатка информации у персонала, однако в данном случае речь идет о «негласности» существующих проблем. Соответственно персонал не видит причин для изменений и, как следствие, усиленно им сопротивляется. В случае если внедряемые изменения происходят в несколько этапов на протяжении длительного периода времени, то данную причину можно охарактеризовать фразой: «раньше было лучше». Поскольку сравнения между периодами до внедрения изменений и после будут неизбежны, а из-за защитных механизмов человеческого организма большая часть негативных воспоминаний будет забыта, и у персонала сформируется ощущение, что «раньше было лучше», внедрение последующих изменений будет сталкиваться с еще большим сопротивлением со стороны персонала.

У всех вышеперечисленных причин общим выступает недовольство персонала вследствие неправильных действий со стороны руководства и пренебрежения своими социальными обязанностями перед персоналом в период внедрения изменений или в предшествующий период. С целью нейтрализации негативных последствий руководству предприятия необходимо обеспечить:

1. Разъяснение причин внедряемых изменений и конкретную постановку цели и задач, которые необходимо осуществить персоналу предприятия.
2. Компенсацию потерь и решение проблем персонала, возникающих на этапе внедрения изменений.
3. Оказание всесторонней помощи персоналу на этапе внедрения изменений.
4. Четкую постановку существующей проблемы и последствий от ее нарастания в случае дальнейшего сопротивления изменениям со стороны персонала.

Комплекс применяемых руководством мер с целью уменьшения сопротивления изменениям и нейтрализации его последствий напрямую зависит от сферы деятельности предприятия, на которую направлены внедряемые изменения.

Возможный будущий успех внедрения изменений на предприятии и получение максимального эффекта от них определяется уровнем потенциального сопротивления, научно обоснованная оценка которого, проведенная до внедрения изменений, может снизить проявление негативных последствий после их внедрения. К оценке уровня потенциального сопротивления изменениям следует применять комплексный подход, учитывающий как объективные, так и субъективные составляющие, связанные с психологическими механизмами поведения человека в условиях изменений [5, с. 5].

Один из методов оценки уровня потенциального сопротивления изменениям со стороны персонала (K) предложен консалтинговой компанией Informles Consulting [6]:

$$K = \frac{\begin{array}{c} \% \text{ сотрудников,} \\ \text{неудовлетворенных} \\ \text{положением дел} \\ \text{в организации} \end{array} * \begin{array}{c} \% \text{ сотрудников,} \\ \text{одинаково} \\ \text{представляющих} \\ \text{будущее компании} \end{array}}{\begin{array}{c} \% \text{ рядовых сотрудников,} \\ \text{сопротивляющихся} \\ \text{изменениям} \end{array} * \begin{array}{c} \% \text{ сотрудников,} \\ \text{одинаково} \\ \text{представляющих} \\ \text{необходимые действия} \end{array}} * \begin{array}{c} \% \text{ руководителей,} \\ \text{сопротивляющихся} \\ \text{изменениям} \end{array}} \quad (1)$$

Если $K > 1$ – изменения проводятся целенаправленно и имеют высокий шанс на успех. Если $K < 1$ – изменение приведет к дестабилизации состояния организации и снижению ее эффективности.

Соглашаясь с мнением А.В. Павловой [5, с. 6], отметим, что с теоретической точки зрения при использовании данной формулы руководство предприятия сможет получить достоверную информацию касательно количества персонала и руководящего состава, недовольных положением дел в организации при помощи опроса. Далее на основе результатов опроса руководство предприятия сможет точно оценить возникающее сопротивление внедряемым изменениям, однако на практике результаты, полученные при применении данной формулы, будут сильно искажены

в связи с мнительной природой человека. Сильное влияние на результаты проводимых исследований по определению количества персонала и руководящего состава, недовольных положением дел в организации, будет иметь страх сотрудников перед увольнением, а также уровень недоверия к руководству. При проведении опроса, даже при условии его анонимности, часть респондентов предпочтут ответить то, что, по их мнению, хочет увидеть руководство. Также в представленной выше формуле не учитывается степень влияния внедряемых изменений на деятельность предприятия и их продолжительность.

На основе приведенных аргументов и описанного А.В. Павловой подхода к отбору ограниченной группы факторов влияния на сопротивление персонала изменениям [5, с. 6] предлагаем оценивать уровень сопротивления внедряемым изменениям на предприятии (K) с учетом степени влияния внедряемых изменений и их продолжительности (2):

$$K = M_{\phi i} * K_{\text{изм}} * T_{\text{изм}}, \quad (2)$$

где $M_{\phi i}$ – показатель степени влияния i -го фактора;

$K_{\text{изм}}$ – коэффициент потенциального сопротивления персонала;

$T_{\text{изм}}$ – продолжительность внедряемых изменений, где 0,1 – короткая продолжительность внедрения изменений (от 1 до 10 дней), 1 – высокая продолжительность внедряемых изменений (от 5 лет и более).

Показатель степени влияния i -го фактора $M_{\phi i}$ рассчитывается по формуле (3):

$$M_{\phi i} = K_{\text{э}i} * \text{Э}_i, \quad (3)$$

где $K_{\text{э}i}$ – коэффициент значимости i -го фактора, при котором 0,1 и ниже – низкая значимость i -того фактора (при 0 фактор не оказывает никакого влияния, как следствие коэффициент значимости i -го фактора не может равняться 0), 1 – критический уровень значимости i -го фактора (1 является совокупной значимостью всех имеющихся факторов, как следствие коэффициент значимости i -го фактора не может равняться 1);

Э_i – экспертная оценка влияния i -го фактора, при которой 1 – низкая степень влияния, 5 – критическая степень влияния.

Коэффициент потенциального сопротивления персонала $K_{\text{изм}}$ рассчитывается по формуле (4):

$$K_{\text{изм}} = \frac{\begin{array}{l} \% \text{ персонала,} \\ \text{готового} \\ \text{к изменениям} \end{array} * \begin{array}{l} \% \text{ персонала,} \\ \text{довольного} \\ \text{социально-экономической} \\ \text{обстановкой в} \\ \text{государстве} \end{array}}{\begin{array}{l} \% \text{ персонала,} \\ \text{не готового} \\ \text{к изменениям} \end{array} * \begin{array}{l} \% \text{ персонала,} \\ \text{недовольного} \\ \text{социально-экономической} \\ \text{обстановкой в} \\ \text{государстве} \end{array}}. \quad (4)$$

С помощью данного подхода можно оценить сопротивление внедряемым изменениям на предприятии, при котором 5 – максимальное сопротивление

внедряемым изменениям, а 0 – минимальное сопротивление, однако на практике эти показатели не достижимы, поскольку полученные при расчете данные могут стремиться к 0 или 5, но никогда не достигнут их. Тем не менее, применение описанного подхода при оценке уровня сопротивления внедряемым изменениям дает возможность отобразить и учесть факторы влияния на сопротивление, значимые для персонала конкретного предприятия при внедрении конкретных изменений заданной продолжительности.

Социально ответственное и этическое поведение руководства следует также рассматривать как фактор влияния на сопротивление персонала изменениям в силу необходимости решения проблем управления персоналом и достижения целей антикризисной кадровой политики предприятия. В цивилизованном обществе, переживающем кризис, антикризисное управление предприятием должно быть ориентировано на решение не только финансовых, но и социальных проблем с целью выполнения моральных и этических обязательств перед работниками и обществом, что обуславливает необходимость дальнейших исследований в части разработки социальных антикризисных механизмов управления.

Список использованной литературы:

1. Кудрявцев, А. Н. Двойственный характер человеческой деятельности: причина, следствие и последствия / А. Н. Кудрявцев. – Текст : электронный // International journal of professional science. – 2019. – № 2. – С. 15-21. – URL: cyberleninka.ru/article/n/dvoystvennyy-harakter-chelovecheskoy-deyatelnosti-prichina-sledstvie-i-posledstviya (дата обращения: 10.05.2023).

2. Сулимов, С. И. Проблема соседства варварского и цивилизованного обществ (на примере древнегреческих черноморских колоний) / С. И. Сулимов. – Текст : электронный // Культура и цивилизация (Донецк). – 2021. – № 1 (13). – С. 51-57. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-sosedstva-varvarskogo-i-tsivilizovannogo-obschestv-na-primere-drevnegrecheskih-chernomorskih-koloniy> (дата обращения: 28.04.2023).

3. Соловьева, М. В. Социальная ответственность и этика менеджмента как актуальное направление повышения эффективности управления организацией / М. В. Соловьева. – Текст : электронный // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2018. – № 3, том 2. – С. 200-209. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-otvetstvennost-i-etika-menedzhmenta-kak-aktualnoe-napravlenie-povysheniya-effektivnosti-upravleniya-organizatsiey> (дата обращения: 21.04.2023).

4. Кобзева, Н. М. Феномен сопротивления изменениям: сущность, виды и формы проявления / Н. М. Кобзева. – Текст : непосредственный // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2013. – № 4 (58). – С. 298-303.

5. Павлова, А. В. Позиционирование машиностроительного предприятия относительно успеха реализации изменений в условиях инновационно-технологической модернизации его производства / А. В. Павлова. – Текст : электронный // Современная экономика: проблемы, тенденции перспективы. – 2011.

– № 5. – 11 с. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pozitsionirovanie-mashinostroitel'nogo-predpriyatiya-otnositelno-uspeha-realizatsii-izmeneniy-v-usloviyah-innovatsionno> (дата обращения: 20.09.2022).

6. Naudé, W. Entrepreneurship and Economic Development / Wim Naudé, Palgrave Macmillan in association with the United Nations University. – London : World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), 2011. – 373 p.

УДК 004:316.334.52

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ
АГРАРНОГО ВУЗА: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС

RESEARCH OF DIGITAL LITERACY OF AGRICULTURAL UNIVERSITY
STUDENTS: A SOCIOLOGICAL SURVEY

Е. А. Лесных
E.A. Lesnykh

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет», г. Барнаул
Altai State Agrarian University, Barnaul

Аннотация: Цифровизация образования представляет собой планомерный и неизбежный процесс, целью которого является создание единого цифрового пространства. Целью данной работы является определение того, насколько студенты аграрного вуза готовы и способны к работе в цифровом пространстве. Отрасль сельского хозяйства, несмотря на то, что является самой консервативной, в последнее время оснащается новыми технологиями, системами и программными продуктами и требует новых (цифровых) компетенций от современных выпускников аграрных вузов. Оценка проводилась посредством расчета интегрального индекса цифровой грамотности с помощью фрагментов опросника DigCompSAT. Опрос был проведен среди студентов 1 курса агрономического факультета и биолого-технологического факультета. Апробирование проводилось с 1 марта по 30 апреля 2023 года. В апробации приняло участие 58 человек с агрономического факультета и 57 человек с биолого-технологического факультета.

Ключевые слова: цифровизация образования, современные цифровые технологии, цифровая грамотность.

Abstract. Digitalization of education is a planned and inevitable process, the purpose of which is to create a single digital space. The purpose of this work is to determine how much students of an agricultural university are ready and able to work in the digital space. The agricultural sector, despite being the most conservative, has recently been equipped with new technologies, systems and software products and requires new (digital) competencies from modern graduates of agricultural universities. The assessment was carried out by calculating the integral index of digital literacy using fragments of the DigCompSAT questionnaire. The survey was conducted among 1st year students of the Faculty of Agronomy and the Faculty of Biology and Technology. The testing was carried out from March 1 to April 30, 2023. 58 people from the Faculty of Agronomy and 57 people from the Faculty of Biology and Technology took part in the testing.

Keywords: digitalization of education, modern digital technologies, digital literacy.

В современном мире важным аспектом являются цифровые компетенции. Цифровая грамотность студентов позволит более гармонично вписаться в цифровую трансформацию и достичь цифровой зрелости. Выпускникам

современных аграрных вузов предстоит трудиться в аграрном секторе, который в последнее время бурно оснащается цифровыми технологиями, прикладными программами, программными комплексами и различными профессиональными гаджетами. Все это требует развития определенных компетенций, кроме этого жизнь в информационном обществе также требует развития цифровых компетенций и цифровой грамотности.

Целью исследования является определение готовности современных студентов аграрного вуза работать в цифровом пространстве. Постепенно современное общество переходит в цифровую эпоху и начинает жить по законам цифровой экономики. Преобразования в экономике влекут за собой изменения во всех сферах жизни. Исследование направлено на то чтобы, определить слабые компетенции студентов и своевременно (в рамках курса информатики) попытаться исправить ситуацию.

В ноябре 2020 г. Минцифры России утвердило методики расчета целевых показателей и прогнозных значений целевых показателей национальной цели развития Российской Федерации «Цифровая трансформация» [1], определенной Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». В рамках целей «Цифровой трансформации» намечено достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей экономики и социальной сферы, в том числе здравоохранения и образования, а также государственного управления, увеличение вложений в отечественные решения в сфере информационных технологий в четыре раза по сравнению с показателем 2019 года [2].

Для расчета целевого показателя цифровой трансформации утверждены наборы показателей, характеризующих достижение каждого из направлений.

При полноценной цифровой трансформации необходимо цифровое доверие, цифровое доверие является ключевой задачей изучения цифровой готовности.

Задачами исследования являются:

1. Апробировать опросник уровня цифровой грамотности DigCompSAT для определения цифровой грамотности студентов аграрного вуза.

2. Внедрить в программы, электронные курсы, практические занятия по информатике, задания по развитию слабо развитых компетенций.

Оценка цифровой готовности студентов аграрного вуза проводилась посредством расчета интегрального индекса цифровой грамотности. Для анализа уровня цифровой грамотности использованы фрагменты опросника DigCompSAT, разработанного Объединенным исследовательским центром (JRC) службы науки и знаний Европейской комиссии (ЕС) для самотестирования с учетом перспектив трудоустройства [Cliffordetal. 2020]

Для этого был проведен социологический опрос в формате письменного опроса среди студентов первого курса аграрного вуза.

В рамках нашего исследования мы поставили перед собой задачу выяснить, насколько студенты первого курса аграрного университета согласны и (или) желают, а по другому, готовы ли к внедрению современных цифровых решений и работе с уже внедренными цифровыми решениями.

Полевой этап опроса был проведен с 1 сентября 2022 года по 20 апреля 2023 года. В анкетировании принимали участие 115 человек первого курса агрономического и биолого-технологического факультета.

Одним из авторитетных международных индексов является Индекс сетевой готовности, с 2002 г. формируемый Всемирным экономическим форумом и усовершенствованный в 2019 г. Индекс сетевой готовности основан на четырех измерениях: 1) технологии (доступ, контент, технологии будущего, включая искусственный интеллект и интернет вещей); 2) люди (граждане, бизнес, государственные органы); 3) управление (доверие, регулирование, инклюзивность); 4) влияние (экономика, качество жизни, вклад цифровой экономики в достижение целей устойчивого развития) [1].

Данный метод позволяет определить цифровую грамотность по пяти направлениям:

- информационная грамотность;
- коммуникации и взаимодействие;
- создание цифрового контента;
- безопасность;
- решение проблем [3].

Затем по каждому из направлений определяется уровень знаний и три уровня владения: от базового до продвинутого. Для студентов мы использовали два уровня: базовый и промежуточный. Затем определяли уровень владения компетенцией от «не знаю (не слышал) об этом» до «могу это делать с уверенностью и могу объяснить другим».

На базовом уровне студенты показали хорошие результаты. Более 50 % студентов на хорошем уровне знают и почти 25 % студентов глубоко разбираются и даже могут объяснить другим, как быстро находить информацию. Студенты знают, что есть ложная и сфабрикованная информация (фейки), знают о причинах не подключения некоторых устройств к сети, знают функции самых распространенных цифровых устройств, знают, какие средства связи использовать в разных обстоятельствах. Хуже обстоят дела с языками программирования (Python, Visualbasic и Java), только 15 % студентов знают данные языки на хорошем уровне, и никто глубоко не разбирается. О том, что нужно спросить разрешение у человека, прежде чем опубликовать информацию о нем в сети или делиться его фото, не знают 14 %, имеют некоторое представление - 38 %, хорошо знают - 31% и глубоко представляют - 17 % опрошенных. Только 33 % студентов знают как вести себя в сети в зависимости от ситуации (например, официально или неформально) и только 16 % опрошенных глубоко разбираются в этом.

Определение цифровых компетенций на промежуточном (среднем) уровне показало, что 50% опрошенных имеют некоторое представление о том, что разные поисковые системы могут выдавать разные результаты и 24% знают, что на это влияют разные коммерческие факторы. Более 30 % опрошенных имеют некоторое представление и почти 60% хорошо знают, что скачивание и распространение цифровых данных может иметь этические или правовые последствия.

Имеют некоторые представления об удобствах и рисках подключения некоторых устройств к сети (умные часы, система «умный дом» и т.д.) 65 % опрошенных и только 23 % хорошо знают об этом. Более 50 % опрошенных, хорошо знают о важности своевременного обновления операционной системы, антивирусной защиты, только 14 % хорошо знают, как настроить защитные программы на различных устройствах и 36 % имеют некоторое представление об этом.

Имеют некоторое представление о том, какие персональные данные не следует публиковать или передавать 56 % опрошенных и только 37 % хорошо знают об этом. В неведении по данному вопросу остаются 3 % студентов и только 4 % глубоко разбираются в данном вопросе и могут помочь другим.

Более 70% опрошенных имеют представление о том, что цифровые технологии можно использовать как мощный инструмент для обновления процессов и продуктов и только около 20% хорошо знают об этом.

Более 80 % респондентов хорошо знают, что многие государственные услуги доступны в Интернете и активно пользуются этим.

Настораживает ответ на вопрос о внимательности проверки достоверности информации, которую студенты находят в Интернете. И дело не в том, что 50 % студентов могут это делать сами, 17 % делают это уверенно и могут помочь другим и 23% могут это сделать с помощью, а в том, что данный вопрос большинство из них не озадачивал и не имеет большого значения. То есть большинство готово пользоваться непроверенной информацией.

Данные анкетирования блока «Коммуникации и взаимодействие» показали, что почти 40 % имеют представление и 50 % знают, что цифровая идентификация – это все, что идентифицирует их в цифровой среде. Хорошо знают о наличии различных устройств для внешнего хранения данных более 70% студентов.

В блоке «Информационная грамотность» почти 70 % хорошо знают и 25 % глубоко разбираются в поиске информации, умеют пользоваться расширенными функциями поисковых систем, умеют определить цель источника информации в сети Интернет и только 5 % имеют общее представление об этом. Проблематичным, для студентов, является управление и анализ данными с помощью программного обеспечения, почти 80 % студентов не знают об этом и только 20 % могут это сделать с помощью других.

Не было поблеем у студентов при ответах на вопросы в блоке «Создание цифрового профиля». Студенты глубоко разбираются в загрузке и распространении цифрового контента, могут создавать файлы разных типов, умеют создавать цифровой контент в Интернете, но имеют общее представление по определению пиратского цифрового контента.

Для того чтобы оценить долю опрошенных студентов, имеющих базовый уровень цифровой компетенции, был рассчитан агрегированный показатель на основе данных анкет. По полученным данным 64 % студентов имеют самооценку «уверенный пользователь» и освоили начальный уровень цифровой грамотности 36 % студентов. Не владеющих базовыми компетенциями не было, возможно потому

что исследование проводилось на занятиях и в силу этого в опросе принимали участие присутствующие (как правило - самые продвинутые студенты).

Определение цифровых навыков показало, что опрошенные респонденты обладают цифровыми компетенциями на базовом уровне. Вопросы переходного уровня не вызвали у студентов затруднений, однако, более 70 % имеют ограниченные навыки в проверке надежности сайта, защите от нежелательных материалов в онлайн пространстве. Этот вопрос требует проработки и повышенного внимания.

Опрос помог выявить слабые компетенции студентов в сфере цифровой грамотности. Проблемными зонами оказались знания о безопасности и конфиденциальности. Самыми слабыми оказались навыки программирования. Все слабые места знаниевой цепи можно преодолеть, включив в программу по информатике, в электронный курс и в аудиторные занятия, компетенции в освоение которых студенты проявили наибольшее затруднение.

Высокий уровень информационной грамотности, цифровых компетенций и взаимодействия в цифровом пространстве среди опрошенных студентов, не говорит о том, что современным студентам некуда и незачем развиваться в этом направлении. В опросе мы исключили продвинутый уровень из доработанного в 2020 г. опросника DigCompSAT.

Думается, современным студентам, как и нам всем, уже в ближайшее время предстоит ежедневно работать с технологиями искусственного интеллекта, виртуальной реальностью, внедрением различных профессиональных гаджетов в учебную и профессиональную деятельность, что, безусловно, может вызвать настороженность, подозрение, а иногда и технологический пессимизм. Не исключено, что при опросе в домашних условиях (например, при формировании электронного опросника), результаты были бы другими, и они были бы менее радужными.

В своем исследовании из 82 двух компетенций представленных в опроснике DigCompSAT мы выбрали только те компетенции, которые соответствуют базовому и среднему уровню цифровой грамотности.

Для более глубоких исследований необходимо разработать электронный опросник и загрузить его в MOODL, включить в опрос вопросы из продвинутого уровня, апробировать опросник на других курсах и факультетах, провести статистические расчеты и предоставить данные в графическом виде. Продолжить исследование, которое может послужить базой для корректировки рабочих программ, электронных курсов и практических занятий по информатике.

Все мы понимаем, что кроме цифровой грамотности у современного студенчества необходимо развивать информационную культуру, только это дает гарантию гармоничного развития современного общества.

Список использованной литературы:

1. Оценка цифровой готовности населения России: докл. к XXII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 13–30 апр. 2021 г. / Н. Е. Дмитриева (рук.авт. кол.), А. Б. Жулин, Р. Е. Артамонов, Э. А.

Титов ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2021. – С. 5.

2. Об утверждении методик расчета прогнозных значений целевых показателей национальной цели развития Российской Федерации «Цифровая трансформация» // DRussia [Электронный ресурс]. URL: https://d-russia.ru/wp-content/uploads/2020/12/prikaz_mc_18_11_2020_600_.pdf (дата обращения 18.04.2023).

3. Беззубцева М.В., Гигорян Н.С., Демкина А.Е., Кочергина А.М. Цифровизация здравоохранения в России: мониторинговое исследование цифровой грамотности медицинских работников//Государственное управление. Выпуск № 93. Август 2022 г. – С. 111.

СТУДЕНЧЕСКИЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ КАК ИНТЕРАКТИВНАЯ ПЛОЩАДКА ПАТРИОТИЧЕСКОГО И ГРАЖДАНСКОГО ВОСПИТАНИЯ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

STUDENT POLITICAL DISCUSSION CLUB AS AN INTERACTIVE PLATFORM FOR PATRIOTIC AND CIVIC EDUCATION OF STUDENTS

*Попов В.И.
Рогожин И.Ю.
Поров В.И.
Rogozhin I.Yu.*

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский
государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
Rubtsovsky Industrial Institute (branch) of the Altai State Technical University
named after I.I. Polzunov

Аннотация: Современные быстро развивающиеся и динамичные социальные и политические процессы предъявляют новые, более жесткие требования к качеству подготовки будущих специалистов. Вместе с тем, подготовка специалиста не ограничивается только формированием профессиональных компетенций будущего инженера. Для нас важно воспитание и формирование разносторонне развитой, интеллектуальной, духовной личности с активной гражданской позицией патриота России.

Ключевые слова: учащаяся молодежь, политический дискуссионный студенческий клуб, патриотическое и гражданское воспитание, интерактивные методы работы с аудиторией.

Abstract: Modern rapidly developing and dynamic social and political processes impose new, more stringent requirements for the quality of training of future specialists. At the same time, the training of a specialist is not limited only to the formation of professional competencies of a future engineer. It is important for us to educate and form a versatile, intellectual, spiritual personality with an active civic position of a patriot of Russia.

Keywords: students, political discussion student club, patriotic and civic education, interactive methods of working with the audience.

Мы полагаем, что очень важной задачей учебного и вне учебного процесса должно стать формирование у студентов научного мировоззрения и системы базовых ценностей личности. Под руководством опытных наставников из числа профессорско-преподавательского состава в ВУЗе формируются условия для приобщения студенчества к общечеловеческим нормам морали и нравственности. Особую актуальность проблемы воспитания, на наш взгляд, приобретают в техническом ВУЗе. К нам приходят выпускники, которые в школе уделяли внимание преимущественно физике и математике, но не гуманитарным дисциплинам. При этом за последние тридцать лет значительно сокращается гуманитарная составляющая высшего технического образования. В начале 90-тых годов политологию изучали два семестра, потом сократили до одного, последние десять лет это факультативная дисциплина по выбору. Такая же ситуация с социологией, культурологией, конфликтологией и другими гуманитарными дисциплинами. Следует отметить, так же что и оставшихся базовых гуманитарных дисциплинах значительно сократилось число аудиторных занятий.

В сложившейся ситуации сложно готовить будущего специалиста, обладающего научным мировоззрением, высоким уровнем политической культуры и сформировать у него активную гражданскую позицию. Это в современных нестабильных условиях противостояния России коллективному Западу, в условиях перманентных «цветных революций», в условиях осуществления Российскими вооруженными силами спецоперации по денацификации и демилитаризации Украины, мы считаем совершенно недопустимым. Социологические опросы студенческой молодежи, которые мы проводим систематически, и которые вполне соответствуют общероссийским показателям, говорят о том, что политическую информацию молодежь получает из разных источников. И эти агенты политической социализации, (мы имеем ввиду интернет и др. электронные СМИ) не всегда выступают как добросовестные, объективные и правдивые. В этих условиях значительно возрастает роль студенческих организаций и объединений где формируется гражданская позиция молодого специалиста.

Проблема политического участия молодежи обсуждалась задолго до сегодняшнего дня. Анализируя возрастной состав участников революционного движения 70-тых годов 19 века мы отмечаем, что почти 95 процентов из них была молодежь до 30 лет [1]. И.В Сталин в заключительном слове XIII съезду РКП(б) 27 мая 1924 г по организационному отчету Центрального Комитета полемизировал с Л.Д. Троцким по вопросу является ли молодежь барометром революционной ситуации [2].

Автор этих строк разделяет мнение профессора С.В. Туманова о том, что в нормальном обществе молодежь всегда радикальнее других возрастных групп, что ей хочется уже сегодня получить все то, что она может получить лишь завтра или послезавтра. Его исследования студенческих политических настроений проводимых в 90-х и нулевых годах в МГУ, и которые вполне сочетаются с проводимыми опросами в нашем учебном заведении, говорят о том, что в последнее десятилетие студенческая молодежь все больше начинает понимать, что от ее политической позиции во многом зависит будущее страны.

Исследования показали так же, что молодежь не настолько аполитична как многим представлялось ранее. В условиях низкой политической культуры, небогатого жизненного опыта и недостаточного политического просвещения молодежь может стать легкой добычей радикально настроенных политиков и экстремистов [3].

Формирование будущего специалиста, убежденного патриота с активной гражданской позицией, на наш взгляд, более эффективно может проходить в студенческой среде, в которой они могут обмениваться своими мыслями о происходящих событиях, откровенно и свободно поговорить как со своим сверстниками, так и с более подготовленными политиками или преподавателями политологами. Становлению гражданской позиции студента, развитию его познавательной активности способствует создание и деятельность в ВУЗе самоуправляемых студенческих объединений и клубов. С сентября 2011 года кафедрой «Гуманитарные дисциплины» в нашем институте организована работа самоуправляемого студенческого политического клуба «Homo politicus».

Участие в дискуссионном политическом клубе «Homo politicus» для студентов нашего института является добровольным. В работе студенческого дискуссионного политического клуба являются не только студенты нашего института и учащиеся СПО, но для участия в заседаниях приглашаются и студенты других высших и средних специальных учебных заведений города, учащиеся школ, преподаватели и сотрудники ВУЗа, представители политических партий, депутаты городского, краевого советов, депутаты Государственной Думы, журналисты, представители силовых структур и православной церкви. В ежемесячных заседаниях клуба участвуют от пятнадцати до ста пятидесяти участников. Студенты участники клуба получают здесь первичные политические знания и опыт. Актив политического клуба регулярно принимает участие в избирательных кампаниях всех уровней. Политклуб стал площадкой и для организации научно-исследовательской работы студентов. Преподавателями кафедры регулярно организуются конкурсы рефератов ко дню конституции РФ, к месячнику по профилактики наркомании, табакокурения, пьянства и алкоголизма, ежегодно проводятся заседания клуба по проблемам борьбы с коррупцией. Студенты политклуба являются постоянными активными участниками и победителями конкурсов, олимпиад, научно-практических конференций разного уровня. В каждодневной работе по подготовке к конференциям, форумам, олимпиадам различного уровня создаются максимально благоприятные условия для выявления наиболее способных к научной работе студентов и развитие этих способностей [4].

Студенческий дискуссионный политический клуб «Homo politicus» стал интерактивной площадкой, где с участием заинтересованных лиц обсуждаются актуальные прикладные и научные проблемы политики и права. Политклуб «Homo politicus» создавался как место, в котором студенты могли бы самостоятельно, но под руководством опытных наставников, неформально и свободно обмениваться мнениями по важнейшим актуальным социально-политическим и правовым проблемам. Особый интерес у студенческой аудитории вызывают встречи с непосредственными участниками событий нашими земляками. Оживленно и

заинтересованно проходили встречи с участниками событий на острове Даманском, ветеранами Афганистана, с представителями силовых структур, работниками прокуратуры.

Политический клуб стал для студентов местом формирования политической и правовой культуры нового более высокого уровня. Регулярное участие в котором способствует созданию условий для раскрытия и реализации личностных творческих способностей студентов, популяризации научных политических и правовых знаний среди студентов.

Работу по подготовке выступлений, докладов, презентаций организуют работники кафедры «Гуманитарные дисциплины». Координирует работу клуба преподаватель, имеющий значительный практический и теоретический опыт политической работы.

Политический дискуссионный студенческий клуб «Homo politicus» работает под руководством избираемого из числа студентов председателя. Сопредседателем клуба является доцент кафедры. Руководством клуба формируется актив клуба, с которым обсуждаются вопросы предстоящих дискуссий. Сопредседатели координируют и организуют работу клуба, ведут заседания клуба, готовят протоколы заседаний, определяют, совместно с активом, конкретные задачи клуба; планируют его работу и составляют отчет по итогам работы клуба за год.

Из числа постоянных и активных участников дискуссий формируется совет клуба, работниками кафедры создаются максимально благоприятная среда для культурного общения, в которой студенты приобретают начальные навыки политической работы, такие как способность критически подходить к своему и чужому мнению и получаемой информации, умение слышать других, грамотно выражать свои мысли, презентовать себя и свои проекты.

Одной из задач политического дискуссионного клуба стало улучшение познавательной и научной работы студентов, приобретение опыта самостоятельной работы с научной литературой, овладение современной вычислительной техникой, методикой научных исследований, воспитание политически грамотных патриотов с активной жизненной и гражданской позицией. Преподаватели кафедры «Гуманитарные дисциплины» стремятся Политический клуб создал условия для самообразования студентов, обмена опытом научной деятельности, оказания помощи в самостоятельном приобретении знаний. В политклубе в ходе свободных неформальных дискуссий формируются и развиваются у студентов способность анализировать динамично развивающиеся процессы внешней и внутренней политики. Кроме дополнительной информации по правовой и политической тематике студенты обмениваются опытом по применению в научных студенческих исследованиях новейших информационных технологий. Участники студенческого дискуссионного политического клуба; формируют тематику заседаний, высказывают замечания по обсуждаемым вопросам, предлагают интересующие их темы для обсуждения на дискуссии, самостоятельно обсуждают кандидатуры гостей и экспертов, приглашенных на собрания клуба. Живой интерес и внимание участников вызывают встречи и беседы по проблемам, интересующим студенческую молодежь, с депутатами и помощниками депутатов Государственной

Думы. Особенное оживление аудитории вызывают дискуссии онлайн с депутатом Государственной Думы Е.А. Федоровым по проблемам суверенитета и внутренней политики. На этих встречах уточняются позиции разных политических партий, студенты получают всестороннюю и объективную информацию о политических процессах в стране и мире.

Работа дискуссионного студенческого клуба это не только политическое и правовое просвещение и приобретение первичного опыта политического участия. За время существования дискуссионного политического клуба студентами было подготовлено более сотни научных исследовательских работ различной тематики, которые были представлены на научных студенческих конференциях разного уровня. За годы работы в дискуссионном политическом клубе повысили уровень политической зрелости сотни специалистов, подготовленных в стенах нашего института. Десятки студентов участников политического клуба стали лауреатами и победителями студенческих научных конференций, стипендиатами краевых и губернаторских стипендий, сопредседатель клуба избран в Алтайское Краевое Законодательное Собрание.

Многолетняя практика подтверждает, что для повышения эффективности патриотического и гражданского воспитания, развития познавательной активности студентов целесообразно использовать в образовательном процессе такие формы как клубы студенческого самоуправления, в которых необходимо так организовать работу, чтобы она способствовала повышению уровня политической и правовой культуры студентов, воспитанию гражданственности и патриотизма, формированию активной гражданской и жизненной позиции.

Список использованной литературы:

1. Аласания К.Ю., Миронова Д., Моцелков Е.Н., Туманов С.В. Социально-политическая активность современного российского студенчества: векторы, ценности, жизненные установки (на примере МГУ имени М.В. Ломоносова)
2. Вестник Московского университета. Серия 7: Философия, издательство Изд-во Моск. ун-та (М.), 2020 № 5 <https://rg.ru/2006/11/29/radikalizm-studenty.html>
3. Деятели революционного движения в России. Библиографический словарь, т. 2, вып. I—IV. Составлен А. А. Шиловым, М. Г. Карнауховой. М., 1932.
4. Попов В.И. Автореферат // Взаимосвязь политической культуры и социально-политического климата в обществе. – Рубцовск: 2006. – с. 18 [Электронный ресурс] // search.rsl.ru/ru/record/01003302405
5. Сырцова Е.П. Студенческое самоуправление как фактор развития автономности студентов. // Наука и образование №7 2007 стр. 77-79
6. Сталин И.В. Сочинения. – Т. 6. – М.: ОГИЗ; Государственное издательство политической литературы, 1947. С. 220–233.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Материалы XV международной научно-практической конференции

18-19 мая 2023г.

Публикуется в авторской редакции

Подготовка оригинала-макета – информационно-технический отдел
РИИ АлтГТУ

Режим доступа:

[https://www.rubinst.ru/sites/default/files/files/science/conference_materials/СБОРН
ИК_Экономика-23.pdf](https://www.rubinst.ru/sites/default/files/files/science/conference_materials/СБОРН
ИК_Экономика-23.pdf)