

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



ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ XVII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 30 НОЯБРЯ 2021 Г. В Г. ПЕНЗА**

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

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ: сборник статей XVII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – 172 с.

ISBN 978-5-00173-079-8

Настоящий сборник составлен по материалам XVII Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ**», состоявшейся 30 ноября 2021 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

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

ISBN 978-5-00173-079-8

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	8
ИСТОРИЯ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК НАУКИ ВАСИЛЕНКО МАРИЯ СЕРГЕЕВНА	9
МЕНЕДЖМЕНТ	13
РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА ГАЙФУЛЛИНА ЛИЛИЯ НИЯЗОВНА, БАЛАШОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА	14
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ОЛЬХОВСКАЯ ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА	18
ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИМАНӨЛІ АНЕЛЬ	22
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДНЕЙ КАТЕГОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОСТИНИЦЫ «РОССИЯ») ДИВЕЕВА АЛЕКСАНДРА ВИТАЛЬЕВНА	26
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА ДИВЕЕВА АЛЕКСАНДРА ВИТАЛЬЕВНА	31
ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КРАСНОРАМЕНСКИЙ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ	35
МАРКЕТИНГ	38
ОТ 4Р ДО 5Р ГОФМАН ЕВГЕНИЙ ИВАНОВИЧ	39
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РЕКЛАМЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ЛОМОВИЦКАЯ СОФЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	42
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	47
ФОРМИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА ЛИЯСОВА ОЛЬГА ИГОРЕВНА, ГАВРИЛОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ	48
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	52
МЕТОДЫ УЧЕТА КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ ФЕДОТОВА ЕЛИЗАВЕТА МИХАЙЛОВНА	53

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ ГАЛАНДИНА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА	56
ОЦЕНКА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ С УЧЁТОМ ИНФЛЯЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА КОХ ЗОЯ ИГОРЕВНА.....	61
РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ АЛЕКСЕЕВА АЛЁНА ГЕННАДИЕВНА.....	64
ПРОЦЕСС ТРАНСФОРМАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА МАКАРОВА АЛЕНА МИХАЙЛОВНА	68
ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАБРИЕЛЯН КАРИНЭ СЕВАНОВНА	71
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ ЕДИНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА РЕГУЛИРУЮЩЕГО УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ВАЖНЕЙШЕЙ УЧЕТНОЙ КАТЕГОРИИ МАТВЕЕВА ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, БИТУНОВА АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА	74
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ АСФАНДИЯРОВА РИМА АБДРАФИКОВНА, ХАЧАПУРИДЗЕ КРИСТИНА МЕРАБОВНА.....	78
ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР АНАЛИЗА КРЕИТОСПОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА СТРОКИНА АННА ДМИТРИЕВНА	81
РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДАВЛЕТОВА АЙСА БОРИСОВНА	85
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	89
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА НАЛОГОВЫХ УСЛУГ БОЙКО СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА	90
ТАМОЖЕННАЯ КАРТА КАК СПОСОБ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ МАМЕДОВА ГЮНЕЛЬ НАДИРОВНА, НУРМАТОВА АЗИЗА АБДУРАЙИМОВНА.....	94
ДУАЛИЗМ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫЧИ ПОДЗЕМНЫХ ВОД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БОЛЬШАКОВА А.Э., ЩЕЛКОНОГОВА О.С., ГОЛОВИНА Е.И.	98
СТРАХОВАНИЕ	102
СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КРЕДИТУ СТУПАКОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА	103

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В США ГОЛДОБИНА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА.....	106
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	110
ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАРАЧЕНЦЕВА ТАТЬЯНА ИГОРЕВНА.....	111
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	114
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА ЯРОСЛАВСКИЙ МАКСИМ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ	115
ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК НОВЕЙШИЙ ТРЕНД В РОССИЙСКОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ОПЫТЕ НА ПРИМЕРЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ЧУЕВА ИРИНА ИВАНОВНА, АРТЕМЕНКО ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА.....	118
ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДА К ПОВЫЩЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ МАЛИКОВА ВАЛЕРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА.....	124
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	130
РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МУКАЛИН АРСЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ	131
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ САБЛИНА ВИОЛЕТТА АЛЕКСЕЕВНА, ЧУБ МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА.....	134
РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ»: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРАКТИК АНУФРИЕВА АЛЁНА АЛЕКСЕЕВНА, ТРЕТЬЯКОВ НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ	137
ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОМАРОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ, БАРАНОВСКИЙ АРТЕМ ЮРЬЕВИЧ, ВИХАРЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	143
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	146
ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КОМАРОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ, БАРАНОВСКИЙ АРТЕМ ЮРЬЕВИЧ, ВИХАРЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	147
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ NFT ТОКЕНОВ БАКТИЕВА И.И., СТЯПУНИНА Д.А., ЧУБАРЕВА А.Г.	150

СЛУЖБА ПРОТОКОЛА КАК ФОРМА PR-ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ НИКОЛАЕНКО ВЕРА АЛЕКСАНДРОВНА	154
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	158
ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБЛАСТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ БЕДСТВИЙ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ НОВОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОВЕСТКИ ФАРКОВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА.....	159
АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ ГОЛУБНИЧАЯ МАРИЯ СЕРГЕЕВНА	164
СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ПОДЗЕМНЫХ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ КАРЕННИК КАРИНА СЕРГЕЕВНА, ГОЛОВИНА ЕКАТЕРИНА ИЛЬИНИЧНА.....	168

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33

ИСТОРИЯ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК НАУКИ

ВАСИЛЕНКО МАРИЯ СЕРГЕЕВНА

Студентка

ВГУ «Воронежский государственный университет»

*Научный руководитель: Бабичева Надежда Эвальдовна**д.э.н., доцент**ВГУ «Воронежский государственный университет»*

Аннотация: В статье исследуются этапы развития экономической теории, которая в свою очередь делится на микро- и макроэкономику. Изучается история становления экономической теории как науки со времён древности до нашего времени. Анализируются функции и методы экономической теории.

Ключевые слова: история; макроэкономика; микроэкономика; наука; экономика; экономическая теория; этапы развития.

Экономическая теория – это набор идей и принципов, описывающих, как функционируют разные экономики. В зависимости от своей конкретной роли теории можно использовать для разных целей. Например, некоторые теории стремятся описать определенные экономические явления, такие как инфляция или спрос и предложение, а также причины их возникновения. Другие экономические теории могут обеспечить основу для размышлений, позволяющую анализировать, интерпретировать и прогнозировать поведение финансовых рынков, отраслей и правительств. Часто теории применяют к проблемам или явлениям, которые они наблюдают, чтобы получить полезную информацию, предоставить объяснения и найти потенциальные решения проблем.

Рассмотрим наиболее часто применяемых экономических теорий используемый при анализе экономической деятельности [1, с. 46]:

1. Спрос и предложение – это теория в микроэкономике, предлагающая экономическую модель для определения цен. Эта теория утверждает, что цена за единицу товара или услуги может изменяться до тех пор, пока она не установится в точке экономического равновесия или когда количество, при котором потребители потребуют товар, равно количеству, в котором потребитель его поставляет.

2. Классическая экономия – утверждает, что рыночная экономика по определению является саморегулирующейся системой, управляемой законами производства и обмена.

3. Мальтузианская экономика. Используется идея о том, что, хотя рост населения может быть экспоненциальным, рост предложения продуктов питания и других ресурсов является линейным. Эта теория утверждает, что, когда население растёт с течением времени и опережает способность общества производить ресурсы, его уровень жизни может снизиться и вызвать крупную депопуляцию. Тем самым мальтузианская экономика поддерживает усилия по контролю над популяцией, чтобы избежать неконтролируемых темпов роста. Различные школы мысли в значительной степени дискредитировали мальтузианство в том, что касается сельскохозяйственного производства, но дискуссии о деградации окружающей среды, истощении и нехватке ресурсов сохраняются.

4. Марксизм – это разновидность социально-экономической теории, которая интерпретирует влияние капитализма на развитие экономики, труд и производительность. Эта теория утверждает, что капиталистическое общество включает два социально-экономических класса: буржуазию или правящий класс и пролетариат или рабочий класс. В марксизме буржуазия контролирует средства производства,

а пролетариат владеет трудом, производящим экономические блага, имеющие стоимость.

5. Капитализм, основанный на принципах невмешательства – это теория капитализма свободного рынка, прямо противоположная государственному вмешательству, такому как регулирование, субсидии, минимальная заработная плата, торговые ограничения и корпоративные налоги. Эта теория утверждает, что экономическое процветание более достижимо в системах, которые правительства «оставляют в покое».

6. Рыночный социализм, часто называемый либеральным социализмом, – это теория, предлагающая создание экономической системы, включающей элементы как социалистического планирования, так и свободного предпринимательства. В рыночной социалистической системе капитал находится в коллективной собственности, но рыночные силы определяют производство и обмен, а не государственный надзор. Различные модели рыночного социализма направляют прибыль, генерируемую общественными фирмами, по различным каналам, таким как вознаграждение сотрудников, государственное финансирование или социальные дивиденды.

Важно отметить, что экономическая теория – это наука, имеющая многовековую историю развития. С самого зарождения товарно-денежных отношений люди стали интересоваться экономикой и ее законами, которые не теряют своей актуальности и в наше время. В этой связи можно привести слова американского экономиста-теоретика П. Самуэльсона, который утверждал, что «экономическая теория – это королева наук».

Экономическая теория как наука берет начало своего развития в государствах Древнего мира, а именно в государствах Древнего Востока. Одним из самых древних учений экономической теории являются «Законы Ману», формирование которых датируется IV–III вв. до н. э. Согласно этим законам общество не может существовать без разделения труда и взаимоотношений между людьми, которые сегодня обозначаются как работодатель – работник. Если анализировать труды Конфуция (551–479 гг. до н. э.), то можно отметить наличие в них разделение трудовой деятельности на физический и умственный труд. В дальнейшем Древняя Греция становится тем местом, где происходит развитие экономической теории, формирование базовых экономических понятий, законов и гипотез. При этом Ксенофонт (430–354 гг. до н. э.), Платон (427–347 гг. до н. э.) и Аристотель (381–322 гг. до н. э.) выступают в качестве основоположников экономики как науки. В подтверждении этих слов можно отметить, что в работах этих ученых впервые были рассмотрены такие понятия, как «экономика», «выгода», «эквивалент», «хозяйство», «богатство» и др. [2, с. 90]

Следующей вехой в развитии экономической теории как науки выступает период с XVI по XVII вв. В это время в странах западной Европы происходит формирование капиталистического строя; открытие мануфактур; дальнейшее разделение труда (не только на умственный и физический, но и по видам и направлениям деятельности предприятий); развитие внутренних и внешних рынков сбыта; активизация товарно-денежных потоков как внутри стран, так и на международном уровне. В результате в экономической теории происходит формирование нового направления, получившего название «меркантилизм».

Вторая половина XIX в. в экономике прошла под влиянием теории маржинализма. Ключевая особенность данной теории состоит в том, что все финансово-экономические процессы имеют определенные предельные величины, в качестве которых выступают прибыль, затраты, производительность, доход, себестоимость и т. д.

Последним ключевым этапом развития современной экономической теории выступает период с конца XIX до начала XX вв., когда все ныне действующие ключевые параметры и законы экономики приобрели свой окончательный вид. Ключевые направления экономической теории конца XIX – начала XX вв., которые актуальны и в наши дни, показаны на рис. 1.

В целом можно отметить, что экономическая теория – это наука, которая исследует экономические взаимоотношения, возникающие между субъектами общества с целью производства и реализации материальных благ при минимальных затратах для удовлетворения тех или иных потребностей.



Рис. 1. Направления экономической теории конца XIX – начала XX вв.

Экономическая теория разделяется на несколько подсистем в зависимости от реализуемого функционала [3, с. 132]:

- познавательная или экзогенная подсистема, которая представляет собой множество экономических взаимосвязей, которые проявляются в открытом взаимодействии между экономическими субъектами, например, процесс купли-продажи, формирование спроса и предложения на открытом рынке и т. д.;
- эндогенная подсистема, в которую включают множество связей, которые реализуются внутри субъекта хозяйствования, при этом доступ к анализу этих связей может быть затруднен;
- критическая подсистема – сфера экономической теории, которая занимается поиском проблемных точек в функционировании экономических подсистем;
- прогностическая подсистема, в которой исследуется рынок и субъекты хозяйствования с целью составления реалистичного прогноза на их перспективное развитие;
- прагматическая подсистема, цель которой – определить принципы и подходы, на которых базируется государственная политика в сфере экономики и финансов и рациональное управление экономическими субъектами.

В экономической теории существует ряд способов научного познания. Такие способы называют методами экономической науки, которые подразделяются по следующим направлениям:

- исторический метод, который подразумевает анализ, основанный на исторической хронологии событий, на основании которого делается вывод о причинно-следственных связях и дальнейших перспективах развития;
- логический метод, который основан на дедукции, а именно на основании ряда простых явлений, событий и факторов делается обобщающий вывод об объекте исследования;
- метод научной абстракции, который состоит в выделении ключевых факторах и процессах, которые имеют значение для объекта исследования, и удалении из рассмотрения малозначимых явлений и свойств анализируемого объекта;
- диалектический метод, который позволяет сделать вывод и получить новое знание на основе поиска и определения внутренних противоречий в объекте исследования, явлениях и факторах, оказывающих влияние на этот объект.

Экономическая теория по масштабам исследования делится на микро- и макроэкономику. Такое деление обусловлено тем, что различные размеры экономических субъектов требуют различных принципов, законов и подходов к их исследованию [4, с. 61].

Ключевым объектом исследования микроэкономики выступают хозяйствующие субъекты. При этом проводится анализ таких характеристик, как доходы, расходы, активы, кредиторская и дебиторская задолженность, уставной капитал и др., а также организацию и нормирование труда на предприятии, положение компании на рынке и другие финансово-экономические аспекты, затрагивающие деятельность конкретной организации.

Макроэкономика изучает экономическую жизнь в масштабах национальной экономики, её регионов, народнохозяйственных комплексов, сфер и отраслей, а также мировой экономики в целом. Она исследует макроэкономические процессы в контексте функционирования и развития различных рынков, бирж, фондов и других организаций, имеющих международный статус.

Можно сделать вывод, что экономическая теория – это систематическое описание реальности, основанное на её отражении и абстрактном обобщении её основных характеристик по законам, правилам или моделям экономической жизни. В центре внимания экономической теории находится человек с его потребностями и интересами, отношениями с другими членами общества, природой, материальными и другими ресурсами.

Список источников

1. Гукасян Г. М. Экономическая теория: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М – 2017. – 224 с.
2. Шапиро С. А., Марыганова Е. А. Основы экономической теории: учебное пособие. – М.: КноРус. – 2016. – 264 с.
3. Носова С. С. Основы экономики: учебник. – М.: КноРус. 2016. – 317 с.
4. Экономическая теория: учебник / Под общ. ред. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М. – 2015. – 714 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

ГАЙФУЛЛИНА ЛИЛИЯ НИЯЗОВНА,
БАЛАШОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА

Магистранты

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»

Аннотация: В данной статье проанализированы различные исторические подходы к определению понятия «человеческий капитал». Особое внимание уделено связи между человеческим капиталом, развитием персонала и конкурентоспособностью организации, а также влиянию качества человеческого капитала на жизнь общества.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие персонала, факторы человеческого капитала, капитал здоровья, влияние человеческого капитала.

ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE LIFE OF MODERN SOCIETY

Gayfullina Liliya Niyazovna,
Balashova Svetlana Yurievna

Abstract: This article analyzes various historical approaches to defining the concept of «human capital». Particular attention is paid to the relationship between human capital, personnel development and the competitiveness of the organization, as well as the impact of the quality of human capital on the life of society.

Key words: human capital, personnel development, human capital factors, health capital, the impact of human capital.

Возникновение человеческого капитала как категории принято относить ко второй половине XX века. Это было связано с возрастающей ролью специалистов умственного труда относительно физического.

В научных трудах выделяют национальный, корпоративный и индивидуальный человеческий капиталы. Теорию индивидуального человеческого капитала разработали Т. Шульц Г. Беккер, а национального и корпоративного – С. Кузнец. Первые рассматривают человеческий капитал как врожденные и приобретенные способности, с помощью которых предприятия могут увеличить свои доходы; С. Кузнец придерживается похожего взгляда на понятие человеческого капитала.

Создание современной версии понятия «человеческий капитал» включало в себя три шага. Первоначально в него включались только инвестиции в профессиональное образование. На втором этапе добавились вложения в воспитание, науку, культуру, искусство и здоровье людей. На третьем этапе внимание стало уделяться безопасности людей, гражданскому обществу, качеству жизни населению.

Отдельно изучением вопросов инвестиций в человеческий капитал занимались Л. Н. Кончакова и С. В. Чугунова. Нельзя с ними не согласиться, что сегодня «интеллектуальный труд лидирует в производственной сфере, чем выше квалификация работников, тем более устойчивое их положение на рынке труда, они имеют большую социальную защищенность, а это значит, что у них больше шансов самостоятельно и быстро трудоустроиться» [1, с. 15].

Под вложениями в развитие человеческого капитала Л. Н. Кончакова и С. В. Чугунова понимают повышение квалификации, наблюдение за здоровьем и улучшение условий труда. Качественный чело-

веческий капитал – гарант успешной работы и успехов любой компании. Поэтому организациям необходимо вкладываться в развитие своих сотрудников и улучшать условия их труда. Лишь при таком раскладе предприятие добьется успеха.

Любое инвестирование должно быть выгодно для инвестора. Когда же предприятие вкладывается в улучшение качества своего человеческого капитала, то оно получает повышенную производительность труда и, следовательно, повышенную конкурентоспособность на рынке.

По мнению А. Е. Басовой и А. С. Шамиговой «Основным инвестором в человека является государство, посредством вложения средств в образование, медицинское обслуживание, поощрение перспективной молодежи и др. Все это является мероприятиями, цель которых повышение уровня жизни населения и формирование высококультурного общества» [2, с. 62].

П. В. Старцев проанализировал исторические походы к понятию «конкурентоспособность» и дал обобщенное определение: «возможность предприятий-производителей предвидеть ситуацию на рынке и использовать эффективные методы производства и продвижения продукции, отвечающей запросам потребителей при сравнении с другой аналогичной продукцией, представленной на рынке на основе минимальных производственных затрат, а также особенных знаниях, технологиях и опыте» [3, с. 6]. Следовательно, человеческий капитал, как фактор конкурентоспособности организации, позволяет руководителям организации принимать эффективные решения с учетом тех знаний и навыков, которыми обладают сотрудники.

А. И. Добрынин и С. А. Дятлов под понятием «человеческий капитал» понимают следующее: «Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка» [4, с. 261]. Также, Абриго утверждает, что инвестирование в человеческий капитал позитивно влияет на продуктивность труда [5, с. 1294].

Многие ученые рассматривают человеческий капитал как ключевой ресурс экономического развития. Так, например, М. Н. Ясинский утверждает, что «Концепция устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической. Экономическая составляющая основана на теории максимизации доходов, рациональном использовании ограниченных ресурсов» [6, с. 350].

Суть экологической составляющей устойчивого развития заключается в целостности биологических и физических природных систем. Большое внимание в этом аспекте уделено сохранению способностей к самовосстановлению и адаптации таких систем к изменениям.

Социальная составляющая, по мнению М. Н. Ясинского, «ориентирована на человека и направлена на сохранение социальных систем, в том числе, на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми, сохранение человеческого капитала. В рамках концепции человеческого развития человек является не объектом, а субъектом развития. Человек как главная ценность, должен участвовать в процессах, которые формируют сферу его жизнедеятельности, содействовать принятию и реализации решений, контролировать их исполнение» [6, с. 351]. Взаимодействовать все три составляющие должны при сбалансированном развитии каждой.

Нельзя не отметить экономическую составляющую человеческого капитала. Экономистами были предложены такие понятия, как «стоимость товара», «стоимость услуги», «стоимость труда». Один из распространенных методов оценки человеческого капитала – его измерение в человека-годах, то есть чем дольше учился специалист, тем больший у него человеческий капитал.

Р. М. Тимербулатов пишет: «Процесс глобализации требует от нас понимания того, что конкуренция выходит на новый, более высокий уровень. Соответственно, российским предприятиям нужно не уступать в данной борьбе, необходимо развиваться на одном уровне с предприятиями – мировыми лидерами, а чтобы преуспеть в конкурентной борьбе и завоевать долю рынка, конкурентоспособность российских предприятий должна быть выше, чем у остальных» [7, с. 40].

При воспроизводстве человеческого капитала, как считает Тимербулатов, возникают такие проблемы, как низкое качество работы социальных институтов, ухудшение здоровья населения, миграция

из страны высококвалифицированных кадров, а в страну – кадров с низкой квалификацией.

На качество человеческого капитала влияет такой показатель как капитал здоровья. Капитал здоровья – это вложения человека для улучшения его здоровья и, как следствие, повышение его работоспособности. Для этого в настоящее время по всему миру, в том числе и в России, идет продвижение в массы активного образа жизни, переход на правильное питание и посещение врачей для своевременного обнаружения проблем (например, диспансеризация).

К сожалению, в настоящее время большая часть с трудом завоеванного прироста человеческого капитала во многих странах находится под угрозой из-за пандемии COVID-19 (коронавируса). Поэтому был создан Индекс человеческого капитала (ИЧК) – международный показатель, позволяющий сравнивать ключевые компоненты человеческого капитала в разных странах [9]. Первоначально он был запущен в 2018 году в рамках проекта «Человеческий капитал». Данный индекс подчеркивает, как текущие результаты в области здравоохранения и образования влияют на производительность труда следующего поколения работников.

Качественные измерения человеческого капитала важны в ситуации с пандемией. Собранные данные помогут создать стратегию сдерживания пандемии и поддержать тех, кто больше всего от нее пострадал. В среднесрочной перспективе более эффективное курирование и использование административных данных, данных обследований и идентификации может определять выбор политики в условиях ограниченного фискального пространства и конкурирующих приоритетов. В более долгосрочной перспективе есть надежда, что экономика сможет больше, чем просто восстановить позиции, утраченные во время текущего кризиса.

Конкурентное положение организации на сегодняшний день зависит от уровня развития тех ресурсов, которыми она обладает, в первую очередь – это человеческие ресурсы. Человеческий капитал – это знания, навыки и здоровье, которые люди накапливают за свою жизнь. Человеческий капитал является центральным фактором устойчивого роста благосостояния общества и сокращения бедности. Высокий уровень качества человеческого капитала связан с более высокими заработками людей, более высокими доходами стран и большей сплоченностью в обществах. Таким образом, можно сказать, что качество человеческого капитала играет очень важную роль в жизни современного общества. Своевременное и полноценное вложение в человеческий капитал поможет не только единичному предприятию, но и государству в целом.

Список источников

1. Устинова К. А. Человеческий капитал в инновационной экономике: монография // Е. С. Губанова, Г. В. Леонидова. – Вологда: Институт социально-экономического развития территории РАН, 2015. – 195 с
2. Басова А. Е., Шамигова А. С. Человеческий капитал и инвестиции в человеческий капитал организации // Актуальные вопросы и перспективы развития науки и образования: материалы междунар. (заоч.) науч.-практ. конф. – 2016. – С.61-64.
3. Старцев П. В. Анализ подходов к сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентное преимущество» // Российское предпринимательство. – 2014. - №16(262). – С. 4-15.
4. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренов Е. Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. 312 с.
5. Abrigo M. R. M., Lee S.-H., Park D. Human Capital Spending, Inequality, and Growth in Middle-Income Asia. // *Emerging Markets Finance & Trade*, 2018, – Vol.54, № 6. P. 1285–1303.
6. Ясинский М. Н. Человеческий капитал как ключевой ресурс устойчивого развития // Международный форум «Культура и экология – основы устойчивого развития России. Человеческий капитал как ключевой ресурс зеленой экономики». – 2018. С. 350-352
7. Тиммербулатов Р. М. Инвестиции в человеческий капитал как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2016. – №2. – С. 40-42.

8. Майдан Т. Н. Капитал здоровья как основа человеческого капитала // Вектор экономики. – 2019. – №5(35). – С. 139-143.

9. Проект развития человеческого капитала: Часто задаваемые вопросы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/human-capital/brief/the-human-capital-project-frequently-asked-questions>

УДК 009

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ

ОЛЬХОВСКАЯ ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

Магистрант
Южный федеральный университет

Аннотация: Настоящая статья результат изучения и обобщения научных трудов авторов в области менеджмента человеческих ресурсов. В статье рассматриваются теоретические основы управления человеческими ресурсами и критерии его эффективности, а также основные проблемы, с которыми сталкивается данное управление.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, сотрудники организации, проблемы управления, эффективность управления, эмоциональное выгорание.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN AN ORGANIZATION: ESSENCE AND CHALLENGES

Olkhovskaya Ekaterina Nikolaevna

Abstract: This article is the result of studying and summarizing the scientific works of the authors in the field of human resource management. The article discusses the theoretical foundations of human resource management and the criteria for its effectiveness, as well as the main problems faced by this management.

Key words: human resource management, employees of the organization, management problems, management efficiency, emotional burnout.

Тема управления человеческими ресурсами в последнее время приобретает все большую важность. И при осуществлении методов управления неизбежно возникают проблемы, которые каждый руководитель непременно хочет решить. Существующая проблема может привести к неправильному функционированию отдела или компании в целом. Характер имеющихся человеческих ресурсов оказывает значительное влияние на степень успеха, которого добивается менеджер по персоналу [1].

Степень изученности темы можно назвать высокой, так как часто проводятся исследования специалистами, как российскими, так и зарубежными. Так, например, в 2021 году С. А. Барков (доктор социологических наук) проанализировал основные методы управления человеческими ресурсами. В 2018 году Олив Ланди раскрыл понятие «профессиональное выгорание», которое зачастую переходит в проблему в области управления персоналом организации. Одегов Ю. Г. (доктор экономических наук) в 2021 году объяснил цели и методы управления персоналом. Медведева Т. А. (доктор экономических наук) в 2021 году также объяснила основные методы управления персоналом, а также раскрыла основные понятия в этой области. В 2018 году Майкл Маркович объяснил низкую эффективность работы персонала в организациях.

Сегодня управление человеческими ресурсами занимается:

- Всем, что связано с управлением людьми в компании или организации. Это означает решения, стратегии, принципы, операции, методы, функции, виды деятельности и методы, используемые для управления сотрудниками.

- Обеспечением того, чтобы сотрудники были удовлетворены условиями своей работы. Это приводит к улучшению услуг и производства товаров и способствует успеху компании [2].

Управление человеческими ресурсами фокусируется на привлечении новых сотрудников с но-

выми талантами для компании и управлении этими талантами. Другая функция состоит в том, чтобы направлять и помогать данным сотрудникам, предоставляя указания, когда это необходимо. В крупной организации, где много людей, важно иметь отдел, который специально занимается вопросами персонала. Это такие вопросы, как найм, управление эффективностью, организационное развитие, обучение, охрана труда и техника безопасности, мотивационные стимулы, коммуникация, культура рабочего места и окружающая среда.

Когда бизнес обладает ценными, редкими и/или уникальными человеческими ресурсами, он всегда будет иметь конкурентное преимущество перед другими аналогичными организациями.

Ниже приведены критерии, используемые в управлении человеческими ресурсами – при их эффективном использовании компания может оказать влияние в своей конкретной области.

– Создание ценности: Люди, которые из всех сил стараются снизить затраты и предоставить уникальную услугу или продукт для клиентов, могут повысить свою собственную ценность как сотрудников и ценность компании. Организации также используют программы расширения прав и возможностей, инициативы в области качества и стремятся к постоянному совершенствованию, чтобы повысить ценность, которую сотрудники приносят компании.

– Редкость: Когда навыки, знания и способности сотрудников не одинаково доступны всем компаниям в одной и той же области, компания, в которой работают эти люди, имеет очень сильное преимущество. Вот почему ведущие компании стремятся нанимать и обучать лучших и самых талантливых сотрудников. Таким образом, они получают преимущество перед своими конкурентами. В некоторых случаях компании даже обращаются в суд, чтобы помешать другим организациям забрать своих ценных сотрудников. Это доказывает, что некоторые компании четко определили ценность и уникальность определенных сотрудников [3].

– Несравнимость: Сотрудники дают своим компаниям конкурентное преимущество, когда их возможности и вклад не могут быть воспроизведены другими. То есть знания и навыки, которые они приносят в организацию, уникальны и их нелегко найти в других местах. Некоторые корпорации, такие как Disney, Southwest Airlines и Whole Foods, на протяжении многих лет развивали очень своеобразные культуры, которые получают максимальную отдачу от сотрудников. Другим организациям трудно подражать этим культурам. Например, Southwest Airlines вознаграждает сотрудников, которые хорошо работают. Он также способен поддерживать лояльность сотрудников, предлагая бесплатные авиабилеты и участие в прибылях компании.

– Организованная рабочая сила: Люди с уникальными талантами могут помочь компании достичь конкурентного преимущества, когда их можно легко перевести на работу над новыми проектами без особого уведомления. Для того, чтобы это произошло, необходимы командная работа и сотрудничество, а также создание организованной системы.

Многие высокоэффективные организации теперь знают, что их успех зависит от знаний и навыков их сотрудников или их человеческого капитала. Человеческий капитал соответствует экономической ценности сотрудников, обладающих необходимыми знаниями, навыками и способностями. Правильное управление человеческим капиталом крайне важно для любой организации, желающей сохранить конкурентное преимущество [4].

Как известно, сфера управления человеческими ресурсами зачастую сталкивается с проблемами, первой из них можно назвать эмоциональное выгорание.

Понятие "эмоциональное выгорание" в психологии описывает синдром, возникающий у сотрудников во время длительной и напряженной работы. Наиболее распространенными жертвами этого синдрома являются работники, которые ежедневно контактируют с большим количеством людей - психотерапевтами, учителями, социальными работниками, менеджерами по работе с клиентами. В группе риска также находятся представители профессий, связанных с постоянным нервным напряжением и высоким уровнем личной ответственности: высокопоставленные руководители, юристы, пожарные, врачи [5].

7 факторов, вызывающих выгорание:

1. Постоянная переутомление и перегрузки.

2. Постоянное общение с незнакомыми или малознакомыми людьми, например, с клиентами.
3. Отсутствие карьерного роста и профессионального развития.
4. Нездоровая атмосфера и напряженность в команде.
5. Низкая самоорганизация и избыток свободного времени.
6. Рутинная, монотонная работа и отсутствие системы мотивации.
7. Неграмотные методы управления, неравномерное распределение ответственности.

Невозможно полностью исключить влияние стрессовых факторов на работе. Но правильная расстановка приоритетов и грамотное нормирование труда значительно снижают риск выгорания сотрудников [6].

Можно сказать, что эмоциональное выгорание может послужить увольнению сотрудников по собственному желанию.

Следующей проблемой можно назвать низкий уровень мотивации персонала.

Некоторые организации не уделяют должного внимания мотивации персонала. Мотивация может включать в себя различные аспекты, например, премии и поощрения, хорошие отношения внутри коллектива, карьерный рост сотрудников и т.д.

Хорошо управляемая организация обычно рассматривает среднего работника как основной источник повышения качества и производительности. Такие организации рассматривают не капитальные вложения, а сотрудников как основной источник улучшения.

Эффективная же организация позаботится о том, чтобы в сфере ее влияния царил дух сотрудничества, чувство приверженности и удовлетворения. Организационная эффективность во многом определяется качеством сотрудников и тем, как организация развивает их. Поэтому естественно, что высокоэффективные организации стараются набирать и удерживать нужных людей и предоставлять им возможности для обучения и профессионального развития. Однако способности, навыки, личность и организационная поддержка сами по себе могут не привести к индивидуальной работе, которая способствует общей организационной эффективности, если люди не мотивированы. Возможно, что некоторые сотрудники решат не выполнять свои обязанности, даже если у них есть право квалификации. Итак, мотивация - это внутреннее побуждение, которое побуждает людей действовать или действовать.

Следующей немаловажной проблемой являются плохие условия труда. Сюда мы можем отнести плохо организованное рабочее место, низкая заработная плата и большое количество рабочего времени. Данный фактор может снизить желание человека работать эффективно и добросовестно.

Далее - низкий уровень квалификации персонала. Зачастую в компании приходят люди, которые имеют мало знаний по той или иной должности. Из-за этого могут возникнуть проблемы, такие как, отставание от графика, потеря клиентов и т.д.

Также, низкий уровень исполнительности и ответственности персонала может составлять проблему в области управления человеческими ресурсами. В основном данный фактор включает в себя личные качества человека, например, он может быть недобросовестным или ленивым.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что мы можем рассматривать управление человеческими ресурсами с двух разных точек зрения, во-первых, как функцию или ответственность каждого менеджера или руководителя, у которого есть подчиненные, все из которых работают над достижением желаемых целей. Во-вторых, как функция в организации, которую выполняет конкретный отдел. Исходя из анализа литературы, существуют проблемы управления человеческими ресурсами, которые нужно решать руководителю или специально обученному для этого отделу, в целях эффективной работы организации. Сотрудники являются решающим фактором в достижении целей организации, поэтому хорошая организационная структура сама по себе не гарантирует хорошей работы. Человеческие ресурсы - это жизнь для существования, выживания и развития организации, как пища для человека; поскольку вся деятельность любой организации иницируется и определяется лицами, составляющими эту организацию.

Список источников

1. Медведева, Т. А. Основы теории управления : учебник и практикум для вузов / Т. А. Медведева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 191 с.
2. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 467 с.
3. Коргова, М. А. Кадровый менеджмент : учебное пособие для вузов / М. А. Коргова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 216 с.
4. Personnel Management System. Japanese Economy, 13(1), 179–196.
5. Markowich, M. Michael (2018). Affirmative Action Sound Personnel Management. Hospital Topics, 54(5), 9–57.
6. Lundy, Olive (2018). From personnel management to strategic human resource management. The International Journal of Human Resource Management, 5(3), 687–720.

УДК 338.984

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

ИМАНЭЛІ АНЕЛЬСтудент
Университет Нархоз*Научный руководитель: Жакупова Алма Асылбековна*
Ст. преподаватель
Университет Нархоз

Аннотация: Статья посвящена международному опыту применения инструментов стратегического планирования. Автор рассмотрел методики стратегического планирования на примере американских компаний. Особое внимание было уделено инструменту стратегического планирования, позволяющему адаптировать цели компании во время глобальных изменений на рынке.

Ключевые слова: стратегическое планирование, функции планирования, инструменты стратегического планирования, инструмент Objectives and Key Results, международный опыт компаний.

STRATEGIC PLANNING TOOLS: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Imanali Anel*Scientific adviser: Zhakupova Alma Asylbekovna*

Abstract: The article is devoted to the international experience of using strategic planning tools. The author examined the methods of strategic planning using the example of American companies. Particular attention was paid to the strategic planning tool that allows you to adapt the company's goals during global changes in the market.

Key words: strategic planning, planning functions, strategic planning tools, Objectives and Key Results tool, international experience of companies.

Быстроразвивающийся рынок, оказывая воздействие на деятельность предприятий и компаний, актуализирует необходимость использования эффективных современных методов стратегического планирования. Сегодня возрастает роль и значение стратегического планирования в управлении компанией, так как усложняется конкурентная среда, поведение покупателей и субъектов бизнеса.

Стратегическое планирование - это процесс разработки ключевых направлений плана действий и стратегии для достижения целей предприятия. Основными элементами любого стратегического планирования являются:

- понимание миссии, целей и ценностей компании;
- оценка и анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на компанию.

Миссия, цели и ценности компании - это основополагающие элементы стратегического планирования. Четкое понимание данных понятий обеспечивает фокус и направление. Стратегическое планирование помогает:

- во-первых, определиться с краткосрочными и долгосрочными целями;
- во-вторых, реализовывать имеющиеся возможности для улучшения негативных сторон бизнеса и

учета нынешней модели управления.

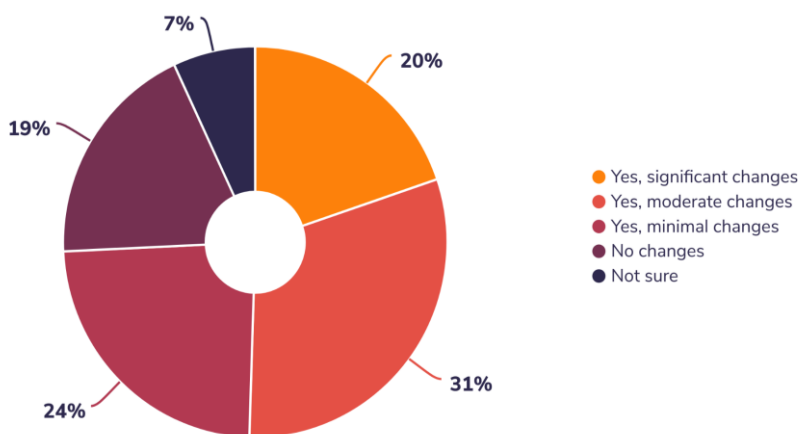
К примеру, сфера здравоохранения меняется и прогрессирует быстрыми темпами. Стратегическое планирование позволяет больницам своевременно и оперативно реагировать на внешние и внутренние изменения. Ключевые аспекты, которые должны быть в стратегическом плане больницы или частных клиник: корпоративная культура; цели и задачи; качество обслуживания; бюджетирование; риски; учет издержек; долгосрочное прогнозирование.

На рынке США существует платформа StrataJazz, созданная компанией Strata Decision Technology. Платформа StrataJazz предлагает полную аналитику, планирование и расчет производительности, благодаря которой системы здравоохранения, больницы могут сократить затраты и улучшить качество заботы в своих системах. Платформа StrataJazz насчитывает более 400 самых известных систем оказания медицинских услуг в США и более 2000 больниц, включая такие компании как Advocate Aurora Health, BON SECOURS MERCY HEALTH, Boston Children's Hospital и т.д. [1].

При отсутствии средств или аналогичной платформы как StrataJazz компании используют различные инструменты стратегического планирования. Существует много инструментов стратегического планирования: анализ пяти сил Портера, SWOT-анализ, VRIO-анализ и т.д. Они позволяют принимать во внимание внешние воздействия, улучшать производительность с учетом прогнозируемых изменений и составлять более конкретные цели. Однако, по моему мнению, все эти традиционные подходы к стратегическому планированию не совсем подходят для быстроразвивающихся стран и рынков.

Исследование Gartner Inc. (Global Research and Advisory Company - исследовательская и консалтинговая компания, специализирующаяся на информационных технологиях) показало, что больше половины руководителей, опрошиваемых компаний, считают, что стратегическое планирование не оправдывает планов и ожиданий.

Представьте ситуацию, когда в 2019 году, все компании и предприятия имели долгосрочный стратегический план на 2020 год. Большинство компаний нацелились на расширение, найм большего числа сотрудников и диверсификацию. И в марте 2020 года Всемирная организация здравоохранения объявляет глобальную пандемию COVID-19, из-за чего все стратегические планы были разрушены.



Source: COVID-19 Reactions Survey
 Q: This year, will you be altering your business approach or plan as a result of the Coronavirus?
 n: 369

Software Advice

Рис. 1. Будете ли Вы изменять свой стратегический план из-за COVID-19? [2]

В конце марта 2020 года компанией Gartner Inc. был проведен опрос среди 300 компаний малого и среднего бизнеса, результаты которого показали, что 75% («yes, significant changes», «yes, moderate changes», «yes, minimal changes») внесли коррективы в стратегический план в связи с пандемией и около 20% решили внедрить значительные изменения (рис. 1). Вице-президент Gartner Inc. по рискам и аудиту Мэтт Шекман выразился следующим образом: «Стратегические допущения часто оказываются

обоснованными, когда они впервые формируются, но в сегодняшней среде (они) более уязвимы к устареванию из-за быстрого увеличения темпов изменений». Что необходимо делать, когда рынок перевернулся и современные инструменты стратегического планирования работают только на половину? Изучив инструменты стратегического планирования, я выделила один из важных инструментов, который можно адаптировать для рынка после глобальных изменений, и, который используют ведущие компании мира.

Objectives and Key Results (в дальнейшем OKR) - это система постановки цели, позволяющая синхронизировать команду и цели, которые определяются «снизу вверх». O (Objectives) означает амбициозную цель, которая будет задавать настроение команде и вдохновлять. Данная цель не должна достигаться на все 100%. Например, достижение амбициозной цели на 60%-70% считается лучшим результатом в Google. KR (Key Results) - это набор показателей, измеряющих прогресс достижения цели, то есть Objectives. Ключевые результаты надо отделить от обыденных задач. Если цель состоит в том, чтобы привлечь 100 потенциальных клиентов в первом квартале, ключевые результаты не должны быть такими: писать по 10 блогов и публиковать по 50 сообщений в социальных сетях в месяц, так как это просто задачи. Ключевым результатом должно стать увеличение трафика на 10% или увеличение количества регистраций на 25%. Вот один из примеров: Предприятию А необходимо улучшить IT инфраструктуру - это будет цель. Ключевыми результатами будут являться: устранение простоев системы в третьем квартале, внедрение новой системы резервного копирования, повышение качества работы IT-специалистов.

На сегодняшний день инструментом OKR пользуются Google, Spotify, Twitter, LinkedIn, Airbnb, Walmart, Target, The Guardian, Dun and Bradstreet и ING Bank. Google устанавливает годовые и квартальные OKR, в то время как Spotify использует шестимесячные стратегические OKR и шестинедельные тактические OKR. Джефф Вайнер, генеральный директор LinkedIn, и его сотрудники ставят перед собой амбициозные цели. Каждую неделю он проводит трехчасовые встречи с командой и целый день один раз в шесть недель. Сотрудники делятся личными победами и профессиональными достижениями, празднуют их, а также обсуждают изменения или дополнения к Ключевым Результатам (Key Results) [3].

Как можно использовать OKR в быстроменяющихся условиях - пример кейса компании MURAL. MURAL - компания программного обеспечения, предоставляющая визуальное сотрудничество. Пандемия COVID-19 внесла не рассматриваемую задачу компанией в 2020 году - цифровизация. Компания MURAL использует инструмент OKR с начала своей деятельности. Вице-президент по операциям MURAL Феликс Беккар внедряет OKR на уровне компании или команды. Руководство начинает решать, на чем будет сосредоточена компания на квартал и распределяет цели, ключевые результаты за 2-3 недели до начала анализируемого квартала. После определения всех нюансов отслеживают результат с помощью специального программного обеспечения OKR. Компания находилась в определении OKR за второй квартал, когда пандемия внесла свои корректировки в работу сотрудников. Если в прошлом MURAL работала над обучением клиентов цифровому инструменту взаимодействия, то во время карантина компания сосредоточилась на удаленном инструменте, который работает в реальном времени. Благодаря тому, что инструмент стратегического планирования очень гибкий, MURAL быстро смогла превратить годовые цели в квартальные. Структура и основы, которые построила компания с помощью системы OKR, помогли стабилизировать фокус и работать для достижения своих целей.

Не все инструменты стратегического планирования можно адаптировать под новые условия, однако при правильном использовании они могут уменьшить двусмысленность и обеспечить ясность и направление. Всесторонний анализ помогает предприятиям и компаниям понять, как использовать свои сильные стороны, нейтрализовать слабые стороны и расширить свои возможности.

Таким образом, применение современных эффективных инструментов стратегического планирования позволит компании обеспечить преимущества перед конкурентами и предоставит возможности для достижения целей в сложных рыночных условиях. Выбор определенных методов стратегического планирования зависит от специфики бизнеса, жизненного цикла компании, наличия качества ресурсной базы и др.

Список источников

1. Strategic Planning in Hospitals. 2021 Strata Decision Technology // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.stratadecision.com/healthcare-and-hospital-strategic-planning/> (25.11.2021);
2. Conrad Andrew. 4 Strategic Planning Tools and Models for 2021 and Beyond. - 22.12.2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.softwareadvice.com/resources/strategic-planning-tools/> (25.11.2021);
3. What is OKR? // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://felipecastro.com/en/okr/what-is-okr/> (дата обращения: 11.09.2021);
4. Castro Felipe. Fast-Tracking Goals With OKRs. - 29.06.2020. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.whatmatters.com/articles/fast-tracking-with-okrs/> (25.11.2021).

УДК 330

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ СРЕДНЕЙ КАТЕГОРИИ (НА ПРИМЕРЕ ГОСТИНИЦЫ «РОССИЯ»)

ДИВЕЕВА АЛЕКСАНДРА ВИТАЛЬЕВНА

Студентка

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

*Научный руководитель: Морозова Марина Александровна**Профессор**Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого*

Аннотация: В статье проведен краткий обзор гостиничной сферы. В исследовании изложена краткая характеристика гостиницы «Россия» и проведен ее конкурентный анализ. На основании полученных данных было предложено внедрить систему контроллинга качества услуг гостиницы «Россия». Для этого нам необходимо будет нанять четырех специалистов. Также для повышения качества услуг гостиницы «Россия» необходимо заменить постельное белье и полотенца, а также заменить мебель в некоторых номерах гостиницы.

Ключевые слова: гостиница, услуги, гостиничные услуги, TQM, Net Promoter Score, гостиница «Россия», индустрия гостеприимства.

IMPROVING THE QUALITY OF SERVICE OF A MEDIUM-SIZED HOTEL ENTERPRISE (USING THE EXAMPLE OF THE ROSSIYA HOTEL)

Diveeva Alexandra Vitalievna*Scientific adviser: Morozova Marina Alexandrovna*

Abstract: The article provides a brief overview of the hotel industry. The study presents a brief description of the hotel "Russia" and conducted its competitive analysis. Based on the data obtained, it was proposed to introduce a quality control system for the services of the Russia hotel. To do this, we will need to hire four specialists. Also, to improve the quality of the services of the Rossiya hotel, it is necessary to replace bed linen and towels, as well as replace furniture in some rooms of the hotel.

Key words: hotel, services, hotel services, TQM, Net Promoter Score, hotel "Russia", hospitality industry.

В современных условиях развития туризма в мире, конкурентоспособность отечественных гостиниц и других предприятий гостеприимства существенно уступает зарубежным. Одной из главных причин тому являются особенности развития отрасли туризма и гостеприимства в нашей стране.

Актуальность темы заключается в том, что в современные условия (особенно с учетом кризиса) качество обслуживания гостей является важнейшим ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности гостиничного предприятия, повышения его имиджа, привлечение новых клиентов.

В связи с этим цель исследования заключается в разработке системы контроля качества обслуживания гостей в гостинице «Россия» на основе всестороннего анализа его деятельности.

На сегодняшний день в Российской Федерации спрос на внутренний туризм после закрытия границ возрос в несколько раз. Соответственно, вырос спрос и на гостиницы, так как гостиничный и туристический бизнесы тесно взаимосвязаны. В туристической отрасли ключевую роль имеет гостиничное хозяйство, поскольку качество оказания туристических услуг в первую очередь зависит от качества мест размещения и самого гостиничного сервиса. В связи с ажиотажным спросом на гостиницы самых популярных городов был выявлен целый ряд недостатков гостиничной базы, характерно проявившихся в 2020 году. В частности, речь идет о недостаточной комфортабельности номеров, их несоответствия современным и всевозрастающим требованиям туристов.

Выбраны самые востребованные города по количеству брони номеров в период отпусков и каникул с июня по декабрь в Крыму и Краснодарском крае, как показано на рисунке 1.

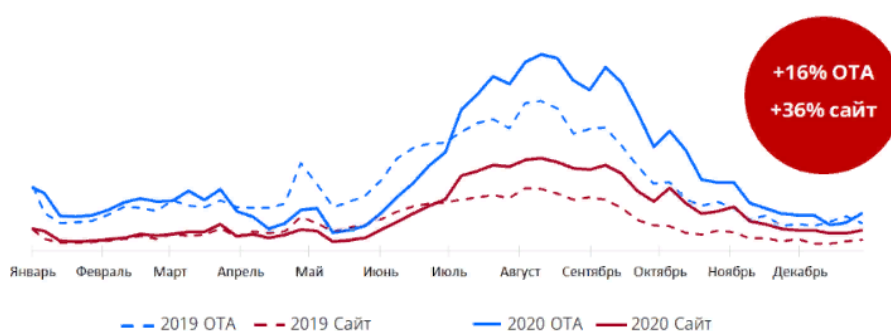


Рис. 1. Количество брони с сайта и OTA в Крыму и Краснодарском крае [2]

И самые востребованные области в период начала введения ограничений в апреле и на их спаде с октября по декабрь – Ленинградская и Московская, как показано на рисунке 2.

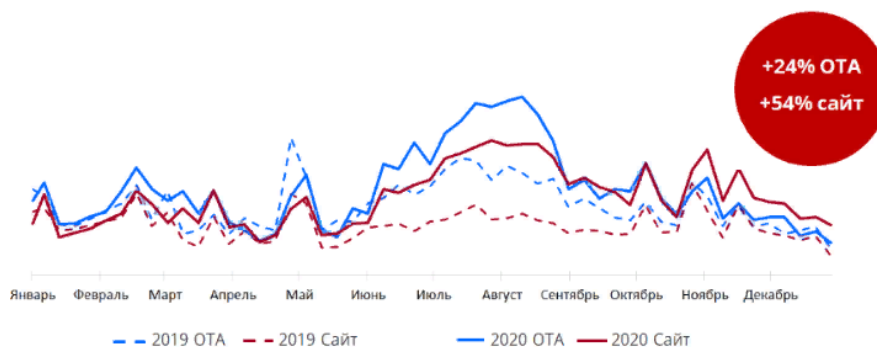


Рис. 2. Количество брони с сайта и OTA в Ленинградской и Московской [2]

Одной из лучших трехзвездочных гостиниц Санкт-Петербурга по праву считается гостиница «Россия». В рамках темы выпускной квалификационной работы рассмотрим развитие гостиничного бизнеса в России и Санкт-Петербурге.

Гостиница предлагает обширный комплекс услуг своим клиентам: бесплатный доступ Wi-Fi, три ресторана и лобби-бар, услуги консьержа, сервис- и конференц-центры.

В ходе исследования был проведен анализ конкурентоспособности гостиницы «Россия» (табл. 1).

Как мы видим, главным конкурентом гостиницы «Россия» является Невский Гранд Отель. Матрица предпочтений и частные коэффициенты конкурентоспособности нами будут получены с использованием данных таблицы 1.

В таблице 2 нами был произведен расчет частных показателей конкурентоспособности предлагаемых гостиницей «Россия» услуг, по отношению к аналогичным услугам Невского Гранд Отеля.

Таблица 1

Анализ конкурентов гостиницы «Россия»

Критерий оценки конкурентоспособности	Гостиница "Россия"	Конкуренты	
		Гостиница "Октябрьская"	Невский Гранд Отель
Количество номерного фонда	5	3,5	4
Ресторанный сервис	4	3	3
Обеспечение транспортом	5	3	5
Оборудование спорт-зала	5	4	4,8
Месторасположение	3,5	5	5
Удобный WEB-сайт	5	5	5
Квалификация персонала	4	3	5
Показатель чистоты номерного фонда и общей территории	4	4	5
Качество оказания услуг	4,6	4	5
Итого	40,1	34,5	41,8

Таблица 2

Расчет частных показателей конкурентоспособности гостиницы «Россия»

Параметр оценки	Балл Оценки	Балл Оценки	Отношение
Количество номерного фонда	5	4	1,25
Ресторанный сервис	4	3	1,33
Обеспечение транспортом	5	5	1,00
Оборудование спорт-зала	5	4,8	1,04
Месторасположение	3,5	5	0,70
Удобный WEB-сайт	5	5	1,00
Квалификация персонала	4	5	0,80
Показатель чистоты номерного фонда и общей территории	4	5	0,80
Качество оказания услуг	4,6	5	0,92

Для составления матрицы предпочтений нам необходимо определить коэффициенты весомости каждого отдельно взятого параметра. Саму матрицу предпочтений мы отразили в таблице 3.

Таблица 3

Матрица предпочтений (попарных сравнений)

	П ₁	П ₂	П ₃	П ₄	П ₅	П ₆	П ₇	П ₈	П ₉	∑	B _i
П ₁	3	1	0	1	1	2	1	0	2	11	0,104761905
П ₂	1	3	0	1	2	2	2	0	0	11	0,104761905
П ₃	0	2	2	1	2	1	3	0	1	12	0,114285714
П ₄	1	0	1	2	2	3	3	1	1	14	0,133333333
П ₅	0	2	0	3	3	1	1	2	1	13	0,123809524
П ₆	1	1	3	0	2	2	0	3	0	12	0,114285714
П ₇	0	0	1	2	1	0	2	0	0	6	0,057142857
П ₈	2	1	1	0	1	1	1	3	1	11	0,104761905
П ₉	1	0	2	2	0	2	5	1	2	15	0,142857143
∑	9	10	10	12	14	14	18	10	8	105	1

На основании полученной матрицы рассчитаем интегральный показатель конкурентоспособности гостиницы «Россия» относительно Невского Гранд Отеля:

$$Y = \sum b_i * q_i = 0,99.$$

Полученное значение ($Y < 1$) вполне согласуется с тем, которое было получено методом экспертных оценок. Можно заключить, что конкурентоспособность услуг исследуемой нами гостинице ниже чем у ее основного конкурента.

Резюмируя все вышесказанное, отметим следующее. Нами был проведен анализ конкурентоспособности рассматриваемой нами гостиницы «Россия» относительно главных ее конкурентов на занимаемом рынке. По результатам проведенного анализа мы обнаружили недостатки в качестве оказываемых гостиницей услуг, которые отрицательно сказываются на эффективности ее деятельности и конкурентных показателях.

Предлагается внедрить систему контроллинга качества услуг гостиницы «Россия». Для этого нам необходимо будет нанять четырех специалистов. Также для повышения качества услуг гостиницы «Россия» необходимо заменить постельное белье и полотенца, а также заменить мебель в некоторых номерах гостиницы.

В таблице 4 составим смету затрат.

Таблица 4

Статьи расходов	Смета затрат		
	Количество	Стоимость, руб.	Суммарная стоимость, руб.
Белье	15	2150	32250
Полотенце	15	236	3540
Орг техника и рабочее место новых специалистов	2	48500	97000
Мебель (диваны)	3	28500	85500
Мебель (кровати)	6	11250	67500
Годовая заработная плата + отч. в соц. фонды мерчендайзера	2	546000	1092000
Годовая заработная плата + отч. в соц. фонды специалиста отдела контроллинга	2	546000	1092000
ИТОГО стоимость капитальных вложений			2469790

По данным таблицы 4 видно, что сумма затрат составит 2469790 руб.

Создание отдела контроллинга подразумевает наем новых сотрудников, а, значит, на выплату заработной платы им должны быть выделены средства. После определения сметы необходимых затрат, следует рассчитать экономический эффект предлагаемого нами мероприятия, или сгенерированного благодаря этому финансовый результат.

Для этого рассчитаем предполагаемую выручку после внедрения мероприятий. Для этого возьмем средний чек услуг гостиницы «Россия» 4200 руб. и умножим ее на количество «критиков», которые по нашему мнению в последующем обратятся к услугам гостиницы после повышения качества оказания услуг.

$$95 \text{ человек} * 4200 \text{ руб. средний чек} = 399000 \text{ руб. в месяц}$$

В год данный показатель при оптимистическом расчете составит 4788000 руб.

Отметим, что для реализации суммы капиталовложений 2469790 руб. гостиницей будет взята кредит под 16,2% годовых на 3 года. Сумма ежемесячного платежа по кредиту составит 87074,55 руб. За год сумма составит 1044895 руб.

На сегодняшний день определение коэффициента и ставки дисконтирования возможно с использованием нескольких подходов. Мы определим индекс дисконтирования на уровне 10%, поскольку фактически речь идет об эффективности уже действующих операционных процессов, а, значит, наращении

внутреннего потенциала рассматриваемой нами гостиницы. Соответственно, в данной ситуации уровень риска минимален.

Таблица 5

Определение чистого дисконтированного потока проекта, тыс. руб.

Год реализации	Поток денежных средств	Коэффициент дисконтирования, %, $i = 10\%$	Дисконтированный денежный поток за период	NPV
Начальные инвестиции	-2470	1	-2469,8	-
1	3743	0,91	3402,8	-
2	3743	0,83	3093,5	-
3	3743	0,75	2812,3	-
3	3743	0,75	2812,3	9651,0

С учетом установленного индекса дисконтирования получим 9651 тыс. рублей текущей стоимости дисконтированного денежного потока. Заметим, что его величина положительна.

Положительное значение данного показателя указывает на возможность генерирования добавленной стоимости в ходе реализации проекта в случае, если ограниченные возможности гостиницы будут использованы более эффективно. Таким образом, финансовые показатели рассматриваемой нами гостиницы станут выше, что является еще одним аргументом в пользу предлагаемых нами мероприятий.

Целесообразность практической реализации проекта, его положительное воздействие на операционные процессы подтверждаются и полученным значением показателя эффективности.

$$\text{Индекс доходности} = 9651 / 2470 = 3,91$$

Соответственно, на каждый инвестированный в проект рубль придется 3,91 рубля дисконтированного денежного потока, что лишний раз подтверждает эффективность предлагаемого нами мероприятия.

В заключении отметим, что вышеизложенный расчет эффективности подтверждает эффективность предлагаемых мероприятий для улучшения качества услуг гостиницы «Россия».

Список источников

1. Индекс NPS – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://qualitybusiness.ru/индекс-потребительской-лояльности-net-promote/> (дата обращения: 01.11.2021)
2. Итоги 2020-го: новинки TravelLine и перспективы гостиничного бизнеса – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.travelline.ru/blog/itogi-2020-go-novinki-travelline-i-perspektivy-gostinichnogo-biznesa/> (дата обращения: 01.11.2021)
3. Кобяк М. В. Управление качеством гостиничного предприятия : учебник для вузов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 502 с.

УДК 330

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА

ДИВЕЕВА АЛЕКСАНДРА ВИТАЛЬЕВНА

Студентка

Санкт–Петербургский политехнический университет Петра Великого

*Научный руководитель: Морозова Марина Александровна**профессор**Санкт–Петербургский политехнический университет Петра Великого*

Аннотация: В статье рассмотрена сущность и значение качества услуг в сфере гостеприимства. Изучены этапы оценки качества услуг в гостинице. Также рассмотрены методы оценки качества услуг в гостеприимстве.

Ключевые слова: гостиница, услуги, гостиничные услуги, TQM, Net Promoter Score.

FUNDAMENTALS OF SERVICE QUALITY MANAGEMENT AT HOSPITALITY ENTERPRISES

Diveeva Alexandra Vitalievna*Scientific adviser: Morozova Marina Alexandrovna*

Abstract: The article considers the essence and importance of the quality of services in the field of hospitality. The stages of assessing the quality of services in the hotel have been studied. Methods of assessing the quality of services in hospitality are also considered.

Key words: hotel, services, hotel services, TQM, Net Promoter Score.

В нашей стране на протяжении десятилетий развития общества в XX веке повышению качества в сфере услуг не придавалось большого значения, в отличие от сферы материального производства. На рубеже XXI века в индустриально развитых странах мира непроизводственная сфера показала существенный рост, в сфере услуг уже трудилась большая часть населения. Подобный рост значимости услуг был вызван рядом факторов, наиважнейший из которых то, что сфера услуг генерирует «свободное время» у населения. Люди лучше и качественнее проводят свой досуг, самого времени отдыха становится больше. Таким образом, человек, задействованный в материальном производстве, может более продуктивно работать и создавать качественный национальный продукт, повышая, таким образом, экономическое благосостояние своей страны [2, с. 30].

В индустрии гостеприимства понятие качественных услуг имеет огромное значение. Потребитель становится всё более требовательным: он желает приобретать только те услуги, которые соответствуют его ожиданиям и потребностям, а значит, услуги хорошего качества. Кроме того, жёсткая конкуренция в сфере гостиничных услуг, уровень которой сейчас стал особенно высок в связи с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией прошлого года, вынуждает организации постоянно улучшать качество оказываемых услуг, чтобы сохранить своё положение на внутреннем рынке и быть интегрирован-

ными в международный туризм. Решением данной задачи является обеспечение высокого качества предлагаемых услуг путём применения международных стандартов.

Появление философии Total Quality Management (TQM) и серийных стандартов ISO 9000 и 9001 в мире обусловило массовую реализацию стратегии постоянного улучшения. Для компаний, внедряющих у себя систему менеджмента качества, – это первый шаг к TQM, означающий повышение качества через пересмотр организационных процессов с точки зрения определения, совершенствования и проектирования, а также повышения производительности и оптимизации затрат. Принятие этой стратегии приводит к повышению конкуренции и эффективности в любой отрасли. Новый подход к качеству требует новых мероприятий в области образования работников, повышения квалификации, внедрения стандартизации всех процессов, введения статистического контроля процессов обслуживания, а также нового подхода в анализе затрат. При том несомненными преимуществами внедрения и сертификации системы менеджмента качества являются:

- повышение качества оказываемых услуг и обеспечение их соответствия потребностям и желаниям клиентов;
- преобразование концепции качества, разработанной на предприятии, в мощный инструмент управления;
- увеличение объёма продаж услуг за счёт роста производительности труда;
- сокращение времени на выявление проблем и их решение, а также уменьшение количества сложных проблем, так как все процессы предприятия прозрачны;
- снижение уровня издержек за счёт сокращения потерь от некачественно оказанных услуг и уменьшения затрат на контрольные мероприятия [1].

Однако, несмотря на очевидные плюсы, на практике лишь немногие руководители гостиниц внедряют систему менеджмента качества на своём предприятии. Открытые источники не предоставляют информации о том, что предприятия сферы гостиничных услуг проходят сертификацию на соответствие системы менеджмента качества ISO 9001:2015 [13]. Но почему в гостиничной индустрии это не реализуется? Причина заключается в специфике гостиничных услуг, в особенностях организационной структуры и самих процессах, реализуемых в гостиницах.

Качество гостиничных услуг включает в себя:

1. Ожидание потребителей, что может быть определено опросами целевых групп в ходе маркетинговых исследований;
2. Соответствие предоставленных услуг ожидаемым, что и является основной заботой службы качества отеля.

Проблема обеспечения качества услуг в гостиницах – это то, что качество услуги невозможно проверить заранее, поскольку ее предоставление и потребление происходят одновременно. После того, как определен и утвержден спектр оказываемых отелем услуг, выяснены ожидания гостей, следуя «пятиступенчатой модели обеспечения качества», необходимо наладить систему контроля качества, которая будет включать:

1. Определение степени соответствия оказываемых услуг требованиям утвержденных стандартов;
2. Определение удовлетворенности потребителей отдельными характеристиками гостиничных услуг;
3. Определение желания гостей повторно посетить отель (лояльность потребителей).

Определение степени соответствия оказываемых услуг требованиям утвержденных стандартов происходит после утверждения операционных стандартов. Методы контроля, широко используемые в гостиничной сфере это:

- «тайные звонки» – проверка соответствия стандартов телефонного общения, бронирования, работы СПиР, выполняются по специально разработанному в соответствии со стандартами чек–листу;
- проверки методом «тайный гость» – когда специальным образом подготовленный инспектор заселяется в отель и проводит проверку всего комплекса предоставляемых услуг по специально разработанному чек–листу.

В сетевых отелях эти два вида проверки проводятся профессиональными консалтинговыми компаниями, централизованно для всех отелей сети. Частные отели могут обходиться нерегулярными проверками одиночных исполнителей.

Проверка удовлетворенности гостей качеством предоставляемых услуг проводится в следующей последовательности [4, с. 211].

Шаг 1. Определяются показатели качества предоставляемых услуг, которые в наибольшей степени характеризуют данные услуги с точки зрения потребителей;

Шаг 2. Разработка анкеты обратной связи с учетом особенностей работы гостиницы.

Шаг 3. Выбор канала, по которому анкета распространяется и собирается обратная связь. Следует учесть, что собираемость традиционных бумажных анкет, которые лежат в номерах отелей крайне низка.

Шаг 4. Проведение анкетирования, сбор и обработка полученных результатов.

Шаг 5. Обсуждение с руководством полученных результатов и принятие решений в области качества [5, с. 89].

Таким методом можно собрать достаточно объективную информацию как о реальном положении дел с качеством услуг и обслуживания в гостинице, так и понять уровень удовлетворенности гостей. Вариантов получения обратной связи является мониторинг и обработка отзывов, оставляемых гостями в сети интернет на туристических сайтах, типа Trip Advisor, OTA – booking.com и других, на которых представлен отель, поисковых системах Yandex, Google в разделе отзывов об объекте, а также сайтах отзывов, типа «Отзовик». Регулярная работа с отзывами в интернете поможет не только узнать уровень удовлетворенности гостей, но и улучшить общедоступный имидж предприятия, что является его PR составляющей [20, с 30].

Одним из методов оценки качества гостиничных услуг является определение NPS – Net Promoter Score, индекса, показывающего лояльность клиентов к отелю.

Этот индекс легко рассчитывается специальной методикой. Гостю предлагается ответить на единственный вопрос, который звучит «насколько вероятно вы бы порекомендовали нас?» и оценить вероятность по шкале от 1 до 10, где 1 – вообще не посоветую и 10 – точно посоветую. Затем все респонденты делятся на 3 группы – от 1 до 6 – детракторы, это те, кто крайне недоволен и будут мешать продвижению отеля; 7–8 – нейтралы, их мнение не учитываются, т.к. они его могут изменить в соответствии с ситуацией и 9–10 – это приверженцы, которые являются амбассадорами бренда.

Общий рейтинг вычисляется следующим образом: общее число детракторов вычитается из числа приверженцев, делится на количество людей, ответивших на вопрос и получившийся результат умножается на 100%. Полученный индекс характеризует лояльность гостей и, благодаря своей легкости, может использоваться для регулярного мониторинга ситуации. Вопрос для вычисления индекса NPS можно включать в общую анкету обратной связи, но вычислять отдельно. Анкетирование гостей, кроме того, что несет в себе информационную функцию, также способствует диалогу с клиентом и повышает его удовлетворенность само по себе [6].

В заключении отметим, что отличительной особенностью качества услуги является ее неотделимость от субъекта, ее оказывающего, а также от восприятия и ожидания потребителя. Эти особенности обуславливают дополнительные требования к методикам оценки уровня качества, которые должны учитывать множество дополнительных факторов, влияющих на результат. Один из наиболее важных факторов – это ожидания потребителя, зависящие, в том числе от его потребностей, определяемых образом жизни, интеллектуальным и нравственным развитием, возрастом и иными характеристиками и выраженные в потребительских оценках.

Понятие качества услуг, а также оценки качества услуг неразрывно связаны с мнением потребителей. Поскольку область диссертационного исследования, а именно – сфера гостеприимства и услуги гостиничных предприятий, важно обозначить и основную проблему исследования, а именно – качество услуг, включая методики его оценки и их влияние на управление качеством услуг.

Проведенный анализ позволяет заключить, что в большинстве случаев, все подходы к оценке качества услуг гостиничных предприятий преследуют несколько целей – получение возможности оценки

качества с ожидаемым или идеальным результатом, или разработка систем классификации или стандартизации, позволяющих дифференцировать гостиничные предприятия по уровню оказываемых услуг. В большинстве случаев, методики направлены на анализ одной стороны качества – либо экспертной, либо потребительской оценки и нет унифицированных систем оценки, позволяющих получить полноценный и всесторонний анализ.

Список источников

1. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Требования (утв. Приказом Росстандарта от 28.09.2015 N 1391–ст) (вместе с "Разъяснением новой структуры, терминологии и понятий", "Другими международными стандартами в области менеджмента качества и на системы менеджмента качества, разработанными ИСО/ТК 176") – М.: Стандартинформ, 2015
2. Жукова Ж.С., Титова Е.Б. Особенности обслуживания vip–клиентов гостиничного предприятия // В сборнике: Актуальные проблемы развития туризма. Материалы IV международной научно–практической конференции. Москва, 2020. С. 30–34
3. Сибирина Т.Ф., Полубояринов Н.А. Система менеджмента качества в современных организациях: важность и проблемы внедрения // Фундаментальные основы инновационного развития науки и образования: сб. статей V Междунар. науч.–практ. конф. (г. Пенза, 27 сентября 2019 г.). Пенза, 2019. С. 22–24.
4. Тимохина Т. Л. Гостиничная индустрия : учебник для среднего профессионального образования. — 2–е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 300 с.
5. Цыварева О.П. Анализ системы менеджмента качества в сфере гостиничных услуг // Технологический менеджмент и инновации. 2021. №5. С. 89–96
6. Goldman Sachs research More People Who Use Airbnb Don't Want to Go Back to Hotels [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fortune.com/2016/02/16/airbnb-hotels-survey>

УДК 005

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

КРАСНОРАМЕНСКИЙ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ

Магистрант

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: научная статья посвящена проведению исследовательского анализа характеристики влияния цифровизации экономики на систему управления качеством в организациях. Актуальность исследования обусловлена стремительными тенденциями цифровой трансформации, наблюдаемых в частном секторе национальной экономики страны. Предметом исследования является цифровая трансформация системы менеджмента качества. В рамках статьи рассмотрена актуальность развития цифровой экономики. Описаны теоретические аспекты понятия «система менеджмента качества». Определены причины применения и развития системы управления качеством современными организациями. Перечислены основные направления совершенствования системы менеджмента качества предприятий в условиях цифровой экономики. Охарактеризованы основные задачи развития системы управления качеством под влиянием цифровизации экономики. В заключении работы, автором установлено, что в связи процессами цифровой трансформации национальной экономики, система менеджмента качества играет ключевую роль в развитии предприятий, задачей чего является интеграция и применение цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровая экономика; управление качеством; качество; система менеджмента качества; цифровизация экономики.

TRANSFORMATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONDITIONS OF THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Krasnoramenskiy Andrey Sergeevich

Abstract: The scientific article is devoted to the research analysis of the characteristics of the impact of digitalization of the economy on the quality management system in organizations. The relevance of the study is due to the rapid trends of digital transformation observed in the private sector of the country's national economy. The subject of the research is the digital transformation of the quality management system. Within the framework of the article, the relevance of the development of the digital economy is considered. The theoretical aspects of the concept of "quality management system" are described. The reasons for the application and development of the quality management system by modern organizations have been determined. The main directions of improving the quality management system of enterprises in the digital economy are listed. The main tasks of the development of the quality management system under the influence of the digitalization of the economy are characterized. In the conclusion of the work, the author found that in connection with the processes of digital transformation of the national economy, the quality management system plays a key role in the development of enterprises, the task of which is the integration and application of digital technologies.

Key words: digital economy; quality control; quality; Quality Management System; digitalization of the economy.

Современный этап развития экономики Российской Федерации предполагает наличие активной фазы внедрения информационных технологий и инноваций отечественными компаниями в целях реализации своей стратегии цифровой трансформации. В таких условиях формируются новые вызовы и возможности развития бизнеса в цифровом мире, которые требуют совершенствования системы управления качеством.

Актуальность научной работы на выбранную проблематику обусловлена влиянием следующих факторов:

- во-первых, высокой практической ролью цифровой трансформации организаций в рамках управления их экономической эффективностью;
- во-вторых, цифровая экономика влияет не только на экономические субъекты, но и на их инструменты управления, среди которых менеджмент качества.

Методологической базой исследования выступают общенаучные методы познания экономических явлений, позволившие рассмотреть систему менеджмента качества в развитии цифровой экономики. Исследование базируется на сочетании нормативного и позитивного анализа, принципах единства логического, а также критически-аналитическом подходе к анализу экономических явлений.

Целью статьи выступает анализ характеристики влияния цифровизации экономики на систему управления качеством в организациях.

Для этого требуется решение следующих задач:

- рассмотреть актуальность развития цифровой экономики;
- описать теоретические аспекты понятия «система менеджмента качества»;
- определить причины применения и развития системы управления качеством современными организациями;
- перечислить основные направления совершенствования системы менеджмента качества предприятий в условиях цифровой экономики.

Актуальность цифровой трансформации национальной экономической системы, в первую очередь, поддерживает государство, которая путем разработки программы «Цифровая экономика», сосредоточила бюджетные ресурсы на решение острых вопросов и задач в рамках реализации национальных проектов, основные из которых «Кадры для цифровой экономики», «Цифровые технологии» и «Информационная инфраструктура» [1, с.76].

Внедрение системы менеджмента качества (СМК) на базе предприятиях – необходимое условие для успешного развития бизнеса, укрепления позиций компании на внутреннем и международном рынках. Современные системы менеджмента качества ориентированы на выявление и поощрение инициативных сотрудников, исключение вероятности дублирования должностных обязанностей, усиление мотивации персонала [2].

Применение системы менеджмента качества современными предприятиями обусловлено тем, что:

- происходит основательное увеличение производительности продукции на конкретном предприятии;
- происходит рост доверия со стороны потребителей к выпускаемой продукции;
- обеспечивается выход на отечественные и мировые рынки, путем возрастания сферы влияния.

В связи с цифровизацией экономики важно совершенствование системы менеджмента качества по следующим направлениям [3, с. 28; 4, с. 25]:

- использование новейших технологии при разработке и производстве продукции;
- разработка и внедрение новейших информационных технологий управления, доведения их до оптимальных значений в рамках внутренних условий предприятия;
- применение нормативных правовых механизмов регулирования цифровой экономики;
- взаимодействие с организациями-партнерами в цепи создания конечной продукции;
- мотивация сотрудников предприятия к переходу цифровой экономики и цифровизации бизнес-процессов.

Схематически переход системы менеджмента качества по вышеперечисленным направлениям можно отобразить на рисунке 1.



Рис. 1. Задачи системы менеджмента качества в рамках цифровой экономики

Таким образом, цифровизация бизнеса и технологий приводит, как к усложнению введения предпринимательской деятельности, так и к ее прогрессу, что обусловлено совершенствованием уровня конкурентоспособности производства продукции и предоставления услуг компаниями. В связи с этим, система менеджмента качества играет ключевую роль в развитии предприятий цифровой экономики, задачей которой является интеграция и применение цифровых технологий ради управления производством тех же новых продуктов.

Теоретическая и практическая значимость результатов научного исследования заключается в определении основных задач системы менеджмента качества при проведении цифровой трансформации. Использование предложенных направлений совершенствования системы менеджмента качества может способствовать повышению экономической эффективности бизнес-процессов организации, обеспечивающих качество производственной деятельности и производимой продукции. На сегодняшний день, система менеджмента качества обеспечивает конкурентоспособность и экономическую безопасность предприятий в рамках конкурентной борьбы с конкурирующими субъектами.

Список источников

1. Панибратова А.Н., Шедько Ю.Н. Развитие государственного сектора России в условиях цифровой экономики // «Цифровое правительство»: необходимые преобразования и риски. 2020. С. 76-82.
2. Усик Н.И., Белоруков А.Э., Василенок А.В. Важность системы менеджмента качества на предприятиях // Экономика и экологический менеджмент. 2016. №4.
3. Сидорин В.В. Система менеджмента качества организации в цифровой экономике // Методы менеджмента качества. – 2018. – № 2. – С. 28-35.
4. Абдувалиев А.А., Саидова Ф.С. Преимущества внедрения системы менеджмента качества на предприятиях Республики Узбекистан. 2019. № 6 (48). С. 25-29.

МАРКЕТИНГ

УДК 330

ОТ 4Р ДО 5Р

ГОФМАН ЕВГЕНИЙ ИВАНОВИЧАссистент кафедры МРиСО
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»**Аннотация.** Почему с цифровизацией традиционная модель должна быть модифицирована**Ключевые слова:** Маркетинг, сервис, позиционирование, проблемы сервиса, модели Р.**Hoffman Evgeny Ivanovic**

В современном мире мы больше не являемся пассивным потребителем. Для некоторых современных сдвиг предвещает новую эпоху – эпоху массовой инноваций, в которой мы демократизируем производство и потребление. «Эксперты сообщают, старый маркетинг – это засорение внимания людей рекламой о посредственных продуктах, и в настоящее время он заменяется «маркетингом», который нас с вами может привлечь и создать взаимодействие между сообщением люде со схожими интересами» [1, с. 63].

Как же тогда маркетолог мог бы в таком случае влиять на клиентов? Для всех видов предприятий способность создавать новые идеи, новых продуктов и различных маркетинговых компаний, позволяет искоренить и обновить новый процесс взаимодействия с клиентами на своих ранках.

Если целью маркетинга является лишь удовлетворение потребностей и желание клиентов, то у нас в голове возникает вопрос о том, как компании подходят к решению различных проблем бизнеса.

Различные продукты будут создавать разные точки баланса

Так, например, на промышленных рынках основной упор делается на прямые контакты (в том числе с использованием личных продаж), а не на косвенные методы (маркетинговые исследования и реклама), используемые на большинстве потребительских рынков. Недавняя история маркетинга была связана с частичным отказом от базовой модели 4Р. Маркетологи усердно вносили в модель дополнительные, к которым относились «reople» (люди) и «process» (процесс), добавленные для того, чтобы гарантировать создание единой модели, применимой как к услугам, так и к рынку товаров. Задача заключается не в том, чтобы адаптировать существующие модели, а в том, чтобы признать, что правила игры изменились и, как следствие, сама суть маркетинга.

4Р трансформировались в 5С:

- контент (content);
- сообщество (community);
- разработка (creation);
- кастомизация (customization); (conversation).

Контент

В настоящее время маркетинг прекратил попытки заявить о том, что такое контент, и стал самим маркетинговым контентом.

«Пришло время, когда возможность рассказать историю важнее, чем когда-либо, с точки зрения маркетинга. В политике «рассказывание историй» стало краеугольным камнем розничных предложений для избирателей политических партий», - говорит Саймон Бертон («гуру маркетинга») [3, с. 163].

Поэтому в современном мире очень важно обратить внимание руководителю на СМИ.

Думай как владелец СМИ

Саймон Бертон не зря утверждал, что все мы, как бизнесмены теперь являемся СМИ.

Крупные компании уже сейчас можно отнести ко СМИ. Просто значимость мало кто осознал. К сожалению, в настоящее время это используется очень мало и очень плохо коммуницируют с рынком, хоть это и очень важно.

Кроме того, у них есть специальная технология для приготовления энергетических напитков, но им удалось завоевать 30% -ную долю на мировом рынке благодаря активной политике в области СМИ и отношениям с клиентами

Многие бренды не развивают каналы коммуникации. Каковы результаты? Информационные бюллетени с информацией о продуктах и рекламные баннеры только раздражают потенциальных клиентов. Джон Холл из Forbes спрашивает вас: «Когда вы в последний раз щелкали баннерный баннер? А когда в последний раз вы слушали заученную речь продавца TeleShop, а потом сразу совершали покупку?»

Потребители стали искушенными в выборе ресурсов, которые им необходимы для формирования мнения. В качестве примера Холл приводит недавнее исследование, проведенное, показавшее, что 75 % маркетологов имеют неверное представление о контент-маркетинге. В ходе опроса маркетологи заявили, что в контенте должны упоминаться товары и услуги (несмотря на то, что 60 % их аудитории отказывается от откровенно коммерческого контента).

Сообщество

Вторая серьезная проблема традиционного маркетинга заключается не только в том, как привлечь отдельных потребителей, но и в том, как лучше всего привлечь внимание целых сообществ, где они проводят время, отдыхают и проводят большую часть своего свободного времени. Интернет и социальные сети позволяют нам находить сообщества, представляющие интерес, и повышать нашу социальную активность.

Негативный опыт возникает из-за неудовлетворенности клиентов плохим продуктом или услугой. Такие клиенты намерены подорвать репутацию компании-нарушителя. Компании должны работать еще усерднее, чтобы оставаться с ними на связи и заставить их изменить свое мнение.

Кастомизация

Бизнес не может писать историю в одиночку. Ценность все больше создается совместно бизнесом и потребителем, поскольку потребители активно участвуют в проектировании, разработке и распространении продуктов и услуг, которые они ценят. Согласно Kissmetrics, 25% результатов поиска для 20 ведущих мировых брендов теперь связаны с пользовательским контентом. Вовлеченность бренда достигает 28%, когда потребители открывают для себя как бизнес-контент, так и созданные пользователями видео.

Привлекательность работы с потребителями заключается в том, что идеи созданные пользователями, могут обогатить историю компании. Кроме того, живые отзывы пользователей могут казаться более достоверными и давать больше положительных впечатлений.

Маркетинг в социальных сетях требует анализ социального мнения.. Когда у клиентов есть хорошие или плохие впечатления, они с большей вероятностью поделятся им со всеми [4, с. 197].

Таким образом, мониторинг социальных сетей, анализ и управление социальными отношениями имеют решающее значение для компании и позволяют быстро реагировать на жалобы, комментарии или опасения клиентов.

Вы будете удивлены, что многие компании не проводят систематический мониторинг каналов социальных сетей или не реагируют должным образом и, следовательно, не могут повлиять на покупательную способность своих клиентов. Примерно 72% людей, которые пишут бренду в Twitter, ожидают ответа в течение часа. Однако данные показывают, что почти 40% клиентов никогда не получают ответа от компании. А недавний анализ, проведенный Маккинси, показал, что только 30% пользователей социальных сетей предпочитают «социальную поддержку», когда звонят в службу поддержки [2, с. 203].

Диалог

Последний С - это разговор. Ходить. Толологи давно утверждают, что их основная задача - как можно больше взаимодействовать с клиентами, используя как можно больше различных инструментов.

Возможно, у маркетологов никогда не было сдержанной коммерческой идеи. Но компании, наце-

ленные на старые маркетинговые модели, потерпят неудачу. 5С подрывают основы почти всех традиционных теорий маркетинга. Контент, сообщество »персонализация и совместная разработка сокращают.

Вывод

Эксперты сообщают, что прежний маркетинг «забывает внимание людей рекламой посредственных продуктов» и теперь заменяется «маркетингом», который привлекает внимание и создает взаимодействие между сообществами людей со схожими интересами.

Компании опасаются, что их капризные и изощренные СМИ будут восприняты или отвергнуты. И правильно, что боятся.

Список источников

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Маркетинг / Пер. с англ.-2-е европ.изд. М : Издат.дом. «Вильямс», 2012. С. 105.
2. Котлер Ф., Сетиаван А., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0 : от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе / перевод с англ. А. Ю. Заякина. : Москва : Альпина Бизнес Букс, 2012.- 240 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. — СПб: Питер, 2002. — 464 с.
4. Ривз. Р МВА за 80 минут: серьезное бизнес-образование самостоятельно/Москва:Эксмо.2020 – 208 с.

© Гофман Е.И, 2021

УДК 33

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РЕКЛАМЕ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

ЛОМОВИЦКАЯ СОФЬЯ ВЛАДИМИРОВНАМагистрант
Российский государственный гуманитарный университет
г. Москва**Аннотация.** Введение. Основная часть. Вывод. Список литературы.**Ключевые слова:** маркетинг, фармацевтическая деятельность, реклама лекарственных средств, фармацевтическая компания, продвижение безрецептурных лекарственных средств.

INTERNATIONAL REQUIREMENTS FOR ADVERTISING OF MEDICINES

Lomovitskaya Sofya Vladimirovna**Annotation.** Introduction. The main part. Conclusion. List of literature.**Key words:** marketing, pharmaceutical activity, advertising of medicines, pharmaceutical company, promotion of over-the-counter medicines.**Введение.**

Продвижение лекарственных препаратов в критериях перехода фармацевтического маркетинга на концепцию «7P» сыграла большую важность в развитии и продвижении лекарственных препаратов. Эффективная работа субъектов розничного звена фармацевтического рынка в условиях безжалостной конкуренции действительно невозможна при нехватке механизмов подбора эффективных способов продвижения лекарственных препаратов. Переход на новый уровень маркетинга в фармацевтике влечет за собой потребность развития и именно состава продвижения лекарственных средств как одну их составляющих, с учетом огромного числа особенностей, которые влияют на результативность продвижения лекарственных средств в аптечных организациях. Уже используемые теоретические и методические подходы продвижения лекарственных средств требуют корректировки в этой части. Бурное развитие розницы на фармацевтическом рынке приводит к появлению общепринятых субъектов на этом рынке, а именно федеральные и региональные аптечные сети. Огромная конкуренция между аптечными сетями повлечет за собой колоссальные изменения в развитии и месте продвижения лекарственных средств в фарм маркетинге и тем самым с подвигнет продвижение лекарственных препаратов между участниками фарм рынка и их информационным полем. В окружении множества предложений по продвижению лекарственных препаратов, которые создаются изготовителями тех самых лекарственных препаратов или различными фирмами учреждениями оптовой торговли, в практике аптечных учреждений не созданы какие-то определенные подходы по выбору наиболее эффективного продвижения. Уже используемая практика продвижения лекарственных средств направлена на оценку изменения общего товарооборота или общего дохода аптечного учреждения факторов внешней и внутренней среды аптечной организации и взаимосвязи между ними. Помимо этого, практически не изучено воздействие самого жизненного цикла аптечного учреждения на сам выбор метода продвижения лекарственных препаратов, также отсутствует собственно область методов продвижения лекарственных препаратов на всех этапах жизненного цикла аптечного учреждения. В этих условиях часто встает вопрос об улучшении отбора более новых методов продвижения.

Основные требования к рекламе лекарственных средств в РФ.

Все требования к рекламе лекарственных средств и медицинских изделий можно разделить на наиболее существенные, перечисленные в ст. 5 Закона № 38-ФЗ, и особенные, предусмотренные ст. 24 Закона № 38-ФЗ.

Среди наиболее важных требований выделим 2 основных требования:

1. Реклама должна быть достоверной
2. Реклама должна быть добросовестной

В самом контексте продвижения лекарственных препаратов и медицинских товаров есть общие требования к их рекламе (представлены ниже):

- неточное сравнения;
- иметь недобросовестную конкуренцию;
- содержать в рекламе иностранные слова;
- указание на то, что лекарственные средства и медицинские изделия могут иметь поддержку со стороны государственной власти;
- бранных слов, непристойных и оскорбительных образов, сравнений и выражений, в том числе в отношении пола, расы, национальности, профессии, социальной категории, возраста, языка человека и гражданина;
- сведения о преимуществах лекарственных средств и медицинских изделий перед конкурентами;
- результаты исследований и испытаний тех или иных лекарственных средств и медицинских изделий в медицине;
- информацию об обещании дополнительных прав или преимуществ клиенту, или потребителю лекарственных средств и медицинских изделий;
- фигуры медицинских и фармацевтических работников;
- сведения, не соответствующие правилам или регламентам использования, хранения или транспортировки либо регламенты применения лекарственных средств и медицинских изделий;
- рекламу товара, который запрещается рекламировать этим способом, в данное время или в данном месте, если она осуществляется под видом рекламы другого товара.

Также важно помнить о специальных требованиях к рекламе ЛС и медицинских изделий, они предусмотрены ст. 24 Закона № 38-ФЗ. И можно выделить одно из главных ограничений, оно предусмотрено частью 8 данной выше статьи, это есть запрет на рекламу препаратов отпускаемых по рецепту врача, а также медицинских изделий, для использования которых требуется специальная подготовка, к исключениям можно отнести только лишь если реклама будет направлена на специалистов здравоохранения и фарм работников.

Помимо других особых требований к рекламе лекарственных препаратов и медицинских товаров, есть требования с ключевыми характеристика «Безопасность» и «эффективность». Рассмотрим эти требования:

- реклама, которая не выходит за рамки имеющейся инструкции по применению лекарственных средств(ч. 6 ст. 24),
- запрет на гарантию положительного действия объекта рекламирования, его безопасность, эффективность и отсутствие побочных действий и утверждения о том, что безопасность и (или) эффективность объекта рекламирования гарантированы его естественным происхождением (п. 8,10 ч. 1 ст. 24);
- нельзя использовать рекламы, где исследования препарата приводится как сравнительная характеристика с конкурентами(п. 4 ч. 1 ст. 24).

Также важно помнить, что в требованиях к рекламе обязательно наличие предупреждения о необходимости консультации со специалистом, а также возможных противопоказаний, помимо этого есть еще требования по их минимальной продолжительности и занимаемой площади на рекламной баннере. В рекламе, распространяемой в радиопрограммах, продолжительность предупреждения должна составлять не менее чем 3 с, в рекламе, распространяемой в телепрограммах и при кино- и

видео обслуживании, — не менее чем 5 с и должно быть отведено не менее чем 7% площади кадра, а в рекламе, распространяемой другими способами, — не менее чем 5% рекламной площади (рекламного пространства).

Есть некоторые исключения, где ограничения могут быть не применены (ч. 5 ст. 24):

- если публикация размещается в медицинских изданиях, предназначенных исключительно только для медицинских и фармацевтических работников;
- если публикация будет транслироваться на конгрессах, семинарах, предназначенных для медицинских работников.

Потребителями такой рекламы могут быть только фармацевтические и медицинские работники.

Можно еще добавить, что реклама в фарм деятельности не должна:

- содержать ссылки на конкретные случаи излечения от заболеваний, улучшения состояния здоровья человека в результате применения лекарственных средств и медицинских изделий (п. 2 ч. 1 ст. 24);
- содержаться в себе отзывы потребителей в виде физических лиц (п. 3 ч. 1 ст. 24);
- содержать утверждения или предположения о наличии у потребителей рекламы тех или иных заболеваний либо расстройств здоровья (п. 5 ч. 1 ст. 24);
- способствовать созданию у здорового человека впечатления о необходимости применения объекта рекламирования (п. 6 ч. 1 ст. 24);
- создавать впечатление ненужности обращения к врачу (п. 7 ч. 1 ст. 24);
- представлять объект рекламирования в качестве биологически активной добавки и пищевой добавки или иного не являющегося лекарственным средством товара (п. 9 ч. 1 ст. 24).

Отдельно стоит отметить, что п. 1 ч. 1 ст. 24 Закона № 38-ФЗ содержит ограничение относительно вещания рекламы лицам моложе 18 лет. Таким образом лицам моложе 18 лет запрещено показывать любую рекламу, в которой представлены лекарственные средства и медицинские изделия.

Реклама в России в современном мире.

Сегодня при просмотре телевизора и прослушивании радиоприёмника, потребитель имеет четкое ассоциативное мнение, в каких случаях ему нужно/ Сейчас очень часто можно увидеть на экранах телевизоров рекламу лекарственных средств, способных вылечить любой симптом.

Также стоит обратить свое внимание, что многие рекламные ролики для продвижения тех или иных лекарственных средств, часто используют в своей рекламе малоэффективные лекарственные препараты, но на их продвижение в большинстве случаев закладывается большой бюджет.

И именно в этом случае реклама работает на экономию времени потребителям. Ведь многие жители больших мегаполисов часто большую часть времени проводят на работе или стоят в пробках, им совершенно некогда посетить врача, им куда проще заняться самолечением и купить препарат из рекламы.

Если обратить внимание на рейтинг просматриваемых каналов, то он выглядит так (рис.1)

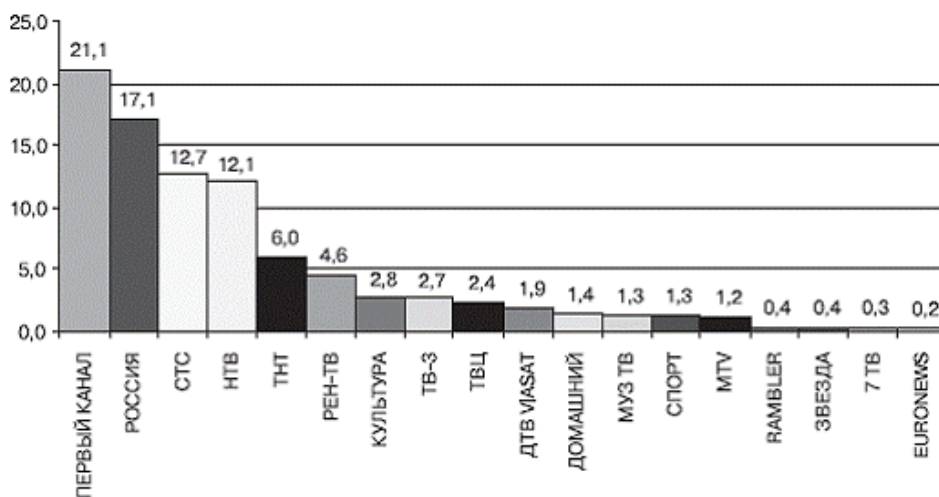


Рис. 1. Среднесуточные доли телеканалов, в % (09:00–24:00)

Источник: TNS Gallup Media

Если все же более детально исследовать рекламу лекарственных средств на базе самых популярных телевизионных каналов, которые представлены слева в таблице (табл. 1).

Данное исследование проводилось в 2 временных интервала с 9.00 до 18.00 и с 18.00 до 24.00. Проанализированы были все рекламные ролики, а также их длительность и перерывы между блоками.

Таблица 1

Некоторые параметры рекламных блоков на разных каналах телевидения

КАНАЛ	Временной интервал 09:00–18:00				Временной интервал 18:00–24:00			
	Длительность рекламных блоков	Интервал между рекламными блоками	Кол-во рекламных роликов в блоке	Кол-во рекламных роликов ЛП в блоке	Длительность рекламных блоков	Интервал между рекламными блоками	Кол-во рекламных роликов в блоке	Кол-во рекламных роликов ЛП в блоке
ПЕРВЫЙ КАНАЛ	4–5 мин	15–20 мин	10–12	4–6	4–5 мин	10–20 мин	11–14	3–5
РОССИЯ	3–4 мин	17–18 мин	10	3–5	3–4 мин	12–15 мин	10–12	4–6
СТС	4 мин	10–20 мин	6–8	1–2	5–6 мин	10–20 мин	8–12	3–4
НТВ	3 мин	12–14 мин	9–11	1–2	4–5 мин	15–17 мин	12–14	3–4
ТНТ	2–4 мин	12–20 мин	8–10	2–3	2–4 мин	12–15 мин	6–8	3–4
РЕН-ТВ	1–2 мин	8–13 мин	5–8	2–3	2–5 мин	9–17 мин	9–10	2–4

Исходя из данного исследования можно увидеть, что в среднем через каждые 7-15 минут потребитель может видеть рекламный ролик, продолжительность трансляции варьируется от 1-5 минут. Непосредственно на рекламу фармацевтических препаратов приходится 20-30% всей рекламы.

Еще по этому исследованию можно увидеть, что в вечернее время количество рекламных роликов фармацевтической продукции возрастает практически в 2 раза.

Исходя из данных исследования можно наблюдать, что все-таки на основных телеканалах потребитель будет наблюдать зарубежные товары. Ключевые слова, которые чаще всего используются в рекламе товаров медицинского назначения: «обезболивание», «товары при простудных заболеваниях и ОРВИ», «БАДы». Помимо этого, в рекламе часто можно увидеть «звезд» (публичных людей). Сейчас стала развиваться реклама непосредственно в телевизионных передачах. В свою очередь некоторые производители прибегают к неправильной конкурентной борьбе, часто в рекламных роликах можно наблюдать неправдивую информацию о том или ином товаре. Также немалое количество фарм компаний предоставляет заведомо ложную информацию и врачам, распространяя рекламные материалы на конгрессах, семинарах для врачей. Многие фармацевтические компании решили поменять свою стратегию и переключились на публичную рекламу, так как завоевать лояльность врача стало крайне слож-

но, а вот спрос потребителей на самолечение колоссально возрастает с каждым днем. И как результат часть нарушения закона о рекламе, который запрещает распространять информацию о товаре людям, не имеющим медицинского образования, возрастает в несколько раз.

Таблица 2

Особенности рекламы лекарственных препаратов на телевидении

Канал	Характеристики			
	% рекламных роликов ЛП в рекламном блоке	Наиболее часто рекламируемые лекарственные препараты	Фармакологическая группа рекламируемых лекарственных препаратов	Соотношение отечественных / импортных ЛП в рекламных блоках
Первый канал	40–50	Доктор МОМ, Артроцин, Черника форте	Противопростудные, от боли в горле, БАДы	1/7
Россия	40–50	Гептралайт, Ппангин, Блокатор калорий	БАДы, препараты для лечения заболеваний сердца	1/9
СТС	25–30	Доктор МОМ, Геделикс, Максиколд	Противопростудные, от боли в горле, БАДы	– (импортные)
НТВ	18–28	Колдрекс, ТераФлю, Лазолван	Противопростудные, от боли в горле	– (импортные)
ТНТ	30–40	Отривин, Пенталгин, Ринзасип	От насморка, обезболивающие противопростудные	– (импортные)
Рен-ТВ	37–40	Колдрекс, Геделикс, Гептралайт	Противопростудные, от боли в горле	1/9

Вывод.

Анализируя предоставленные выше данные можно сделать вывод, что продвигать рецептурные препараты в любых странах с том числе России практически невозможно. В России есть тенденция развития работы фармацевтических представителей в различных фармацевтических компаниях, которые информируют врачей о выходе на рынок новых рецептурных лекарственных средств. Также фармацевтические компании проводят различные исследования о фармакодинамике своих препаратов, исследуя возможность сочетания различных комбинаций между собой, затем статьи публикуются в медицинских журнал, где также врачи имеют возможность ознакомиться с новинками фармацевтического рынка.

Список источников

1. Электронный ресурс https://studme.org/63340/marketing/spetsifika_reklamy_evrope (дата обращения 12.06.2021)
2. Электронный ресурс <http://www.dslib.net/tehnologia-lekarstv/razrabotka-metodicheskikh-osnov-upravlenija-reklamnoj-deyatelnosti-na.html> (дата обращения 12.06.2021)
3. Аверина М.В., Шевкуненко М.Ю. Российский рынок лекарственных средств. Бизнес в законе 2010 (дата обращения 12.06.2021)
4. Гетьман, М.А. Большая фарма. 2-е изд., перераб и доп. М.: Литтерра, 2008. (дата обращения 10.06.2021)
5. Каменева Н.Г., Поляков В.А. Маркетинговые исследования: Учеб. пособие. М.: Вузовский учебник: ВЗФЭИ, 2008.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330.4

ФОРМИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

ЛИЯСОВА ОЛЬГА ИГОРЕВНА,

Магистр, 3 курс

ГАВРИЛОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ

д-р. экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: в результате анализа существующих методов модернизации методов диагностики банкротства и оценки платёжеспособности предложены наиболее надежные и эффективные вероятностно-статистические методы.

В статье предлагается новая методика оценки платежеспособности, новый подход к этому вопросу и совершенно отличный набор выводов и аналитических рекомендаций после проведения анализа.

Ключевые слова: MDA-модели, статистический аппарат, оценка платежеспособности, диагностика банкротства.

FORMATION OF CRITERIA FOR ASSESSING THE FINANCIAL STATE OF A BUSINESS ENTITY

Liyasova Olga Igorevna,

Gavrilov Alexander Alexandrovich

Abstract: As a result of the analysis of existing methods of modernization of methods for diagnosing bankruptcy and assessing solvency, the most reliable and effective probabilistic and statistical methods are proposed. This article includes a completely new methodology for assessing solvency, a new approach to this issue and a completely different set of conclusions and analytical recommendations after the analysis.

Key words: MDA-models, statistical apparatus, assessment of ability to pay, diagnostics of bankruptcy.

В общей теории экономического анализа есть несколько разделов, которые касаются финансового положения, объема ликвидности, деловой активности и т.д. Проведя содержательный и подробный анализ посредством рассматриваемого инструментария оценки платежеспособности, методики удобно разделить по степени погруженности в проблему. Например, статистические или вероятностные методы диагностики факторов банкротства являются наиболее сложными и глубокими, как и другие аналогичные. Очевидно, что простейшие тесты и анализы дают ложные результаты [1], [3]. Тем не менее, существующий аналитический аппарат может описать некоторые закономерности, когда экспресс-тест проводится в форме оценки с целью поверхностного ознакомления с финансовой системой предприятия или при выполнении скорингового теста. Фактически, на первый взгляд, многое зависит от правильного вопроса, правильной оценки, правильного коэффициента и интерпретируемого значения. Анализ коэффициентов играет особую роль, он составляет большую часть всех инструментов анализа предприятий, он часто делится на разделы, с помощью которых можно проанализировать практически все аспекты деятельности предприятия.

Целью анализа является определение взаимосвязи между различными элементами активов,

обязательств и финансовых результатов. Результатом подобного анализа предприятия является большая таблица с десятками противоречивых показателей или просто набор выявленных фактов, но не консолидированных между собой в единый, взаимосвязанный результат. Таким образом, недостатком анализа является отсутствие комплексного подхода и отсутствие стандартов, определяющих стандартные ценности. Отсутствие адекватных стандартов оценки представляет собой особую проблему, так как суть коэффициентного анализа заключается только в общем разделении и анализе элементов [4]. Основным достижением формирования и развития оценки риска банкротства в разрезе Российской Федерации является создание отраслевой статистики деятельности предприятий посредством сбора баз данных бухгалтерской финансовой отчетности.

При коэффициентном анализе ставится задача присвоить каждому из коэффициентов соответствующие отраслевые значения присущие для определенной территории России [2]. Рассчитаем рентабельность собственного капитала для 40 компаний и установим нормативные значения в зависимости от размера собственного капитала (табл. 1). Выработаем на примере предлагаемых данных нормативные значения рентабельности собственного капитала.

Таблица 1

Первичные данные для выработки нормативного (рекомендуемого) коэффициента

№	СК	ЧП	Рент. СК	№	СК	ЧП	Рент. СК
1	11346	8929	0,787	21	711	265	0,373
2	5741	1962	0,342	22	648	158	0,244
3	2952	645	0,218	23	608	129	0,212
4	2846	266	0,093	24	600	340	0,567
5	1941	512	0,264	25	565	167	0,296
6	1784	744	0,417	26	556	41	0,074
7	1702	282	0,166	27	536	258	0,481
8	1508	429	0,284	28	530	35	0,066
9	1459	913	0,626	29	516	298	0,578
10	1384	290	0,210	30	498	57	0,114
11	1363	175	0,128	31	472	221	0,468
12	1197	18	0,015	32	414	66	0,159
13	1106	417	0,377	33	385	243	0,631
14	1079	367	0,340	34	377	215	0,570
15	895	481	0,537	35	358	139	0,388
16	893	146	0,163	36	336	301	0,896
17	866	365	0,421	37	332	74	0,223
18	772	239	0,310	38	331	21	0,063
19	771	306	0,397	39	312	179	0,574
20	743	57	0,077	40	308	335	1,088

где СК – собственный капитал;

ЧП – чистая прибыль;

Рент. СК – рентабельность чистого капитала.

Количество групп в данной выборке вычисляется по формуле Стерджесса: $1+3,322 \cdot \lg(40)=6,322$ или 7 групп.

Создадим интервальную группировку данных, в основе которых лежит ранжирование по величине рентабельности собственного капитала организации. Величина интервала: $(1088-0,015)/6,322=0,17$.

Определим затем верхние и нижние границы 7 интервалов (табл. 2).

Таблица 2

Интервальная группировка компаний по величине рентабельности собственного капитала

№ группы	Интервал	
1	0,05	0,18
2	0,18	0,35
3	0,35	0,52
4	0,52	0,69
5	0,69	0,86
6	0,86	1,03
7	1,03	1,20

Последние 2 группы компаний ложные, поскольку содержат эксцессы и в них входят по 1 фирме. Их не нужно учитывать при дальнейшем анализе.

Таблица 3

Расчет интервалов для норматива рентабельности собственного капитала

№ гр.	СК	ЧП	Рент. СК	Σ	Рент. СК ср.	-	Σ	СКО
1	1197	18	0,0150	1,3062	0,1187	0,0108	0,0653	0,0771
1	331	21	0,0634	-	-	0,0031	Интервал знач.	
1	530	35	0,0660	-	-	0,0028	0,0417	0,1958
1	556	41	0,0737	-	-	0,0020	-	-
1	743	57	0,0767	-	-	0,0018	-	-
1	2846	266	0,0935	-	-	0,0006	-	-
1	498	57	0,1145	-	-	0,0000	-	-
1	1363	429	0,3147	-	-	0,0384	-	-
1	414	66	0,1594	-	-	0,0017	-	-
1	893	146	0,1635	-	-	0,0020	-	-
1	1702	282	0,1657	-	-	0,0022	-	-
2	1384	290	0,2095	2,9422	0,2675	0,0034	0,0250	0,0477
2	608	129	0,2122	-	-	0,0031	Интервал знач.	
2	2952	645	0,2185	-	-	0,0024	0,2198	0,3152
2	332	74	0,2229	-	-	0,0020	-	-
2	648	158	0,2438	-	-	0,0006	-	-
2	1941	512	0,2638	-	-	0,0000	-	-
2	1508	429	0,2845	-	-	0,0003	-	-
2	565	167	0,2956	-	-	0,0008	-	-
2	772	239	0,3096	-	-	0,0018	-	-
2	1079	367	0,3401	-	-	0,0053	-	-
2	5741	1962	0,3418	-	-	0,0055	-	-
3	711	265	0,3727	3,8604	0,4289	0,0032	0,0248	0,0525
3	1106	417	0,3770	-	-	0,0027	Интервал знач.	
3	358	139	0,3883	-	-	0,0017	0,3764	0,4814
3	771	306	0,3969	-	-	0,0010	-	-
3	1784	744	0,4170	-	-	0,0001	-	-
3	866	365	0,4215	-	-	0,0001	-	-
3	472	221	0,4682	-	-	0,0015	-	-
3	536	258	0,4813	-	-	0,0027	-	-
3	895	481	0,5374	-	-	0,0118	-	-

Продолжение таблицы 3

№ гр.	СК	ЧП	Рент. СК	Σ	Рент. СК ср.	-	Σ	СКО
4	600	340	0,5667	4,3321	0,6189	0,0027	0,0373	0,0730
4	377	215	0,5703	-	-	0,0024	Интервал знач.	
4	312	179	0,5737	-	-	0,0020	0,5459	0,6919
4	516	298	0,5775	-	-	0,0017	-	-
4	1459	913	0,6258	-	-	0,0000	-	-
4	385	243	0,6312	-	-	0,0002	-	-
4	11346	8929	0,7870	-	-	0,0283	-	-

где СКО – среднеквадратическое отклонение.

Как видно, итоговая группировка имеет всего 4 группы, а не 7, как было рассчитано по формуле Стерджесса. В последних 2 группах находилось по 1 предприятию и их рентабельность являлась аномальной, поэтому было принято решение их игнорировать при расчетах внутригрупповых нормативов. Предприятие из 5 группы, было занесено в 4 группу, как верхнее значение.

В результате были разработаны стандарты подгруппы с двумя значениями минимального и максимального стандартов: $(M(X)-СКО)$; $(M(X)+СКО)$. Система работает следующим образом: когда возникает необходимость классифицировать предприятия в ходе проведения финансового анализа, отнести его к той или иной категории хозяйствующих субъектов, необходимо рассчитать показатель рентабельности собственного капитала (разделить чистую прибыль на стоимость собственного капитала), затем сравнить полученные значения с предлагаемыми интервальными значениями рентабельности собственного капитала аналогичных фирм и отнести предприятие в подходящий класс (табл. 3).

В результате рассмотренных способов модернизации методов диагностики банкротства и оценки платёжеспособности предложены наиболее надежные и эффективные вероятностно-статистические методы. Данная статья включает в себя совершенно новую методику оценки платёжеспособности, новый подход к этому вопросу и совершенно отличный набор выводов и аналитических рекомендаций после проведения анализа. Платёжеспособность также рассматривалась с точки зрения комплексного статистического подхода, а поток платежей оценивался с точки зрения количественных характеристик.

Список источников

1. Баклаева, Н.М. Оценка платёжеспособности российских компаний и практики применения ими процедур банкротства / Н. М. Баклаева // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. –2020. – № 2. – С. 222-233.
2. Васильева, Н.К. Использование методов экономического анализа в диагностике финансовой несостоятельности организации / Н.К. Васильева, Н.Ю. Мороз, А.С. Белозор, К.Д. Ольшанская // ЕГИ. – 2021. – №4 (36).
3. Кистанов, В.Ю. Анализ платёжеспособности и финансовой устойчивости коммерческой организации // Концепт. – 2021. – №10.
4. Марченкова, И.Н. Прогнозирование вероятности банкротства предприятия на основе российских моделей с целью сохранения платёжеспособности / И.Н. Марченкова, А.А. Удодикова, В.Ф. Гранкин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2019. – №1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 658.4

МЕТОДЫ УЧЕТА КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

ФЕДОТОВА ЕЛИЗАВЕТА МИХАЙЛОВНА

студент

ФГБОУ «Новосибирский государственный университет экономики и управления»,

*Научный руководитель: Кузьмина Татьяна Михайловна – доцент
ФГБОУ «Новосибирский государственный университет экономики и управления»*

Аннотация: в статье рассмотрены понятия прямых и косвенных затраты, а также методы учета косвенных затрат. С целью более детального представления о методике учета косвенных затрат был проведен сравнительный анализ разных методов и их использование в отрасли экономики, в которой они будут наиболее эффективны.

Ключевые слова: прямые и косвенные затраты, себестоимость продукции, методы учета затрат, бухгалтерский учет, база распределения.

METHODS FOR ACCOUNTING INDIRECT COSTS IN VARIOUS SECTORS OF THE ECONOMY

Fedotova Elizaveta Mihaqlovna

Scientific adviser: Kuzmina Tatiana Mihaqlovna

Abstract: The article discusses the concepts of direct and indirect costs, as well as methods of accounting for indirect costs. For the purpose of a more detailed understanding of the methodology for accounting for indirect costs, a comparative analysis of different methods and their use in the sector of the economy in which they will be most effective was carried out.

Key words: direct and indirect costs, production cost, cost accounting methods, accounting, distribution base.

В независимости от отраслевой специфики у предприятия, производящего или реализующего продукцию, работу или услуги, существуют затраты. Данные затраты необходимы для определения себестоимости продукции, работы или услуги. И в зависимости от того как эти затраты включаются в себестоимость, их можно разделить на прямые и косвенные.

Организации самостоятельно определяют какие затраты относить к прямым затратам, какие к косвенным. А также организацией происходит распределение косвенных затрат в зависимости от вида продукции, работ, услуг. Этот выбор прописывается в учетной политики организации.

Прямые затраты - это те затраты, которые непосредственно участвуют в процессе производства, а именно которые прямо относятся на себестоимость производимой продукции. Такие затраты в бухгалтерском учете учитываются на счете 20 «Основное производство» и включают в себя затраты по оплате труда. Также к таким затратам могут относиться амортизация и т.д., т.к. они необходимы для выпуска продукции. [1].

Косвенные затраты – это затраты, которые нельзя напрямую включить в себестоимость, обычно такие затраты связаны с производством нескольких видов продукции и подлежат учету на счете 25 «Общепроизводственные расходы» и на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Однако на счете 26 отражаются исключительно управленческие расходы [2]. К таким затратам принадлежат:

- затраты на страхование имущества;
- арендные и коммунальные платежи;
- расходы, связанные с содержанием складов и т.д.

Преобладание прямых и косвенных затрат зависит исключительно от отраслевой принадлежности компании, так например, организации относящиеся к пищевой промышленности и машиностроению имеют достаточно большую долю косвенных затрат, а энергетические компании могут учитывать все расходы как прямые.

Косвенные затраты распределяются между видами продукции пропорционально выбранной базе [3]. База распределения косвенных затрат зависит от отраслевой специфики предприятия и может определяться разными методами, представленными в таблице (табл. 1).

Таблица 1

Методы распределения косвенных расходов, в зависимости от их применения.

№	Метод распределения	Применение
1	Пропорционально заработной плате производственных рабочих	Заработная плата основных производственных рабочих составляет большую часть прямых затрат и имеет минимальную разницу с заработной платой производственных рабочих.
2	По объему продаж	Для предприятий, которые имеют широкий ассортимент выпускаемой продукции.
3	Пропорционально стоимости материалов	Если материальные запасы составляют большую долю в составе прямых затрат и разница при изготовлении разных видов продукции не существенная
4	Пропорционально прямым затратам	Если предприятие изготавливает однородную продукцию
5	Метод «Единицы продукции»	Для предприятий, у которых прямые затраты значительно превышают косвенные, т.е. $\frac{\text{ед.продукции косвенных затрат}}{\sum \text{прямые затраты}}$
6	Метод распределения по машино-часам	Преобладание автоматизации на предприятии.
7	Комбинированный метод	Для крупных организаций, производящих несколько видов продукции, и имеющих сложную структуру. В этом случае ОПР учитываются по фонду зарплаты, а ОХР по «единицы продукции».
8	Метод прямого счета	\sum косвенные затраты по каждой затратной статье

Рассмотрим применение нескольких методов учета косвенных затрат, так как от правильности их распределения зависит на сколько правильно будет выбрана политика ценообразования и определен финансовый результат компании.

Метод распределения косвенных затрат пропорционально прямым затратам на оплату труда предполагает собой расчет общей суммы косвенных затрат и отношения коэффициента к прямым затратам по номенклатурным группам. Расчет общей суммы происходит на основании сметы, а коэффициента рассчитывается по формуле 1

$$K = \frac{\sum \text{ОПР}}{\sum \text{ЗПОПР}} \quad (1),$$

где

ОПР - общепроизводственные расходы

ЗПОПР- заработная плата основных производственных расходов.

Такой метод распределения необходимо, применять при продукции разного характера и высоком уровне общепроизводственных затрат, а именно на предприятиях с большой долей ручного труда, т.е. трудоемкие предприятия, такие как текстильная промышленность, приборостроение, радиотехника и т.д.

Для предприятий, у которых большинство расходов идут на сырье и материалы, косвенные расходы необходимо распределять пропорционально прямым материальным затратам, либо прямым за-

тратам на оплату труда. Данный метод подходит для материалоемких отраслей, таких как тяжелое машиностроение, производство стройматериалов.

Метод распределения затрат пропорционально основной заработной платы производственных рабочих рассчитывается исходя из основной заработной платы производственных рабочих или всего промышленно-производственного персонала цеха. Применяется в трудоемких и наукоемких отраслях.

Метод распределения по машино-часам рассчитывается исходя из затрат на час работы оборудования, необходимого для изготовления продукции. Для более точного определения показателя косвенные затраты распределяются пропорционально ставкам по смете. Ставка по смете рассчитывается исходя из затрат на содержание и эксплуатацию отдельных видов оборудования, используемого при изготовлении продукции. По технологическим нормам устанавливается количество машино-часов по номенклатурным группам, а нормативная величина затрат на 1 машино-час работы оборудования определяется расчетным путем. Данный метод должен применяться в организациях, у которых в наличии имеется достаточное количество автоматизированного и механизированного оборудования, а также современные технологические процессы производства.

В целях наглядного представления применение методов распределения косвенных по отраслям представлено в таблице (табл. 2).

Таблица 2

Методы распределения косвенных расходов, в зависимости от отрасли.

№	Метод распределения	Отрасль применения
1	Пропорционально прямым затратам на оплату труда	Трудоемкие предприятия: радиотехника, приборостроение, станкостроение, швейная, текстильная и обувная промышленность.
2	Пропорционально прямым материальным затратам	Материалоемкая отрасли: тяжелое машиностроение, производство цемента, стройматериалов, соды и т.д.
3	Пропорционально основной заработной платы производственных рабочих	Трудоемкие отрасли (швейная промышленность), наукоемкие отрасли (машиностроение, химическая промышленность, авиакосмическая)
4	Метод распределения по машино-часам	Цементное, целлюлозно бумажное производство, химическая нефтегазовая отрасль.

Таким образом, мы можем говорить о том, что предприятия разной отраслевой специфики имеют разные методы учета косвенных затрат, которые они отражают в своей учётной политике и выбирают их с целью достижения оптимальных финансовых показателей. Так организации трудоемких и материалоемких отраслей, придерживаются методики учета отнесения косвенных затрат пропорционально прямым затратам либо на оплату труда, либо на материальные затраты. Для автоматизированных предприятий подходит метод распределения по машино-часам.

Подводя итог к выше сказанному хочется отметить, что учет прямых и косвенных затрат ведется обязательно для организаций производящих и реализующих продукцию, товары или услуги. Методы учета косвенных затрат имеют достаточно широкий выбор. И не смотря на выбор метода учета косвенных затрат организацией, расчет производится исходя из базы распределения. Методы учета затрат организация выбирает самостоятельно и отражает их в ученой политике.

Список источников

1. Алейникова, М.Ю. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие / М.Ю. Алейникова, М.В. Полух, В.А. Ситникова. – Москва: Русайнс, 2020. – 163 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Ю.И. Сигидов, Н.Ю Мороз, Е.А. Оксанич, Г.Н. Ясменко. – Краснодар: КубГАУ, 2020-358 с.
3. Петрова, Ю.А. Экономика предприятий / Ю.А. Петрова - Москва: Издательство ИНФРА, 2018. - 224 с.

УДК 657.6

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ОРГАНИЗАЦИИ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

ГАЛАНДИНА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА

студент

ФГБОУ «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

*Научный руководитель: Ерёмкина Марина Алексеевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ «Новосибирский государственный университет экономики и управления»*

Аннотация: В статье рассмотрены особенности проведения этапов планирования аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками. Автором выделены элементы планирования и предложен план аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками. В соответствии с международными стандартами аудита рассматриваются элементы планирования, такие как оценка системы внутреннего контроля организации, рисков и уровня существенности, а также разработка общей стратегии и плана аудита.

Ключевые слова: аудит расчетов, расчеты с поставщиками и подрядчиками, планирование аудита, этапы аудита, международные стандарты аудита.

PLANNING AN AUDIT ORGANIZATION OF SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS

Galandina Yuliya Andreevna*Scientific adviser: Eremina Marina Alekseevna*

Abstract: The article discusses the features of the stages of planning an audit of settlements with suppliers and contractors. The author highlighted the planning elements and proposed an audit plan for settlements with suppliers and contractors. In accordance with International Standards on Auditing, planning elements are considered, such as assessing the organization's internal control system, risks and materiality, as well as developing an overall audit strategy and plan.

Key words: audit of settlements, settlements with suppliers and contractors, audit planning, audit stages, international audit standards.

В ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности каждая организация непрерывно устанавливает связи с поставщиками и подрядчиками. Они являются источником сырья и иных товарно-материальных ценностей, а также различного рода услуг. Эти элементы составляют основу производственного процесса, поэтому деловые связи чрезвычайно важны и без них деятельность субъекта хозяйствования будет затруднена.

Планирование аудита является важным этапом. В рамках данного этапа разрабатываются процедуры, качество которых определяет эффективность аудиторской проверки. До начала проведения аудита или оказания сопутствующих услуг специалист должен ознакомиться с деятельностью клиента,

изучить организацию и ее окружение. В связи с этим, возникает необходимость рассмотрения и понимания этапов процесса планирования.

Планирование осуществляется в соответствии с Международным стандартом аудита (МСА) 300 «Планирование аудита». Необходимо спланировать аудит таким образом, чтобы задание было выполнено эффективно. Планирование аудита позволяет грамотно распределять задачи между специалистами, определять сроки и объемы процедур, своевременно выявлять и устранять возможные проблемы. Данный этап завершается разработкой плана и общей стратегии аудита [2].

Планирование осуществляется непрерывно на протяжении выполнения аудиторского задания и включает в себя элементы, представленные на рисунке (рис. 1).

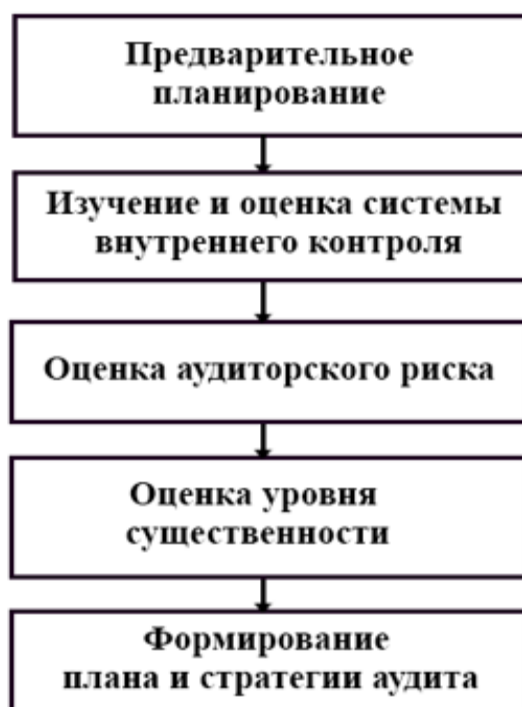


Рис. 1. Элементы планирования аудита

Предварительное планирование необходимо начать с ознакомления с особенностями деятельности организации. Для этого целесообразно провести интервью с клиентом. Посредством обсуждения вопросов с руководством, менеджментом и сотрудниками формируется представление об аудируемом лице и его ожиданиях от проводимой проверки. На данном этапе целесообразно запросить устав, учетную политику клиента для получения базовой информации и сделать первичные выводы о клиенте и организации учетного процесса.

В рамках предварительного планирования делается решение о необходимом периоде для проведения проверки, потребности в специалистах и специальных знаниях. Кроме того, определяется информация об организации процесса заключения договоров, необходимая при проведении аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками. Итогом этапа может быть как согласие на проведение проверки, так и отказ от нее вследствие сомнений аудитора в честности и надежности клиента.

При решении вопроса о дальнейшем проведении аудита последующее планирование включает в себя оценку системы внутреннего контроля, определение аудиторских рисков, расчета уровня существенности, составление плана и стратегии.

В целях понимания деятельности аудируемого лица, создания основы для определения времени, видов и объема проводимых процедур производится изучение и оценка системы внутреннего контроля, контрольной среды и иных средств. Проводимые на данном этапе процедуры позволяют сде-

лать вывод об эффективности функционирования средств контроля и вероятности появления случайных либо преднамеренных ошибок в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Система внутреннего контроля признается эффективной, если ее элементы направлены на предупреждение и оперативное решение ошибок и отклонений, своевременное обнаружение нарушений нормативных актов при совершении операций. Эффективно функционирующая система контроля обеспечивает руководство необходимой информацией и позволяет своевременно выявлять и устранять ошибки и существенные расхождения.

Исследование внутреннего контроля обретает важность при проведении проверки расчетов с контрагентами. Аудит состояния расчетов с контрагентами выявляет существенные проблемы даже среди крупных компаний. Несмотря на функционирование в структуре организаций бухгалтерских, аналитических, контролирующих служб имеет место появление сомнительных и безнадежных долгов. Поэтому формирование комплексной и эффективной системы учетно-аналитического обеспечения расчетов с контрагентами является сложной, многоплановой задачей [1].

В процессе изучения системы внутреннего контроля специалисту необходимо дать оценку аудиторского риска. В целях оценки рисков аудитор должен руководствоваться стандартами, относящимися к группе МСА 300–450 «Оценка рисков и связанные с ними действия». Согласно международным стандартам, аудиторский риск — это риск того, что аудитор сформирует ошибочное мнение, опираясь на заведомо искаженную отчетность. Данный риск представляет собой производную от риска существенного искажения и риска необнаружения, который включает в себя два элемента - неотъемлемый риск и риск средств контроля. Обобщение компонентов аудиторского риска представлено на рисунке (рис. 2).



Рис. 2. Составляющие аудиторского риска

Достоверное определение аудиторского риска достигается путем комбинирования оценок рисков на стадии планирования. Приемлемым значением риска принято считать 5%. При проведении аудиторской проверки организации расчетов с поставщиками и подрядчиками аудитор должен стремиться к тому, чтобы его минимизировать. Управление аудиторским риском позволяет прогнозировать искажения в бухгалтерской отчетности и принимать соответствующие меры для их выявления [2].

При планировании аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками проводится расчет количественного значения уровня существенности. Существенность оценивается в соответствии с методологией, изложенной в МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита». Опираясь на свое профессиональное суждение и руководствуясь данным стандартом, специалист устанавливает порог для расчета существенности. Уровень существенности сопоставляется с аудиторским риском: между ними устанавливается обратная взаимосвязь.

База для расчета существенности определяется суждением аудитора на основании того, что, по мнению специалиста, является важным для пользователей отчетности, а также посредством изучения бизнес-среды организации (конкурентов, поставщиков и покупателей, влияния внешних факторов на деятельность организации и др.).

По уровню существенности выявляются существенные ошибки. Так, сумма расхождений меньше установленного уровня существенности не повлияет на отчетность, в то время как сумма выше требует тщательного изучения. При установлении допустимого уровня существенности на более низком уровне увеличивается количество элементов, попадающих под критерий существенности и требующих детального изучения, и снижается вероятность того, что аудитор изложит ошибочное мнение.

Существенность важна при выполнении отдельных аудиторских процедур по счету. При выявлении расхождений в процессе проведения аудита по контрагентам запрашиваются документы, подтверждающие произведенные расчеты. А также в случае несовпадения сумм по договору производится поиск корреспонденций по счетам, соответствующих данным числовым значениям. Кроме того, запрашиваются платежные поручения, счета-фактуры по налогу на добавленную стоимость. Все это послужит доказательством при проведении сверки задолженности и выражении мнения, которое необходимо пользователям для принятия правильных экономических решений.

Следуя МСА 300, по завершению этапа планирования требуется составить и документально оформить общую стратегию и план аудита. Предварительное планирование, анализ рисков, системы внутреннего контроля, существенности предопределяют содержание данных документов.

Стратегия аудита устанавливает цели и объем проверки, обозначает период проведения работы над проектом и рассматривает особенности выполнения аудиторского задания. Общая стратегия помогает в разработке более детального плана аудита.

План аудита включает описание предполагаемого объема и характера проведения аудита, сроки и объем процедур, которые аудиторская группа должна выполнить. При проверке расчетов с поставщиками и подрядчиками необходимо установить причину возникновения обязательств, осуществить проверку договоров с контрагентами и правильности ведения учета расчетов. Примерное содержание плана проверки учета расчетов с поставщиками и подрядчиками приведены в таблице (табл. 1).

Таблица 1

План аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками

№	Проведение аудиторских процедур по разделам аудита	Период проведения аудита	Исполнитель	Примечания
1	Проверка заключенных договоров с контрагентами	01.02.XX-01.02.XX	Зальцман К.А. Гердт И. Ю.	При необходимости задействовать эксперта
2	Проверка учета организации расчетов с поставщиками и подрядчиками	02.02.XX-04.02.XX	Зальцман К.А. Гердт И. Ю.	
3	Проверка правильности определения сумм НДС	04.02.XX-05.02.XX	Зальцман К.А. Гердт И. Ю.	
4	Проверка состояния задолженности расчетов с поставщиками и подрядчиками	12.02.XX-13.02.XX	Зальцман К.А. Гердт И. Ю.	
5	Проверка соответствия данных аналитического данным синтетического учета расчетов с поставщиками и подрядчиками	14.02.XX-15.02.XX	Зальцман К.А. Гердт И. Ю.	

В целом планирование — продолжительный циклический процесс, длящийся на протяжении всей аудиторской проверки. Общее понимание и изучение планирования необходимо, поскольку данный этап аудита крайне важный и достаточно трудоемкий.

Список источников

1. Дебиторская и кредиторская задолженность: бухгалтерский учет, анализ и аудит расчетов с поставщиками и подрядчиками: монография, Дзобелова В. Б., Аверина О. И., Колесник Н. Ф., Лебедева Н. Ю. - Стерлитамак: АМИ, 2019. - 83 с.
2. Шеремет А. Д. Аудит: учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 375 с.
3. Ягодина Н. В., Бармотина Ю. В. Организация аудиторской проверки расчетов и бухгалтерской отчетности: Учебное пособие / Н. В. Ягодина, Ю. В. Бармотина / Омск: Издательский центр КАН, 2020. - 110 с.

УДК 657

ОЦЕНКА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ С УЧЁТОМ ИНФЛЯЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА

КОХ ЗОЯ ИГОРЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Научный руководитель: Ерёмкина Марина Алексеевна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние инфляции на дебиторскую задолженность. Приведён условный пример расчёта потерь от инфляции посредством проведения внутреннего аудита, предложены варианты по их сокращению. Сделан акцент на состоянии сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, предложены варианты решений, приводящих к её снижению.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, инфляция, внутренний аудит, покупательная способность денежной единицы, управленческие решения.

ASSESSMENT OF THE DEBT OF BUYERS AND CUSTOMERS TAKING INTO ACCOUNT INFLATION DURING THE AUDIT

Kokh Zoya Igorevna*Scientific adviser: Eremina Marina Alekseevna*

Abstract. This article examines the impact of inflation on accounts receivable. A conditional example of calculating losses from inflation by conducting an internal audit is given, and options for reducing them are proposed. The emphasis is placed on the state of doubtful and hopeless accounts receivable, and solutions leading to its reduction are proposed.

Key words: accounts receivable, inflation, internal audit, purchasing power of the monetary unit, management decisions.

Для того, чтобы оценить задолженность покупателей и заказчиков, аудиторы должны проводить аналитические процедуры. Таким образом, они получают уместные и надёжные аудиторские доказательства.

Внешний аудит дебиторской задолженности проводится с целью получения доказательств правильности расчётов, своевременности её погашения, проводится проверка законности её возникновения, посредством чего формируется мнение о достоверности и полноте информации, отражённой в финансовой отчётности. Оценка задолженности с учётом инфляции более характерна для внутреннего аудита, потому что на основании этих данных руководством организации будут сделаны соответствующие выводы и приняты управленческие решения. Кроме того, оцениваются риски организации, связанные с невозможностью взыскания дебиторской задолженности и банкротства организации.

В бухгалтерском балансе организации представлено номинальное значение дебиторской задолженности на отчётную дату. Реальное значение данной задолженности часто оказывается ниже номинального. Этому способствуют следующие факторы:

- чем дольше период погашения, тем меньше доход от денежных средств (дебиторская задолженность = актив), потому что в момент их нахождения у дебиторов они не приносят организации прибыль;
- денежные средства под влиянием инфляции обесцениваются.

Под влиянием инфляции дебиторская задолженность теряет свою стоимость, вследствие чего снижается величина покупательной стоимости долга дебитора, что, в свою очередь, негативно сказывается на результатах деятельности организации.

Основными показателями для расчёта падения покупательной способности денежной единицы являются:

- индекс цен ($I_{ц}$);
- коэффициент падения покупательной способности денежной единицы ($K_{пс} = \frac{1}{I_{ц}}$).

Для примера рассмотрим следующую ситуацию.

Сумма договора об оплате продукции равна S . Цены за период с момента поставки до момента платежа выросли на 20%. В таком случае $K_{пс} = \frac{1}{I_{ц}} = \frac{1}{1.2} = 0.833$, то есть каждый миллион рублей, полученный в момент платежа, будет эквивалентен 833000 рублей по своей покупательной способности. Следовательно, потеря от инфляции составит $1000000 - 833000 = 167000$ рублей на каждый миллион рублей.

Таким образом, реальная ценность величины S в момент получения платежа с учётом изменения покупательной способности денег снизится и составит: $S_1 = S : I_{ц} = S * K_{пс}$

При проведении такой оценки дебиторской задолженности можно понять, на сколько снизятся потери от инфляции при сокращении дней взыскания данной задолженности. На данном этапе следует использовать формулу сложных процентов и дневной индекс цен. Для его расчёта нам потребуется формула (1).

$$I_{м} = (1 + I_{д})^n, \quad (1)$$

где $I_{м}$ – месячный индекс цен в долях единицы за период в n дней;

$I_{д}$ – дневной индекс цен в долях единицы;

n – продолжительность месяца в днях.

Преобразуем данную формулу для расчёта дневного индекса цен:

$$I_{д} = \sqrt[n]{I_{м}} - 1$$

Итак, мы имеем 20% прирост цен в месяц, то есть месячный индекс цен равен 1.2. Расчётным путём получаем ежедневный прирост цен 0.61%.

Если мы сократим количество дней взыскания задолженности до 20, тогда:

$$I_{ц} = (1 + 0.0061)^{20} = 1.129 \text{ или } 12,9\%$$

$$K_{пс} = \frac{1}{1.129} = 0.885$$

Потери составят: $1000000 - 885000 = 115000$ рублей с каждого миллиона рублей.

А если мы увеличим количество дней взыскания задолженности до 50, тогда:

$$I_{ц} = (1 + 0.0061)^{50} = 1.355 \text{ или } 35,5\%$$

$$K_{пс} = \frac{1}{1.355} = 0.738$$

Потери составят: $1000000 - 738000 = 262000$ рублей с каждого миллиона рублей.

Таким образом, имеет место быть следующий вывод, применительно к данному примеру. Если у организации в отчётном году период погашения дебиторской задолженности равен 50 дней, а прогнозируемый ежемесячный темп инфляции составляет 20%, тогда:

– при сокращении периода погашения до 30 дней потери сократятся на $262000 - 167000 = 95000$ рублей с каждого миллиона рублей;

– при сокращении периода погашения до 20 дней потери сократятся на $262000 - 115000 = 147000$ рублей с каждого миллиона рублей.

Для данных расчётов взяты условные данные, однако они наглядно поясняют влияние инфляции на расчёты с покупателями и заказчиками.

Чтобы оценить эффективность управления дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков организации, необходимо также проводить анализ доли просроченной и сомнительной задолженности, по результатам которого принимать соответствующие управленческие решения.

Таковыми решениями могут быть:

– введение системы планирования допустимого размера дебиторской задолженности по организации в целом;

– оценка финансового положения каждого контрагента до заключения договора;

– анализ причин возникновения сомнительной дебиторской задолженности;

– увеличение штрафов, пеней за просрочку оплаты;

– разработка системы скидок, если клиент погашает задолженность раньше срока;

– другие методы.

Данные решения могут приниматься менеджментом организации не только в случае высокой доли просроченной и сомнительной задолженности, но и в целом для минимизации собственных рисков.

Список источников

1. «Международный стандарт аудита 520 «Аналитические процедуры» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н);

2. Иванов, И. В. Финансовый менеджмент: Стоимостной подход: учебное пособие / И. В. Иванов, В. В. Баранов. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 504 с. — ISBN 978-5-9614-0678-8. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/82375.html> (дата обращения: 28.10.2021);

3. Дебиторская задолженность в кризис [Электронный документ] // GAAP.RU – теория и практика управленческого учета. URL: https://gaap.ru/articles/Debitorskaya_zadolzhennost_v_krizis/ (дата обращения: 28.10.2021).

УДК 330

РОЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРИ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

АЛЕКСЕЕВА АЛЁНА ГЕННАДИЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»

Научный руководитель: Пархоменко Василий Львович

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»

Аннотация: В данной статье представлена методика по исследованию финансового состояния организации, а именно речь пойдет о видах показателей рентабельности. Основная задача в проведении исследования финансового состояния организации это, прежде всего выявление проблем в экономической хозяйственной деятельности, а также своевременное решение по повышению уровня финансовой устойчивости организации. В статье представлен общий обзор по расчетам показателей рентабельности.

Ключевые слова: анализ, коэффициенты, оценка, платежеспособность, рентабельность, финансовое состояние.

Самым главным направлением в финансовом анализе любой организации является оценка его рентабельности. Исходя из цели анализа, мы уже выбираем само направление финансового анализа и подбираем очередность их проведения. Несмотря на все это, сам финансовый анализ – это, прежде всего расчет и анализ взаимодействия финансовых коэффициентов, объяснение и подготовка заключения о финансовом состоянии организации [1, с. 362].

На сегодняшний день выделяют несколько подходов к классификации направлений финансового анализа, но существуют те подходы, которые используются чаще всего (рис. 1).

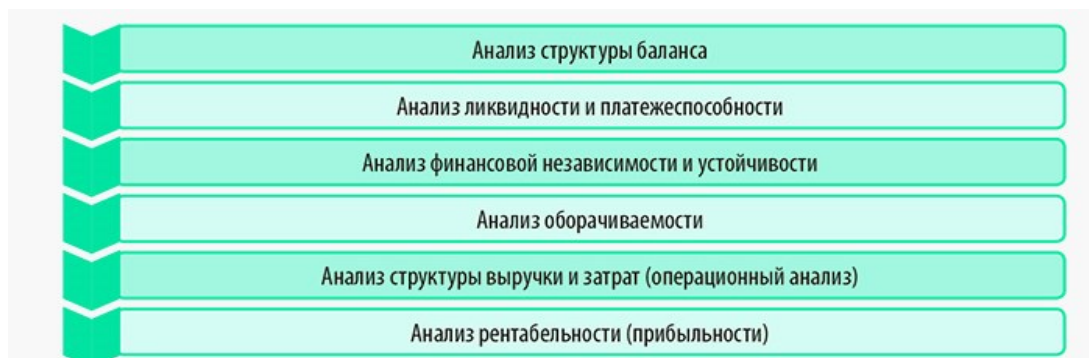


Рис. 1. Направления финансового анализа

Финансовый анализ проводится на основе открытой финансовой отчетности организации. Данный анализ могут проводить как внутренние пользователи (сотрудники организации), так и внешние (инвесторы, поставщики, кредитные организации).

Внешним пользователям необходима информация о показателях финансового состояния организации, прежде всего по нормативным значениям, а также сравниваются и показатели других организаций для сравнительной характеристики и для дальнейшего удачного инвестирования.

Организация на постоянной основе должна анализировать свое финансовое состояние, для того чтобы предотвратить проблемы в деятельности и найти пути для их решения [2, с. 272].

Сам финансовый анализ по каждому из направлений проводится с разными наборами коэффициентов и разной последовательностью. Например, беря анализ рентабельности можно провести в целом по организации по различным группам элементов: номенклатуре или же виду номенклатуры.

Самым главным назначением показателя рентабельности служит оценка эффективности использования менеджментом активов и капитала организации. Поэтому показатели рентабельности являются относительными и рассчитываются по различным видам прибыли к различным видам активов.

По-другому показатель рентабельности можно назвать индикатором эффективности управления организацией. Именно он будет показывать, какую прибыль смогли получить сотрудники данной организации при использовании определенного количества ресурсов или же активов организации.

Забегая вперед, чтобы избежать путаницы, дадим определение показателям прибыльности, то есть оценке результата от операционной деятельности организации, как часто их называют в научной литературе. Показатели рентабельности смело можно делить на два вида:

- 1) рентабельность продаж – это показатель, который характеризует непосредственно эффективность от основной/операционной деятельности организации;
- 2) рентабельность активов – это показатель, показывает, насколько эффективно использовался определенный вид актива/капитала организации в целом.

Традиционно показатели рентабельности разделяют на два вида: рентабельность продаж и рентабельность активов (капитала). В свою очередь каждый из видов в свой блок включает свои наборы показателей (рис. 2).

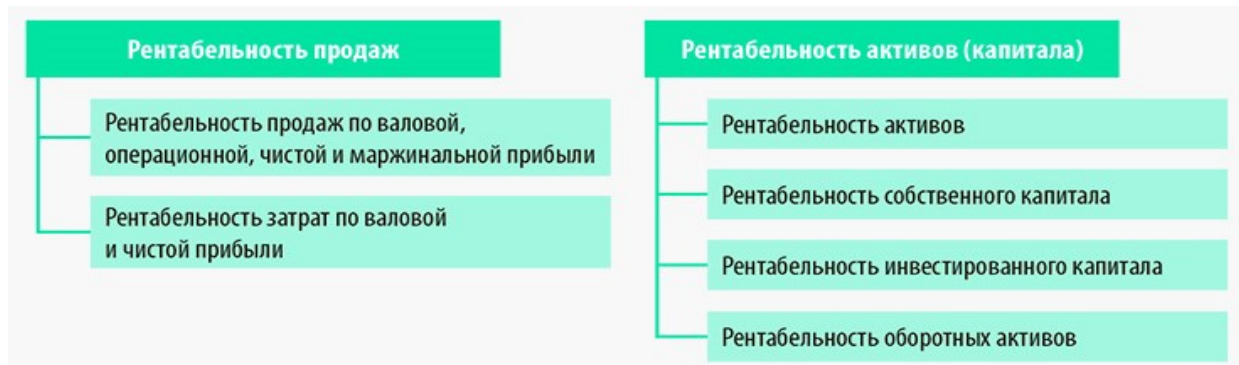


Рис. 2. Показатели рентабельности

Исходя из этого, когда мы встречаем высказывание «показатель прибыльности», по сути, речь идет о показателях рентабельности продаж.

Для расчета данных показателей основой для их расчета служат два основных финансовых отчета:

- 1) Бухгалтерский баланс;
- 2) Отчет о финансовых результатах.

Покажем наглядно, какие показатели берутся для расчета показателей рентабельности в бухгалтерском балансе (рис.3).

Дадим краткое пояснение к данному рисунку.

— ЧОК – это чистый оборотный капитал (из оборотных активов вычитаются краткосрочные обязательства);

— СК – это собственный капитал организации (итого по разделу 3 «Капитал и резервы»);

- ИК – это инвестиционный капитал (к собственному капиталу прибавляются долгосрочные обязательства);
- ЗК – это заемный капитал (сумма долгосрочный и краткосрочных обязательств).



Рис. 3. Структура бухгалтерского баланса

Главной целью для анализа рентабельности продаж – это, прежде всего, дать оценку эффективности операционной деятельности организации, иными словами определить долю прибыли в каждом рубле дохода, полученного от основной деятельности [3, с. 237].

Сам показатель рентабельность продаж рассчитывается как соотношение показателя прибыли к выручке от основной деятельности, которые были получены в одном отчетном периоде. Но в качестве показателя прибыли могут использоваться как: валовая, операционная или же чистая, все это будет зависеть от цели анализа и от определенной отрасли деятельности организации.

Для наглядности и удобства представим наименование показателей рентабельности и формулы для их расчета (табл. 1).

Таблица 1

Расчеты показателей рентабельности

Наименование показателя рентабельности	Формула расчета	Расшифровка показателей
Рентабельность продаж		
Рентабельность продаж по валовой прибыли	$РП = ВП/В * 100\%$	ВП – Валовая прибыль (строка 2100) В – Выручка от основной деятельности (строка 2110)
Рентабельность продаж по маржинальной прибыли	$РП = МП/В * 100\%$	МП – Маржинальная прибыль (выручка-переменные затраты) В – Выручка от основной деятельности (строка 2110)
Рентабельность продаж по операционной прибыли	$РП = ОП/В * 100\%$	ОП – Операционная прибыль (строка 2200) В – Выручка от основной деятельности (строка 2110)
Рентабельность активов (капитала)		
Рентабельность активов	$Р_A = ЧП / ((A_{н.г.} + A_{к.г.}) / 2)$	ЧП – Чистая прибыль (строка 2400) А – Активы (строка 1600)
Рентабельность собственного капитала	$Р_{СК} = ЧП / ((СК_{н.г.} + СК_{к.г.}) / 2)$	ЧП – Чистая прибыль (строка 2400) СК – Собственный капитал (строка 1300)
Рентабельность Инвестированного капитала	$Р_{ИК} = ОП / ((ИК_{н.г.} + ИК_{к.г.}) / 2)$	ОП – Операционная прибыль (строка 2200) ИК – Инвестированный капитал (строка 1300, 1400)
Рентабельность оборотных активов	$Р_{ОА} = ОП / ((ОА_{н.г.} + ОА_{к.г.}) / 2)$	ОП – Операционная прибыль (строка 2200) ОА – Оборотные активы (строка 1200)

В заключение подытожим, что существует два вида рентабельности, это: рентабельность продаж и рентабельность активов. Абсолютно все показатели рентабельности используются для проведения анализа эффективности деятельности той или иной организации и направлены на улучшение ресурсов, которые имеются в данной организации.

Список источников

1. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Проспект. – 2017. – 362 с.
2. Гармаш А.Н., Орлова И.В. Математические методы в управлении: Учебное пособие / А.Н. Гармаш. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М. - 2016. - 272 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций – М.: Инфра-М. - 2018. - 237 с.

УДК 004.8

ПРОЦЕСС ТРАНСФОРМАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

МАКАРОВА АЛЕНА МИХАЙЛОВНА

студентка

Белгородский государственный национальный исследовательский университет НИУ «БелГУ»

Научный руководитель: Калуцкая Наталья Алексеевна

к. э. н, доцент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет НИУ «БелГУ»

Аннотация: Статья посвящена процессу совершенствования аудита, посредством развития и применения на практике технологий искусственного интеллекта. В статье рассмотрены основные направления использования ИИ в аудите, обосновано его влияние на аудиторскую деятельность, сформулированы соответствующие выводы.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, ИИ-технологии, искусственный интеллект, внедрение, человеческий фактор, цифровизация.

THE PROCESS OF TRANSFORMATION AND MODERNIZATION OF AUDITING ACTIVITIES THROUGH THE INTRODUCTION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES

Makarova Alyona Mikhailovna*Scientific adviser: Kalutskaya Natalia Alekseevna*

Abstract: The article is devoted to the process of improving audit through the development and practical application of artificial intelligence technologies. The article discusses the main directions of using AI in audit, substantiates its impact on audit activities, and draws appropriate conclusions.

Key words: audit, audit activity, AI-technologies, artificial intelligence, implementation, human factor, digitalization.

Несомненно, в век информационного и технологического прорыва трансформируются и технологии осуществления аудиторской деятельности.

Аудиторская проверка представляет собой проводимый аудитором анализ финансово-экономической деятельности организации, на основании предоставленных организацией документов, а также соответствие совершаемых организацией операций действующему в стране законодательству. Аудит финансовой отчетности представляет собой верификацию отчетов по финансам компании [1].

Данная проверка проводится добровольно и осуществляется независимым аудитором-экспертом.

Вся эта деятельность является преимущественно ручной работой, так что имеет место влияние человеческого фактора, следовательно, целесообразно внедрение технологических и научно-технических процессов, автоматизации, роботизации, цифровизации аудиторской деятельности, а также применение технологий искусственного интеллекта (ИИ), способного генерировать гипотезы, собирать и обрабатывать большое количество данных из различных источников информации, визуализировать результаты проведенного анализа.

По данным Международного экономического форума, к 2025 году уже около 30% аудиторских проверок будет осуществляться при помощи искусственного интеллекта. Этому способствует рост объема мирового рынка ИИ-технологий, по данным американской консалтинговой компании Frost&Sullivan, в 2022 году объем мирового рынка ИИ-технологий составит 52,5 млрд. долл. (в 2017 году он составлял 13,4 млрд. долл.) [2, с. 300].

В настоящее время, для модернизации отдельных аудиторских процедур, используют ИИ-технологии, реализуемые посредством следующих направлений. Рассмотрим некоторые из них:

1. За счет направления «Автоматизация», искусственный интеллект берет на себя задачи, ранее выполняемые ручным методом, что в значительной мере экономит время и способствует повышению производительности сотрудников.

2. Направления «Безопасность» и «Обнаружение мошенничества» достигаются путем мониторинга искусственным интеллектом подозрительных моделей поведения или действий, а также путем сканирования обширных транзакционных данных, для выявления мошеннических действий и минимизации финансовых рисков.

3. Направление «Внутренний аудит» позволяет искусственному интеллекту самостоятельно осуществлять независимые проверки для регулирования деятельности тех или иных организаций. Например, программа «ИИ в решениях для аудита» при помощи интеллектуального перебора данных осуществляет внутренние проверки отчетности, а «Облако согласования банков», разработанное HighRadius, проводит ежедневные закрытия счетов [3].

4. Направление «Служба поддержки» подразумевает внедрение и использование «ботов-консультантов» – автоматических систем, созданных для онлайн-консультаций, а также предоставления рекомендаций клиентам. Аудиторские организации применяют их для того, чтобы повысить качество обслуживания, собирать данные о клиентах, одновременно увеличивая доход.

Использование вышеперечисленных направлений позволит сформировать надежную и эффективную систему аудиторской деятельности. Многие методы, ввиду высокой скорости работы и большого функционала, действительно направлены на совершенствование процесса работы аудитора [4]. На сегодняшний день невозможно представить развитие аудита без использования ИИ-технологий, с помощью которых достигается повышение качества обработки информации, ведь ее объем постоянно растет. Искусственный интеллект в аудите уже не является перспективной целью – это реальность.

Подводя итог, можно сформировать основные выводы:

1. В настоящее время на мировом рынке уже существуют ИИ-технологии, которые модернизируют и упрощают некоторые аудиторские процедуры, а также сокращают затраты времени на проведение проверок.

2. Использование ИИ-технологий в аудиторской деятельности позволит свести к минимуму влияние человеческого фактора, что в свою очередь позволит уменьшить число допустимых ошибок.

Таким образом, внедрение технологий искусственного интеллекта в аудиторскую деятельность – это не просто трансформация и использование новых технологий. Этот процесс лишь изменяет большую часть работы аудиторов [5, с. 38]. Однако, это делается не для того, чтобы искоренить аудиторскую профессию. Наоборот, всю монотонную ручную работу теперь будет выполнять машина, а человек сможет сосредоточиться на стратегической составляющей, больше времени будет уделять областям, требующим оценки, что позволит повысить качество аудиторских услуг, увеличить эффективность деятельности аудиторских фирм, улучшить методы анализа и понимания процессов в целом.

Список источников

1. Аудиторский рынок 2020: дистанция и цифровизация URL: <https://delprof.ru/press-center/expertspubs/auditorskiy-rynok-2020-distantsiya-i-tsifrovizatsiya/> (дата обращения 07.11.2021)
2. Якимова В. А. (2020) Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Т. 36. Вып. 2. С. 287-318. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.206> (дата обращения 07.11.2021)
3. Вестник РЭА. № 1. С. 3-20. Егорова И. С. (2019) Использование данных интернет-среды в аудите. Аудитор. № 5. С. 14-28. Жильцова Ю. В., Кемаева С. А., Козменкова С. В., Маслова Т. С. (2018) Формирование современной парадигмы аудита как прикладной науки. Международный бухгалтерский учет. № 17-18. С. 1037-1049.
4. «Большая четверка» доведет аудит до автоматизма, [Электронный ресурс] URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2016/03/30/635611-bolshaya-chetverka-dovedet-audit-avtomatizma> (дата обращения 07.11.2021)
5. Гравшина И.Н., Денисова Н.И. Современное состояние и проблемы развития рынка аудиторских услуг в России // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2019. № 3 (30). С. 35-40.

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ГАБРИЕЛЯН КАРИНЭ СЕВАНОВНА

Магистрантка УЭФ

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университете (РИНХ)»

Аннотация: Важным условием применения бюджетирования на малых предприятиях является соблюдение принципа эффективности, который предполагает превышение выгоды от его реализации над затратами на организации и использования. В статье исследован процесс бюджетирования деятельности малых предприятий. Выявлены преимущества и недостатки бюджетирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетирование, бюджеты, малое предприятие.

FEATURES OF BUDGETING THE ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES

Gabrielyan Karine Ivanovna

Abstract: An important condition for the application of budgeting in small enterprises is compliance with the principle of efficiency, which assumes that the benefits of its implementation exceed the costs of organization and use. The article examines the process of budgeting the activities of small enterprises. The advantages and disadvantages of budgeting the activities of small businesses are clarified.

Key words: management accounting, budgeting, budgets, small enterprise.

Важным методом управленческого учета, который позволяет обеспечить аргументированное планирование деятельности предприятия, является бюджетирование. Положительные последствия применения бюджетирования на крупных отечественных предприятиях создали предпосылки внедрения соответствующих методов управленческого учета субъектами малого предпринимательства. Скорость этого процесса в первую очередь зависит от осознание руководителями малых предприятий того, что сейчас уже не достаточно принимать решение, только ориентируясь на информацию о прошлых событиях, которую предоставляет финансовый учет, или опираясь на интуицию и личное представления о состоянии дел. Возникает потребность внедрения системы, которая бы давала возможность предусмотреть возникновение возможных проблем в будущем и оценить возможные последствия принятия определенных управленческих решений. Именно с этой целью целесообразно ввести систему бюджетирования на малых предприятиях.

Основными аргументами в пользу внедрения системы бюджетов на малых предприятиях является возможность получения его руководителем информации, которая позволяет:

- установить величину доходов от реализации продукции, которая, как ожидается, будет пользоваться спросом;
- определить будущую величину затрат для изготовления отдельных видов продукции;
- обеспечить бесперебойную поставку нужных материальных ресурсов;
- оценить возможность использования имеющегося оборудования для запланированного объема производства;
- определить потребность в дополнительном привлечении трудовых ресурсов;
- определить будущие поступления и расходы денежных средств;

- вычислить величину возможной прибыли и при необходимости направить ее на инвестиционные нужды;
- создать основу для оценки и контроля деятельности малых предприятий путем сравнения фактических результатов с запланированными;
- обеспечить выполнение условий хозяйственных договоров [1, с. 56].

Основной задачей бюджетирования является разработка основного (генерального) бюджета, структурными компонентами которого являются операционный и финансовый бюджеты. Операционный бюджет крупного производственного предприятия включает: бюджет продажи, бюджет производства, бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет производственных накладных расходов, бюджет себестоимости готовой продукции, бюджет себестоимости реализованной продукции, бюджет расходов на сбыт, бюджет административных расходов, бюджетный отчет о прибыли. Финансовый бюджет промышленного предприятия включает: бюджет капитальных инвестиций, бюджет денежных средств и бюджетный баланс.

Исследование преимуществ и недостатков внедрения бюджетирования на малых предприятиях, определение оптимального состава бюджетов субъектов малого во - предпринимательства и методики для осуществления бюджетного контроля дает возможность выделить основные этапы бюджетирования на малых предприятиях [1, с. 267].

Первый этап связан с выделением целей деятельности малых предприятий в целом и их взаимосвязи с целью внедрения бюджетирования в частности.

На втором этапе стоит исследовать бизнес-процессы деятельности малых предприятий, влияние на них показателей макро - и микросреды.

Третий этап предполагает выяснение перечня показателей бюджетов продаж, материальных затрат и при приобретении материалов, затрат на оплату труда и отчислений на социальные мероприятия, амортизационных отчислений и прочих операционных затрат, денежных средств, инвестиционного бюджета и бюджетного отчета о доходах и расходах.

На четвертом этапе нужно определить плановые значения показателей предлагаемых бюджетов на основе изучения аналогичных данных за прошлые периоды, прогнозных показателей по спросу на продукцию, цен на материалы, энергоносители, рост уровня минимальной заработной платы и/или других показателей, имеющих значительный удельный вес в расходах малого предприятия. На третьем и четвертом этапе уместно выяснить формы бюджетов и выбрать средства их отражения.

На пятом этапе формируется система бюджетов на определенный бюджетный период – месяц, квартал, год, а также избирается метод составления бюджетов – бюджетирования через приращение или бюджетирование «с нуля» [3, с. 170]. Считаем, что для малых предприятий следует использовать метод бюджетирования через приращение, который на основе анализа достигнутых в предыдущих отчетных периодах показателей предполагает их корректировки на изменения в технологии и организации производства, ценовой политики и других показателей. Постоянное корректирование бюджетных показателей поможет быстро реагировать на изменения во внешней среде деятельности малых предприятий для своевременного изменения его внутренних бизнес-процессов. На этом этапе назначаются соответствующие лица за выполнение разработанных бюджетов.

Шестой этап связан с отражением фактической информации о хозяйственной деятельности малого предприятия в подсистеме финансового учета

Седьмой этап предусматривает составление отчетных форм исполнения бюджетов, сравнение фактических и плановых показателей, определение отклонений, их анализ и оценку. На этом этапе следует проводить анализ выполнения бюджета прибыли малых предприятий, который показывает величину влияния на него изменения цены, структуры и объема реализации продукции, а также изменения элементов операционных расходов субъектов малого предпринимательства. Восьмой этап связан с оценкой установленных отклонений (существенные, допустимые), определения их причин и ответственных лиц.

Таким образом, рассмотренная система бюджетирования, базисом которой является формирование бюджетов на основе группировки затрат по экономическим элементам, и использования до этого

методика анализа исполнения бюджета прибыли, и ее поэтапное внедрение на малых предприятиях позволяет осуществлять контроль использования материальных, трудовых, финансовых и инвестиционных ресурсов, не требует значительных затрат времени на вычисления показателей бюджетов. Внедрение соответствующей системы бюджетирования будет способствовать улучшению результатов деятельности малого предприятия и обеспечить конкурентные преимущества на рынке.

Список источников

1. Панов М. М. Постановка системы бюджетного управления или три координаты бизнеса: БДР, БДДС, ББЛ. - М.: Инфра-М, 2014. – 304 с.
2. Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М., Боровков П.С., Глухов Е.В., Бреслав Е.П. Бюджетирование: шаг за шагом. – М.: Питер, 2009. – С.448.
3. Боташева Л.С., Узденова М.Х., Уртеннова М.П. Система бюджетирования и ее роль в организации управленческого учета на предприятии // Управленческий учет. 2021. № 5-1. С. 169-174.

УДК 330

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ ЕДИНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА РЕГУЛИРУЮЩЕГО УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ВАЖНЕЙШЕЙ УЧЕТНОЙ КАТЕГОРИИ

МАТВЕЕВА ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

БИТУНОВА АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА

магистрант

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

ДГТУ в г. Шахты

Аннотация: В данной статье предложены рекомендации по разработке федерального стандарта бухгалтерского учета дебиторской задолженности. Рассмотрены основные положения, которые должны быть внесены в предлагаемый стандарт. В связи с чем, раскрыта значимость дебиторской задолженности как элемента бухгалтерского учета, дано определение дебиторской задолженности, условия признания и оценка, также раскрытие в финансовой отчетности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, готовая продукция, признание, оценка, бухгалтерская отчетность, стандарты, финансовое состояние.

RECOMMENDATIONS FOR THE DEVELOPMENT OF A UNIFIED FEDERAL STANDARD REGULATING THE ACCOUNTING OF ACCOUNTS RECEIVABLE AS THE MOST IMPORTANT ACCOUNTING CATEGORY

Matveeva Victoria Aleksandrovna,**Bitunova Aleksandra Vladimirovna**

Abstract: This article offers recommendations for the development of the federal accounting standard for accounts receivable. The main provisions that should be included in the proposed standard are considered. In this connection, the importance of accounts receivable as an element of accounting is disclosed, the definition of accounts receivable, the conditions of recognition and evaluation, as well as disclosure in the financial statements are given.

Key words: accounts receivable, finished products, recognition, valuation, accounting statements, standards, financial condition.

В современных условиях хозяйствования организации не могут обойтись без реализации готовой продукции, товаров, услуг на условиях краткосрочного кредитования покупателя. Такое кредитование позволяет организации сохранить объемы и сроки реализации продукции с целью получения прибыли.

Таким образом, с момента отгрузки готовой продукции со склада, реализации товаров или услуг возникает дебиторская задолженность, от рационального управления, которой, зависит эффективное функционирование организации.

Для объективной оценки оборотных активов организации и финансового состояния в целом, в бухгалтерском учете особую актуальность в условиях рыночной экономики приобретает достоверность отражения дебиторской задолженности. Однако в настоящее время сложность состоит в острой нехватке регламентаций и методических рекомендаций в отношении дебиторской задолженности, которые необходимы для того, чтобы создать эффективный механизм управления в организации в целях снижения и оптимизации дебиторской задолженности.

На данный момент в Российской Федерации (Далее РФ) не существует единого нормативного документа регламентирующего учет дебиторской задолженности. Таким образом, бухгалтерский учет дебиторской задолженности регулируют следующие документы: Гражданский кодекс РФ (Далее ГК РФ) [1]; Налоговый кодекс РФ (Далее НК РФ) [2]; Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [3]; Положение бухгалтерского учета (Далее ПБУ) 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»; ПБУ 9/99 «Доходы организации»; ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Учет дебиторской задолженности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (Далее МСФО) регламентируется в трех документах: МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление»; МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»; МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [4, с.204].

По нашему мнению, в связи с переходом на МСФО, также в целях совершенствования учета дебиторской задолженности целесообразно разработать единый нормативный документ, раскрывающий экономическую сущность дебиторской задолженности как элемента бухгалтерского учета, в котором будет предложена основная классификация дебиторской задолженности, а также отражающий признание, оценку и списание дебиторской задолженности в случае ее невозврата.

Необходимость разработки такого стандарта, обусловлена тем, что существующие на данный момент рекомендации по учету дебиторской задолженности, рассредоточены в различных нормативно-законодательных актах, что усложняет учет дебиторской задолженности в организации.

Изучив нормативно-правовые акты, регламентирующие не только ведение учета дебиторской задолженности, но и регулирующие отношения между организацией и контрагентами, мы можем сделать вывод, что понятие «дебиторская задолженность» имеет многоаспектность (правовую, финансовую, экономическую и т.д.), что затрудняет выделение единой трактовки.

Проведенный анализ теоретических подходов к трактовке термина «дебиторская задолженность» позволили выделить пять основных подходов к определению данного понятия (табл. 1).

Таблица 1

Обзор подходов к определению категории «Дебиторская задолженность»

Подход	Характеристика
Юридический	Предусматривает рассмотрение дебиторской задолженности как суммы долгов третьих лиц перед организацией
Экономико-правовой	Рассматривает дебиторскую задолженность как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта
Экономический	Определяет дебиторскую задолженность как кредит, предоставляемый хозяйствующим субъектом своим дебиторам
Бухгалтерский	Представляет собой факт хозяйственной жизни, информация о котором должна быть определенным образом отражена в регистрах бухгалтерского учета
МСФО	Дебиторская задолженность определяется, как право одной стороны получить через определенный промежуток времени денежные средства от другой стороны, которое возникло в силу заключенного сторонами договора

Таким образом, мы можем предложить следующее определение: «дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся организации, фирме, компании со стороны других организаций, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами», что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта.

Далее необходимо выделить следующие виды дебиторской задолженности их определение по временным признакам.

Текущая дебиторская задолженность: это суммы обязательств дебиторов, которые делятся в ходе нормального операционного цикла или погашаются в срок 12 месяцев со дня составления баланса организации.

Долгосрочная дебиторская задолженность: это сумма дебиторской задолженности, которая не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена по истечении двенадцати месяцев от даты баланса.

Сомнительной долг: текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует неуверенность ее погашения должником.

Безнадежная дебиторская задолженность - текущая дебиторская задолженность, относительно которой существует уверенность о ее невозврате должником или по которой истек срок исковой давности [5].

Согласно классификации дебиторской задолженности по временным признакам, можно уточнить условия признания и оценку (табл. 2).

Таблица 2

Классификация, признание и оценка дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность	Признание	Оценка
Текущая	Признается активом одновременно с признанием дохода от реализации продукции, товаров, работ и услуг	По первоначальной стоимости
Долгосрочная	Признается активом одновременно с признанием дохода от реализации продукции, товаров, работ и услуг	Дисконтируется и оценивается по амортизируемой стоимости
Сомнительный долг	Просроченная задолженность, по которой в обозримом будущем поступление денежных средств или их эквивалентов в погашение (исполнение) данной задолженности не ожидается. Под обозримым будущим понимается период не менее трех лет	Сумма признанного дохода, по которому выявлена дебиторская задолженность, не исполненная должником (плательщиком) в срок, и который не соответствует критериям признания его активом
Безнадежная	В том отчетном периоде, в котором истекает срок исковой давности, а также при наступлении обстоятельств, перечисленных в п. 2 ст. 266 НК РФ.	Сумма согласно документам подтверждающим сделку

Наконец, следует уточнить, что необходимо указывать в финансовой отчетности:

- дебиторскую задолженность необходимо отражать в бухгалтерском балансе в составе оборотных активов организации, так как она представляет собой часть имущества организации, принадлежащее ей по праву, но находящееся у других хозяйствующих субъектов;

- рекомендовано группировать дебиторскую задолженность по срокам образования: краткосрочная задолженность - платежи ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты; долгосрочная - более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

- в приложениях к бухгалтерскому балансу, в разделе «Дебиторская и кредиторская задолженность» необходимо раскрывать следующие сведения: список дебиторов и суммы их задолженности;

состав и суммы прочей дебиторской задолженности; метод определения величины финансового резерва; суммы текущей дебиторской задолженности в разрезе классификации по срокам погашения; остаток финансового резерва для каждой статьи дебиторской задолженности [6].

Таким образом, новый стандарт регулирующий учет дебиторской задолженности позволит значительно облегчить разработку внутреннего нормативного документа-положения, отражающего процессы возникновения, погашения, оценки и списания дебиторской задолженности, с учетом отраслевой специфики, также организационно-правовой формы и видов деятельности организации. Во внутренних документах могут быть приведены типовые проводки, образцы заполнения первичных документов, инструкции по начислению процентных ставок и другие рекомендации.

Однако самое главное преимущество, стандарта регулиющего дебиторскую задолженность, будет состоять в том, что его разработка и внедрение позволят упорядочить ведение бухгалтерского учета в отношении дебиторской задолженности.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30 ноября 1994г. № 51-ФЗ (в действующей редакции) // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 12.11.2021)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (в действующей редакции) // СПС КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 12.11.2021)
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ [редакция от 26.07.2019г., с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2020] // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 12.11.2021)
4. Миславская, Н. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 370 с.
5. Дзобелова, В.Б. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью и ее влияние на финансовое состояние предприятия: монография / В. Б. Дзобелова, Н. Б. Давлетбаева, С. В. Тулупова – Стерлитамак: АМИ, 2018. – 123 с.
6. Матвеева В.А., Захарова А.А. //Система управления финансовыми результатами организации // Сборник: Научная весна-2019: Экономические науки. сборник научных трудов. Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета. 2019. С. 89-94.

© В.А. Матвеева, А.В. Битунова, 2021

УДК 2964

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

АСФАНДИЯРОВА РИМА АБДРАФИКОВНА,

к. э. н., доцент

ХАЧАПУРИДЗЕ КРИСТИНА МЕРАБОВНА

магистрант

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета,
г. Стерлитамак, Россия

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные аспекты и методика проведения аудита основных средств.

Ключевые слова: аудит, аудит основных средств, основные средства, предприятие.

METHODOLOGY FOR CONDUCTING AN AUDIT OF THE COMPANY'S FIXED ASSETS

**Asfandiyarova Rima Abdrafikovna,
Khachapuridze Kristina Merabovna**

Annotation: This article discusses the main aspects and methods of conducting an audit of fixed assets.

Key words: audit, audit of fixed assets, fixed assets, enterprise.

Аудит основных средств – важная часть аудита финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При аудите производственной отчетности надежность и достоверность проверки операций с основными фондами определяется достоверностью оценки имущественного состояния аудируемого лица.

Целями аудита основных средств являются проверка правильности ведения учёта основных средств и подтверждение отчётных данных о наличии основных средств.

Аудит основных средств позволяет не только делать выводы о достоверности отчетов, отражающих состояние основных средств, что в первую очередь важно для третьих лиц, но и полезен для внутренних пользователей информации для принятия управленческих решений.

Руководству также необходимо принимать обоснованные решения, следуя советам внешних аудиторов или проводя внутренний аудит. Также важно создать систему контроля за эффективным использованием всех видов ресурсов, определять и отражать в отчетности достоверные данные, характеризующие успехи и неудачи организаций в достижении своих целей, увеличивать капитал в результате хозяйственной деятельности [9].

Учет основных средств требует знания требований законодательства о бухгалтерском учете, Налогового кодекса и Гражданского кодекса Российской Федерации, а также ряда федеральных законов и нормативных актов, влияющих на точность учета основных средств. Прежде чем приступить к аудиту основных средств, аудитор должен сначала оценить внутренний контроль учета основных средств.

Если внутренний контроль слабый, аудитор должен принять это во внимание при разработке плана аудита. Чем ниже оценка внутреннего контроля, тем выше риск неспособности обнаружить ошибки, и, следовательно, необходимо собрать больше аудиторских доказательств, чтобы выразить мнение о надежности данных в этой области бухгалтерского учета.

С 1 января 2017 года Российская Федерация ввела Международные стандарты аудита (МСА) в качестве национальных стандартов аудита, то есть аудит в России должен проводиться только в соответствии с требованиями МСА.

В соответствии с МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» аудит должен проводиться с использованием заранее разработанного плана аудита.

Таблица 1

План проведения аудита учета основных средств

№ п/п	Выполняемые процедуры	Источники информации	Процедуры получения доказательств
1.	Инвентаризация основных средств	Инвентарные листы для учета основных средств, инвентарные описи, первичные документы для учета приема и списания основных средств, регистры для учета затрат и синтетического учета счетов 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 91 «Прочие доходы и расходы», по счетам учета затрат на сметы и первичные документы по учету ремонта отдельных объектов, ремонт основных средств, ведомости расчета и распределения амортизации, договоры аренды и подряда, главная книга, Бухгалтерский баланс.	Контрольная инвентаризация основных средств, проверка документов по форме и по содержанию, арифметическая проверка, проверка в хронологическом порядке, проверка от учетной записи к первичному документу и наоборот, опрос материально ответственных лиц, анализ нетиповых корреспонденций счетов.
2.	Аудит хозяйственных операций по поступлению основных средств		
3.	Аудит хозяйственных операций по выбытию и продаже основных средств		
4.	Аудит учета затрат на ремонт основных средств		
5.	Аудит правильности начисления амортизации		
6.	Аудит соответствия данных аналитического и синтетического учета данным главной книги и данным бухгалтерской отчетности		

Основными нормативными документами, которыми должен руководствоваться аудитор при проведении аудита, являются: федеральный стандарт ФСБУ 6/2020 «Основные средства», который внес существенные правки в правила учета [1], ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [3], «Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств» [4], «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению» [5], «Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [6] и др.

При проверке ведения аналитического учета аудитор должен обратить внимание на наличие складских записей для учета основных средств, инвентарных номеров объектов, технической документации, корректировку фиксации технико-экономических показателей в соответствующих учетных записях. [8].

При аудите на точность начисления амортизации следует обратить внимание на установление срока полезного использования основных средств., нет ли начислений амортизации по истечении срока использования основных средств.

Аудитор должен помнить, что применение одного из методов начисления амортизации для группы однотипных объектов должно осуществляться на протяжении всего срока их полезного использования.

В ходе аудита необходимо обратить внимание на наличие обоснованных заключений по выбытию основных средств, сопоставить данные первичных документов с данными аналитического и синтетического учета. Следует выяснить, проводились ли операции по продаже и выбытию основных средств через счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Отслеживая хоз-операций, необходимо определить правильность корреспонденции счетов. Наконец, данные аналитического и синтетического учета сравниваются с данными главной книги и главной книги, а также данными годовой финансовой отчетности.

В современном мире основные средства являются важной составляющей финансовой устойчивости любого экономического субъекта. Их наличие показывает производственные мощности предприятия, а также обеспеченность и эффективность использования материальной базы. От показателей таких как:

стоимость, качество, степень состояния, а также от того, насколько эффективно используются основные средства, в большей степени зависят конечные результаты деятельности каждой организации.

Финансовый учет на предприятии ведется в соответствии с установленными требованиями, обеспечивающими максимальный бухгалтерский эффект, т.е. финансовая и управленческая информация в организации разрабатывалась и обрабатывалась вовремя, была точной и актуальной для различных пользователей. На этой основе формируется учетная политика организации.

Нормативное регулирование учета основных средств играет важную роль в вопросе регулирования бухгалтерского процесса в любой организации. Поскольку с необходимостью правильного осуществления учета основных средств сталкивается любая развивающаяся организация.

Таким образом, для правильного аудита основных средств необходимо соблюдать все правила и нормы в части учета основных средств, знать законодательную и нормативную базу и следить за ее развитием, проводить своевременную инвентаризацию, чтобы заключать договоры с финансово ответственными лицами, вводить дополнительные меры контроля и не ограничиваться формальной регистрацией. первичные документы для учета активов.

Список источников

1. Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения»: Приказ Минфина России от 17.09.2020 N 204н " (Зарегистрировано в Минюсте России 15.10.2020 N 60399)2н // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — www.consultant.ru.
2. 2.«Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности». Введен в действие на территории РФ Приказом Минфина РФ от 09.01.2019 № 2н // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — www.consultant.ru.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01). Утверждено Приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н // [электронный ресурс] — Режим доступа. — www.consultant.ru
4. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. Утверждены приказом Минфина РФ от 13 октября 2003 г. № 91н // [электронный ресурс] — Режим доступа. — www.consultant.ru
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. Утверждены Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н // [электронный ресурс] — Режим доступа. — www.consultant.ru
6. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49н // [электронный ресурс] — Режим доступа. — www.consultant.ru
7. Кагарманова, А. И. Методика анализа основных средств предприятия / А. И. Кагарманова, К. М. Хачапуридзе // Аллея науки. – 2019. – Т. 2. – № 1(28). – С. 461-465.
8. Лукина, Е. В. Методика проведения аудита основных средств / Е. В. Лукина // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 62-10. – С. 62-65. – DOI 10.18411/lj-06-2020-217.
9. Чернопятенко, Н. В. Основные аспекты внутреннего аудита основных средств / Н. В. Чернопятенко, А. С. Поповская // ModernScience. – 2019. – № 6-3. – С. 37-40.
10. Хачапуридзе, К. М. Роль основных средств как составной части капитала предприятия / К. М. Хачапуридзе // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации : сборник статей XXIX Международной научно-практической конференции : в 2 ч., Пенза, 15 декабря 2019 года. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019. – С. 70-72.
11. Хачапуридзе, К. М. Нововведения в бухгалтерском учете основных средств / К. М. Хачапуридзе, Н. Н. Никитина // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита : материалы XIII Всероссийской молодежной научно-практической конференции с международным участием, Курск, 28 апреля 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 432-435.

УДК 338.242.2

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

СТРОКИНА АННА ДМИТРИЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Дудина Ольга Игоревна**кандидат экономических наук**ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»*

Аннотация: в данной статье рассмотрен один из ключевых факторов анализа кредитоспособности заемщика – анализ финансового состояния, а также описаны показатели, которые применяются для данного вида анализа. Также в статье содержится информация о динамике кредитования юридических лиц и уровне просроченной задолженности, что говорит об актуальности и важности рассмотренной темы.

Ключевые слова: заемщик, кредитоспособность, финансовое состояние, эффективность деятельности, финансовый результат.

THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE AS THE MAIN FACTOR IN THE ANALYSIS OF THE BORROWER'S CREDITWORTHINESS

Strokina Anna Dmitrievna*Scientific adviser: Dudina Olga Igorevna*

Abstract: this article discusses one of the key factors of the analysis of the borrower's creditworthiness - the analysis of the financial condition, and also describes the indicators that are used for this type of analysis. The article also contains information about the dynamics of lending to legal entities and the level of overdue debt, which indicates the relevance and importance of the topic under consideration.

Key words: borrower, creditworthiness, financial condition, performance, financial result.

Эффективное функционирование предприятия и дальнейшее его развитие требует высоких затрат, а, следовательно, высоких вложений, особенно на начальных этапах. Многие предприниматели встают перед выбором вкладывать собственные сбережения или же привлекать денежные средства, ведь инвестиции в бизнес необходимы для дальнейшего его масштабирования. Источники финансирования бизнеса подразделяются на внутренние (собственные) и внешние (заемные). Выбор источника финансирования, прежде всего, зависит от размеров организации, от эффективности ее деятельности, финансовых результатов и возможных рисков, которые могут возникнуть при появлении долговых обязательств. Наиболее распространенным источником для получения денежных средств является банковский кредит, так как имеет:

- длительные сроки кредитования;

- широкую линейку кредитных продуктов, что является преимуществом для предприятия, так как есть возможность подобрать оптимальные условия для кредитования;
- индивидуальный график погашения и другое.

Большая часть хозяйствующих субъектов выступает перед банками в качестве, заемщиков. Заемщик – юридическое лицо, обратившееся в банк за получением ссуды или же уже получившее ссуду [1]. Согласно статистическим данным Центрального банка России объём кредитов, предоставленных юридическим лицам (а также индивидуальным предпринимателям), постепенно увеличивается и в августе 2021 года составил 8,2 триллиона рублей, что выше на 28% по сравнению с предыдущим годом [2]. Существенное увеличение доли банковских кредитов произошло из-за тяжелого финансового положения компаний, вызванное пандемией Covid-19, и в целом сложного экономического положения всех стран, что повлияло на деятельность предприятий, особенно в сферах туризма, пищевой промышленности и сфере услуг.

Также увеличилось количество заёмщиков (выросло на 1,8%). На 1 сентября 2021 года их количество составило 409 045 [2]. В условиях текущего экономического состояния предприятий перед финансово-кредитными организациями остро встает вопрос безопасности предоставления кредитных ресурсов и их возвратности, так как увеличивается не только количество заёмщиков, но и число просроченной задолженности (Рисунок 1). По графику видно, что в мае 2021 года просроченная задолженность увеличилась на 4% и составила 15% от общего числа заемщиков. На 01.08.2021 и 01.09.2021 доля заемщиков, имеющих просроченную задолженность, существенно не изменилась, и составила 14%.

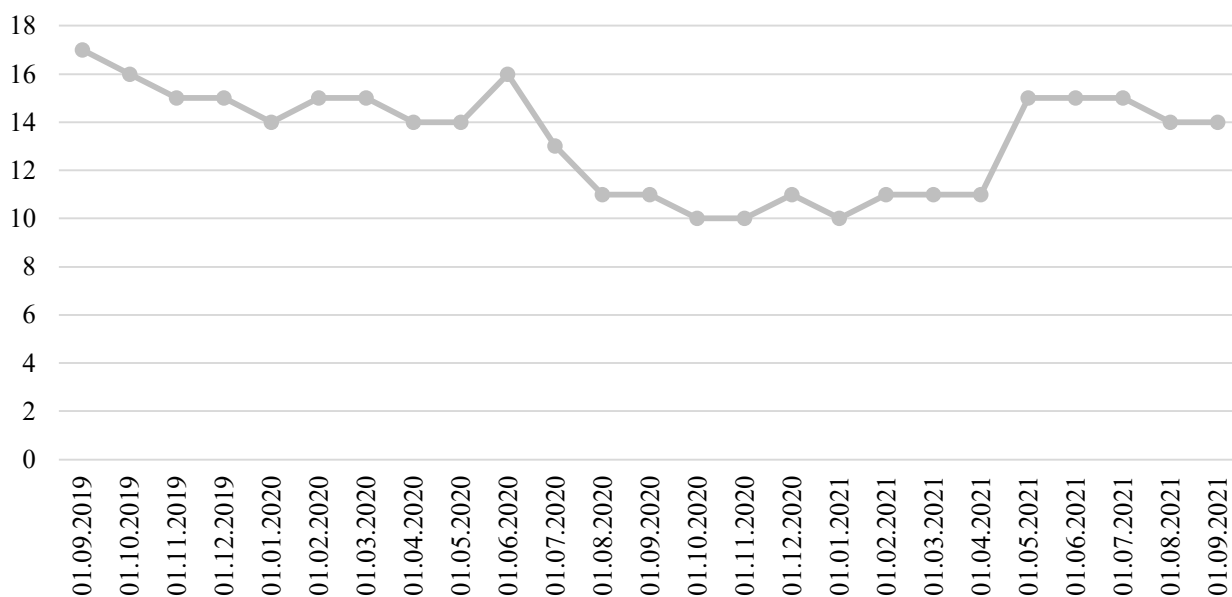


Рис. 1. Доли юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих просроченную задолженность в общем числе заемщиков

Составлено автором по [2]

Финансово-кредитные организации заинтересованы в выдаче кредитов юридическим лицам, но появляется вероятность возникновения кредитного риска, который коммерческие банки стремятся минимизировать, посредством проведения анализа кредитоспособности заемщика перед одобрением банковского кредита. Цель банков – следить, чтобы его заемщики в срок расплачивались по кредитам. Кредитоспособность экономического субъекта – возможность своевременно и в полном объеме отвечать по долговым обязательствам в соответствии с договором или контрактом [3]. При проведении анализа коммерческие банки исследуют бухгалтерскую (финансовую) отчетность предприятия, а также иную информацию, запрошенную у третьих лиц. Ключевой формой отчетности является бухгалтерский баланс, так как характеризует финансовое положение организации по состоянию на начало отчетного

года и на конец отчетного периода. Опираясь на показатели, содержащиеся в нем, коммерческие банки могут проанализировать эффективность работы предприятия и его результаты деятельности. Именно в нем содержится информация об активах, собственном капитале и обязательствах компании.

Для определения кредитоспособности заемщика проводится:

- анализ финансового состояния (коэффициентный анализ и экспертная оценка);
- качественный анализ рисков;
- анализ движения денежных потоков;
- оценка вероятности банкротства заемщика и т.д.

Каждый банк имеет собственную методику оценки предприятия, но именно финансовое состояние заемщика рассматривается как основной фактор оценки кредитоспособности.

При анализе финансового состояния предприятия рассчитываются ключевые показатели (а также дополнительные коэффициенты), а именно:

- Показатель ликвидности и платежеспособности предприятия (коэффициент текущей, срочной и абсолютной ликвидности, коэффициент обеспеченности основными средствами и т.д.);

Показатель ликвидности характеризует способность активов преобразовываться в денежные средства как наиболее ликвидные активы [4]. То есть данный показатель помогает понять, сможет ли предприятие продать свои активы (и в течение какого времени), чтобы заплатить по обязательствам. Коэффициент платежеспособности показывает способность предприятия заплатить по обязательствам в срок, без задержек. Чем выше данные показатели, тем вероятность получения кредита увеличивается, так как риски невозврата ссуды невысокие.

Следует отметить, что именно эти показатели являются первостепенными для оценки юридического лица банками. По этим показателям банк может приблизительно оценить свои риски при выдаче кредита заемщику. Но для комплексного анализа определяют также другие показатели.

- Показатели деловой активности (оборачиваемость активов, внеоборотных активов, текущих активов, запасов, дебиторской задолженности и т.д.);

Показатели оборачиваемости характеризуют эффективность использования оборотных активов. Например, коэффициент оборачиваемости запасов показывает объем выручки на 1 рубль имеющихся у предприятия запасов. Чем выше данный показатель, тем задействовано материалов меньше.

- Показатели рентабельности (чистая рентабельность, рентабельность продаж, собственного капитала и т.д.);

Рентабельность показывает финансовую эффективность бизнеса на основе оценки соотношения полученной прибыли и понесенных затрат. Данный показатель характеризует сумму прибыли, которую предприятие получило с 1 рубля капитала, активов, доходов и т.д.

- Показатели финансовой устойчивости (коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент автономии и т.д.).

Финансовая устойчивость предприятия определяется с помощью показателей финансовой устойчивости, куда относится большое число различных коэффициентов, характеризующих отдельные аспекты финансового состояния предприятия, его стабильности.

Остановимся более детально на показателях финансовой устойчивости предприятия, так как именно за счет этих показателей возможно провести всесторонний анализ финансовой устойчивости компании. Каждый коэффициент вычисляется по отдельной формуле и имеет «свое экономическое содержание». Так, в таблице 1 представлены ключевые показатели финансовой устойчивости и их условные значения для оценки предприятия.

После анализа финансового состояния предприятия кредитно-финансовая организация определяет класс кредитоспособности заемщика на основании полученных ей данных. Первоклассные компании – компании, кредитование которых не вызывает сомнения у банка и вероятнее всего ссуда будет одобрена. Компании второго класса – банк не принял однозначного решения по кредитованию. Предприятиям третьего класса в кредитовании, вероятнее всего, будет отказано, так как есть высокие риски невозврата долга.

Таблица 1

Ключевые показатели финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Формула	Экономическое содержание	Значение показателей
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{\text{фy}} = \frac{\text{СК} + \text{ДО}}{\text{ВБ}}$	Показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников	$K_{\text{фy}} < 0,75$ означает риск неплатёжеспособности предприятия, зависимость от внешних источников финансирования. $K_{\text{фy}} > 0,9$ означает финансовую независимость предприятия, его финансовую устойчивость и платёжеспособность. Нормативное значение от 0,8 до 0,9.
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$K_{\text{фин}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}}$	Характеризует долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. Показывает зависимость предприятия от заемных средств.	Чем выше значение коэффициента, тем предприятие устойчивее. Увеличение доли собственных средств свидетельствует о снижении уровня зависимости от внешних источников (займов). Оптимальное значение показателя от 0,6 до 0,7, а минимально допустимое 0,5.
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{\text{фз}} = \frac{\text{ВБ}}{\text{СК}}$	Показывает степень зависимости предприятия от внешних источников заимствования.	Рост показателя говорит об увеличении доли заемных средств предприятия. Если значение достигает 1, то владельцы полностью финансируют предприятие.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент капитализации)	$K_{\text{кап}} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}$	Показывает величину заемного капитала на один рубль собственного капитала.	Оптимальное значение от 0,5 до 0,7, говорит о финансовой независимости компании. $K_{\text{кап}} > 0,7$ свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия, о риске банкротства, так как преобладает заемный капитал над собственным капиталом.

Составлено автором по [4]

Таким образом, коммерческие банки обязательно проводят анализ кредитоспособности заемщика, чтобы минимизировать, возникающие у них кредитные риски. На сегодняшний день остается достаточно актуальная проблема – проблема просроченной задолженности. Поэтому каждая кредитно-финансовая организация разрабатывает собственные методики оценки предприятия для обеспечения гарантии возвратности кредитных продуктов, минимизации рисков и объективной, качественной оценки заемщика.

Список источников

1. Бороненкова С.А., М.В. Мельник Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник – Москва.: Издательство ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 335 с. – (Высшее образование: Бакалавриат);
2. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс] URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/0821/;
3. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 470 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00583-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/413053>;
4. Казакова, Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для вузов / Н. А. Казакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 233 с. — (Высшее образование). URL: <https://urait.ru/author-course/analiz-finansovoy-otchetnosti-konsolidirovannyy-biznes-475478>.

УДК 33

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ДАВЛЕТОВА АЙСА БОРИСОВНАМагистрант
ФГБОУ ВО «РГЭУ РИНХ»*Научный руководитель: Богатая Ирина Николаевна**д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «РГЭУ РИНХ»*

Аннотация. В статье определено понятие денежные средства, также выявлена цель и задачи аудита денежных средств. Выяснили, что деятельность любого современного предприятия не возможно представить без движения денежных средств и налично-расчетных операций, а аудит, является важным и неотъемлемым аспектом деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: методика, аудит, банковские депозиты, денежные средства, аудитор, программа аудита.

В современных условиях у преимущественного большинства предприятий денежных активов не хватает, а потому способность предприятия выживать напрямую зависит от умения управлять денежными средствами.

Термин «аудит» обычно используется для обозначения процедур проверки, которые служат для оценки процессов системы менеджмента с точки зрения выполнения требований руководства. Аудит должен предоставить оценку аудита денежных средств на предмет ее соответствия критериям требований, ее пригодности и эффективности [1].

В зависимости от области применения аудита, критерии, которым необходимо соответствовать, можно найти в стандартах, нормативных принципах или технических спецификациях.

Денежные средства - это предметы, на которые следует обратить особое внимание при аудите компаний, занимающихся ценными бумагами, включая наличные деньги и банковские депозиты [3].

Денежные средства относятся к наличным средствам компании, занимающейся ценными бумагами, включая национальную и иностранную валюту.

Денежные средства являются наиболее ликвидным активом компании. Хотя денежные средства составляют небольшую долю от общего объема активов компании, большинство случаев нарушения законов и нормативных актов компаниями, связаны с денежными средствами. Поэтому при аудите денежных средств следует уделять внимание внутреннему контролю компании.

Цель аудита денежных средств предприятия заключается в получении аудитором достаточной уверенности в том, что денежные средства используются в соответствии с нормами законодательства, предписаний нормативных актов и осуществления расчетов проводится в соответствии с утвержденным финансовым планом предпринимательской деятельности; получении достаточных доказательств в процессе формирования независимого мнения для предоставления обоснованного заключения по результатам осуществленного контроля законности, достоверности и целесообразности операций с денежными средствами, а также соответствия их бухгалтерского учета нормам действующего законодательства [3].

В ходе аудита денежных средств решаются следующие задачи (рис.1):

Проверка соблюдения необходимых условий получения, хранения и использования денежных средств в кассе предприятия и на счетах в банках

Установление соблюдения сроков проведения инвентаризации и документального оформления ее результатов в отношении денежных средств проверка соблюдения графика документооборота в части хозяйственных операций с денежными средствами

Проверка наличия и правильности ведения журнала регистрации кассовых ордеров, чеков на получение денежных средств, платежных поручений на перечисление денежных средств

Установление своевременности и полноты оприходования денежных средств

Проверка соблюдения установленного лимита остатка наличных денег в кассе предприятия

Проверка соответствия данных синтетического и аналитического учета, оперативной отчетности, финансовой отчетности по учету денежных средств

Рис. 1. Задачи аудита денежных средств [1]

В ходе аудита денежных средств аудитор должен обратить внимание на

- выборочную проверку крупных денежных поступлений и расходов;
- проверку правильности конвертации наличных в иностранной валюте;
- наличие наличных, которые не были зарегистрированы;
- наличие частного «небольшого хранилища»;
- соответствие запасов наличных средств балансовой стоимости и т.д.

Банковские депозиты особенно важны при аудите денежных средств, поскольку объем средств, депонированных компаниями, как правило, относительно велик, а деятельность обычных клиентов в компаниях, осуществляется через банки.

В ходе аудита денежных средств внутренний контроль банковских депозитов осуществляется так же, как и наличных денег.

Кроме того, в ходе аудита на конец года должны быть составлены таблицы корректировки остатка банковских депозитов, чтобы проверить, поступят ли непогашенные счета в следующем месяце. Банковские депозиты с большими суммами должны быть привлечены для аудита и банковские депозиты в иностранной валюте должны быть проверены, чтобы убедиться, что конвертация соответствует соответствующим правилам и т.д.

Методы аудита денежных средств можно разделить на два основных вида (рис. 2).

В целях усиления бухгалтерского надзора за контролирующими акционерами компаний и захвата денежных средств связанных сторон и незаконными гарантиями, выполняется соответствующий внутренний контроль компаний, чтобы побудить бухгалтерские фирмы выполнять свои обязанности усердно, предотвратить финансовые риски и улучшить контроль за денежными средствами.

Поток процесса программы аудита денежных средств применяется ко всем видам аудитов. Основное различие проводится между внутренним и внешним аудитом. Внутренний аудит используется для проверки того, правильно ли и эффективно используется система контроля на практике и соответствуют ли установленные процедуры и процессы реальной практике. Также его часто используют для подготовки к сертификации.



Рис. 2. Методы аудита денежных средств [2]

Программа аудита денежных средств представлена в таблице 1.

Таблица 1

Программа аудита денежных средств [1]

№ п/п	Перечень аудиторских процедур	Исполнитель	Методические приемы проведения	Методические приемы организации	Примечания аудитора
1	Проверка наличности в кассе предприятия		Инвентаризация, перерасчет	Сплошной	
2	Проверка соблюдения правил и размеров расчетов наличными (установленным законодательством)		Сверка, сопоставление, документальная проверка	Выборочный	
3	Проверка соблюдения лимита остатка наличности в кассе предприятия		Сверка, документальная проверка	Сплошной	
4	Контроль и проверка открытых счетов в банках		Формальная проверка, опрос	Сплошной	
5	Проверка заполнения кассовых ордеров, первичных документов		Формальная проверка, документальная проверка	Комбинированный	
6	Проверка ведения учета средств в банках		Сверка, сопоставление, документальная проверка	Сплошной	
7	Проверка показателей финансовой отчетности о наличии и движении денежных средств		Документальная проверка, арифметическая	Комбинированный	

В рабочие документы аудитора, могут входить различные документы, в зависимости от особенностей проверки и их целей. Эффективной будет считаться система внутреннего контроля только тогда, когда она сможет своевременно исправить выявленную недостоверную информацию и заранее предупредить ее возникновение.

Таким образом, рассмотрев теоретические и практические аспекты организации учета и методики аудита денежных средств на предприятии, можем сделать вывод, что главной причиной отсутствия эффективности применения существующих подходов к организации системы учета и методики аудита денежных средств на предприятии, является общий подход, не учитывающий особенностей организации и специфики предприятия, на котором она реализуется. Использование в практической деятельности обобщенных направлений организации и методики аудиторского контроля денежных средств предоставит возможность улучшения формирования информации для повышения эффективности ее использование системой управления предпринимательской деятельности.

Список источников

1. Алексеев М.А., Савельева М.Ю., Дудин С.А. Пятилетний опыт проверки качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Экономический анализ: теория и практика. 2020. Т. 19. № 10 (505). С. 1945-1964.
2. Раджабова М.Г., Хурухова Х.М. Методические основы проведения аудита денежных средств предприятия // Экономика и предпринимательство. 2021. № 4 (129). С. 936-939.
3. Хамбулатова З.Р., Гостинов А.М. Теоретические проблемы учета, аудита и анализа движения денежных средств // Экономика и предпринимательство. 2020. № 2 (115). С. 1121-1125.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.22

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА НАЛОГОВЫХ УСЛУГ

БОЙКО СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА

канд. экон. наук, доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной Республики»

Аннотация. Статья посвящена обоснованию методики оценки качества предоставления государственных налоговых услуг на основе системы сбалансированных показателей, разделённых на три группы: качество налоговой инспекции по соответствию стандартам, качество налоговой инспекции в зависимости от ожиданий заинтересованных сторон и потенциальное качество.

Ключевые слова: качество, налоговая система, государственная налоговая услуга, показатели качества, налогоплательщики.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE QUALITY OF TAX SERVICES

Boyko Svetlana Vladimirovna

Annotation. The article is devoted to the substantiation of the methodology for assessing the quality of the provision of public tax services on the basis of a balanced scorecard, divided into three groups: the quality of the tax inspection for compliance with standards, the quality of the tax inspection depending on the expectations of stakeholders and potential quality.

Key words: quality, tax system, state tax service, quality indicators, taxpayers.

Обеспечение удовлетворенности плательщиков деятельностью налоговой службы является важным направлением совершенствования деятельности налоговой системы государства и может быть реализовано путем повышения осведомленности населения об особенностях налогового процесса и повышения качества государственных услуг в сфере налогообложения. Восприятие деятельности налоговой службы как эффективного взаимодействия государства и налогоплательщиков является не только механизмом реализации основной налоговой функции по наполнению бюджетов всех уровней, но и направлено на оказание услуг компаниям с учетом их интересов для реализации соответствующих направлений оптимизации налоговых платежей.

Стратегическим направлением развития современного общества является необходимость качественных преобразований в области предоставления государственных услуг. Достичь этого возможно при условии реализации концепции развития государства путем повышения эффективности предоставления государственных услуг для хозяйствующих субъектов.

В условиях ускорения комплексной цифровизации экономических процессов возникает проблема отсутствия теоретических и методических подходов к механизмам трансформации налоговой системы и сложность работы по оказанию налоговых услуг на уровне, удовлетворяющем потребности населения. Анализ мирового опыта использования налоговых услуг и современной налоговой практики, позволяет сформулировать определение государственной налоговой услуги как способа реализации определенных функций государства в области налогообложения, установленных для удовлетворения потребностей налогоплательщиков, направленных на создание эффективного налогового процесса, обеспечение благоприятных условий для управления бизнесом [1].

В системе оказания государственных услуг целесообразно формировать показатели, структура которых должна быть двух типов: директивное (обязательное) и ориентировочное (необязательное) [2]. Достижение обязательных показателей по отдельным отраслям является предпосылкой для определения качества системы предоставления государственных услуг. Отраслевое и региональное распределение показателей позволит комплексно оценить качество государственных услуг в бюджетной и социально-экономической сфере.

В данной статье представлено обоснование методики, которая наряду с оценкой удовлетворенности плательщика деятельностью налоговых органов определяет и качество налоговой системы в целом. Это позволило сформировать систему сбалансированных показателей, оценивающих взаимодействие государства и населения в отношении качества предоставляемых налоговых услуг. Представленные показатели выбраны, исходя из наиболее существенных барьеров, с которыми сталкиваются налогоплательщики, выступающие в роли клиентов для государства, и налоговая служба при реализации своих полномочий (рис. 1) [2].



Рис. 1. Система сбалансированных показателей для оценки качества предоставляемых налоговых услуг [составлено автором на основе: 1; 2]

На рис. 1 видно, что основу системы составляет разделение показателей качества на группы [3; 4]: качество налоговой инспекции по соответствию стандартам (прямые и косвенные); качество налоговой инспекции в зависимости от ожиданий заинтересованных сторон (внешних и внутренних):

потенциальное качество (новые возможности).

Первую группу показателей предлагается разделить на 2 категории: прямые и косвенные. После

расчетов каждая категория обобщается в итоговый индекс. Первым является Индекс прямого рейтинга удовлетворенности налогоплательщиков налоговыми услугами, который основан непосредственно на опросе налогоплательщиков и описании условий, созданных государством для удовлетворения потребностей населения. Вторым является индекс косвенной оценки уровня удовлетворенности налогоплательщика налоговыми услугами, который оценивается на основе изменений в поведении налогоплательщиков.

Категория прямых сбалансированных показателей оценки уровня удовлетворенности налогоплательщиков налоговыми услугами включает: своевременность оказания налоговых услуг, удовлетворенность плательщика порядком их предоставления, а также доступность, надежность и безопасность. К расчетным данным, необходимым для определения укрупненных сбалансированных показателей относятся: доля плательщиков, удовлетворенных условиями ответа на обращение, доля плательщиков, удовлетворенных существующим порядком рассмотрения жалоб, процент плательщиков, довольных качеством услуги, доля плательщиков, удовлетворенных полнотой информации о процессе оказания услуги, доля услуг, которые можно получить дистанционно, доля плательщиков, удовлетворенных полнотой информации; темп изменения количества плательщиков.

Среднее значение вышеуказанных показателей является значением индекса прямой оценки удовлетворенности плательщика налоговыми услугами. При усреднении рекомендуется использовать важность того или иного фактора в качестве весов для результатов окончательной оценки. Большинство необходимых данных оцениваются путем проведения социологического опроса налогоплательщиков.

Группа косвенных показателей, используемых для оценки качества налоговых услуг, разделяется по направлениям:

1. Напряженность налоговых органов при предоставлении налоговых услуг. Включенные показатели отражают динамику спроса на услуги налоговых органов. К ним относятся: скорость изменения обращений, отправленных в налоговую инспекцию, изменение доли обоснованных жалоб в общем количестве, доля обоснованных жалоб, принятых к рассмотрению и выполненных в указанные сроки.

2. Результативность налоговых органов при оказании налоговых услуг включает показатели, характеризующие налоговую дисциплину и рост бизнеса налогоплательщиков: скорость изменения количества налогоплательщиков, доля налоговых поступлений от новых плательщиков, доля плательщиков с использованием интерактивных сервисов; доля нарушений, выявленных в проведенных проверках, доля выявленных псевдобизнес-структур.

3. Мотивация сотрудников налоговых служб. Выбранные показатели указывают на стимулы для служащих выполнять свою работу должным образом, что, в свою очередь, влияет на качество предоставления налоговых услуг: доля налоговых служащих, повысивших свою квалификацию в течение отчетного периода, доля налоговых служащих, удовлетворенных условиями работы, доля выявленных нарушений, проявлений коррупции в налоговых органах по отношению к среднесписочной численности сотрудников [2].

4. На функциональность влияют показатели комплексности предоставления налоговых услуг.

5. Мобильность включает долю операций проведенных по месту нахождения налогоплательщика.

В зависимости от рассчитанного числового выражения каждого из представленных показателей, ему подбирается ориентировочное бальное значение от 0 до 10. Максимальный балл (10) достижим, когда налогоплательщика-клиента полностью удовлетворяет качество предоставления налоговой услуги, а минимальный балл (0) - в противоположном случае.

На основе бальных значений показателей строится итоговый индекс косвенного рейтинга удовлетворенности населения налоговыми услугами, как среднее значение из числа представленных групп.

Для показателей, характеризующих динамику (скорость изменения), необходимо установить диапазоны изменения, присвоив каждому из них допустимое значение оцениваемого показателя. Аналогичным образом следует проводить оценку второй группы показателей качества налоговых услуг – в

зависимости от ожиданий заинтересованных сторон (внешних и внутренних). Для внешних заинтересованных сторон (налогоплательщиков) основными показателями являются: бесперебойность работы сервисов, своевременность, доступность, профессионализм сотрудников, комплексность услуг, обратная связь, соблюдение стандартов. Для внутренних заинтересованных сторон (сотрудников налоговых органов) основными показателями являются: справедливость, удовлетворенность, безопасность, своевременность информации, доступность данных, доверие в коллективе, удобство рабочего места.

Дополнительно необходимо проводить оценку потенциального качества налоговой системы для последующей оценки возможностей развития. К факторам, влияющим на потенциальное качество можно отнести, количество новых программных продуктов, установленных на ПК работников налоговых инспекций, скорость обновления технического оснащения рабочего места, а также изменение скорости обработки обращения налогоплательщиков, скорости проведения камеральной проверки и составления акта о нарушениях. Для удобства представления результатов предлагается показатель потенциального качества объединить с показателями внутренних заинтересованных сторон, поскольку техническое оснащение оказывает прямое влияние на сотрудников налоговых инспекций, а на налогоплательщиков влияние косвенное и время ожидания результата более длительное.

Таким образом, определение удовлетворенности общества предоставляемыми государственными налоговыми услугами должно основываться на показателях, которые объективно оценивают текущие процессы. Качество налоговых услуг – реальная основа для определения и корректировки поведения налогоплательщиков и разработки стратегии модернизации государственной налоговой системы.

Обоснование представленной в работе методики дает возможность комплексно оценивать качество взаимодействия государства и населения в процессе реализации налогового процесса. Благодаря этому достигается основная цель налоговой службы – своевременно и качественно выполнять свои функции на всех этапах, в том числе внутренних связанных с межфункциональным взаимодействием и процедурами внутреннего согласования. Целесообразно проводить оценку качества каждой отдельной налоговой инспекции с последующим суммированием результатов по регионам для определения последующих мероприятий воздействия направленных на корректировку результатов.

Список источников

1. Киреева, Е.Ф. Методика оценки качества налоговых услуг в системе "государство-налогоплательщик" / Е.Ф. Киреева, С.О. Наумчик // В сборнике: Совершенствование налогового администрирования. Материалы третьей научно-практической конференции. 2019. – С. 135-139.
2. Шклярова, М.А. Методика оценки качества государственных налоговых услуг как стратегического направления управления налоговой системой / М.А. Шклярова, Д.И. Егунов // В сборнике: Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития. Материалы XIII Международной научной конференции. 2019. – С. 101-107.
3. Приказ Федеральной налоговой службы от 16 ноября 2017 г. N ММВ-7-17/940 «Об утверждении Руководства по качеству ФНС России».
4. Федеральная налоговая служба. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>.

УДК 33

ТАМОЖЕННАЯ КАРТА КАК СПОСОБ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

МАМЕДОВА ГЮНЕЛЬ НАДИРОВНА,
НУРМАТОВА АЗИЗА АБДУРАЙИМОВНА

Студенты

ГКОУ ВО РФ «Российская Таможенная Академия»

Научный руководитель: Графова Татьяна Олеговна

к.э.н., доцент

ГКОУ ВО РФ «Российская Таможенная Академия»

Аннотация: Усовершенствование и оптимизация электронных технологий в сфере работы таможенных органов – основная тема, которая раскрывается в данной статье. Данный вопрос изучается за счёт анализа роли и значения электронных инструментов для возможности проведения цифровых таможенных платежей.

На сегодняшний день в России не так много программ, которые разрабатываются компаниями для того, чтобы предоставить электронную платформу, где будут обрабатываться электронные платежи с возможностью удаленной уплаты. Но одну компанию всё-таки стоит отметить, «Таможенная карта» - компания в России, чья цель разработать удобную систему для цифровых платежей с помощью пластиковых карт. В статье более детально будет рассмотрена схема уплаты таможенных платежей с помощью «Таможенной карты».

Ключевые слова: таможенные платежи, электронные платежи, таможенная карта, мульти-сервисная платежная система.

CUSTOMS CARD AS A WAY OF PAYING CUSTOMS PAYMENTS IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Mamedova Gyunel Nadirovna,
Nurmatova Aziza Abdurayimovna

Scientific adviser: Grafova Tatiana Olegovna

Abstract: The article reveals the process of introducing modern digital technologies into the practice of the Russian customs authorities. The role and importance of electronic tools in the implementation of the conversion of the customs payment procedure into a digital format is analyzed.

Currently, the cash flow scheme is more effective within the framework of a specialized interbank electronic payment system for customs payments using plastic cards called "Customs Card".

Key words: customs payments, electronic payments, customs card, multiservice payment system.

Высокие технологии – есть один из главных фокусов развития в области уплаты таможенных платежей, и этому предшествует несколько причин: рост качественного и эффективного перечня

предоставляемых услуг таможенных органов, сокращение уровня издержек участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и государства, улучшение и усовершенствование проводимых таможенных мероприятий и таможенного контроля таможенными органами на постоянной основе.

Диджитализация уплаты таможенных платежей – неотъемлемая часть процесса усовершенствования таможенных технологий, которым так много внимания уделяет таможенный орган за последнее время, что является частью глобального развития электронных технологий [1, с.182]. Вместе с удаленной уплатой в той же мере развивается электронное декларирование и выпуск товаров. Все эти процессы позволяют не только значительно сократить время проведения данных процедур, но и способствуют проведению процессов без личного присутствия участника ВЭД и представителя таможенного органа [2, с.51]. В настоящее время, в условиях электронного декларирования и цифровизации неотъемлемой частью является применение централизованного учёта таможенных платежей, поэтому удаленная уплата таможенных платежей стала одним из шагов в процессе электронного таможенного обслуживания. Имеется ввиду, что осуществление удаленной уплаты таможенных платежей будет возможно благодаря применению банковских карт, терминалов или таможенных карт [3, с.18].

Таможенная карта – это карта, эмитируемая банками для уплаты таможенных пошлин, налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов и других платежей, которые взимаются таможенными органами Российской Федерации согласно установленному порядку, а также для идентификации плательщиков – участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) [7].

В настоящее время таможенные карты выпускаются нижепоименованными платежными системами [5, с.29]:

- ООО «Таможенная карта»
- ООО «Мультисервисная платежная система» (Карта Раунд) [8].

ООО «Таможенная карта» является не только первым оператором таможенных платежей, но и национально значимой платежной системой в России.

«Таможенная карта» в РФ призвана работать с целью сокращения времени по уплате таможенных платежей для того, чтобы в будущем усовершенствовать процессы производства таможенного оформления товаров.

Таможенные платежи, совершаемые через систему «Таможенная карта» производятся в режиме онлайн семь дней в неделю без перерывов и выходных, отметим, что параллельно с подачей декларации есть возможность оплачивать пошлины.

На сегодняшний день системой «Таможенной карты» пользуются тысячи участников ВЭД. Пользователями являются не только представители малого и среднего бизнеса, но и самые крупные предприятия ВЭД в таких сферах промышленности как: пищевая, энергетическая, лесоперерабатывающая, фармацевтическая, авиа и тд.

Следующие крупные банки, такие как ПАО Сбербанк, ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «РГС Банк» являются расчетными центрами платежной системы. Саму платежную систему «Таможенная карта» представляют крупные государственные и частные российские банки.

Процедура получения карты прозрачна и проста. Первым шагом к получению карты является открытие и пополнение плательщиком специального счета в банке-эмитенте. Дальнейшее использование карты и уплата таможенных платежей завершаются выдачей чека, заверенного плательщиком и ДЛТО. Данный чек является подтверждением оплаты таможенных платежей. Фактическим поступлением денежных средств на счета таможенного органа считается дата и время совершения процедуры уплаты.

Графически данная процедура отображена на рис. 1.

Процесс использования «Таможенной карты» упрощает ВЭД, ускоряя процедуру совершения уплаты платежей. Это утверждение доказывает тот факт, что в настоящее время держателей «Таможенной картой» насчитывается более 5000, которые совершают более 70000 транзакций в месяц [6, с.154].

Говоря о применении цифровых технологий в сфере таможенных платежей имеется ввиду таможенная карта, которая более 20 лет успешно функционирует в таможенном деле, обрабатывая платежи при помощи собственного безопасного центра, зачисляя денежные средства на счет ФТС.

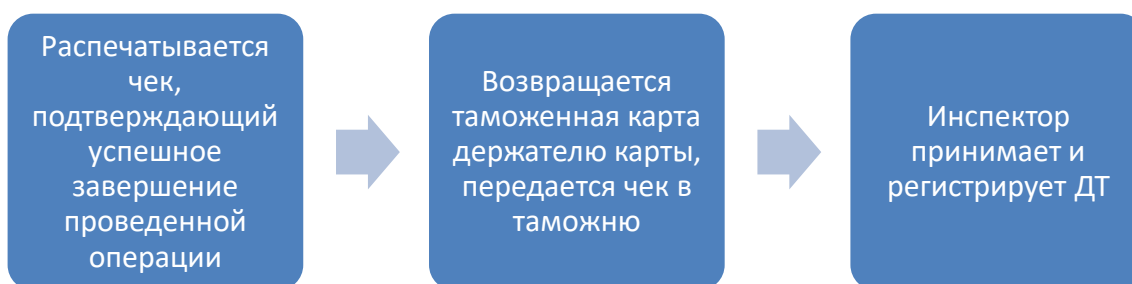


Рис. 1. Общий порядок оплаты с использованием таможенных карт [4]

Дополнительной удобство создает личный кабинет платежной системы и разработанное мобильное приложение, с помощью которых можно учитывать все совершаемые платежи по карте в режиме онлайн и получать отчетность с привязкой к платежному документу и документу ФТС РФ.

Отметим, что круглосуточно и без выходных участники ВЭД смогут осуществлять любые таможенные платежи (НДС, пошлина, сборы, утилизационные, антидемпинговые, КТС и т.д.), которые будут проходить с банковского счета с разбивкой по КБК с указанием номера таможенного документа (ДТ). В случае необходимости возможно разделять таможенные потоки (экспорт/импорт, запчасти и оборудование и т.д.).

В случае необходимости, например, корректировка таможенной стоимости, таможенная карта оперативно, не прерывая процесса таможенного оформления, позволяет осуществлять доплату недостающей суммы.

Благодаря таможенной карте, можно осуществить контроль денежных средств онлайн. Вся информация, содержащая историю транзакций, возможно увидеть в банковской выписке плательщика, также стоит отметить, что платежные операции отображаются в смс.

Крупные банки устанавливают в офисах компании платежные терминалы для участников внешнеэкономической деятельности. Таможенная карта даёт возможность производить оплату участнику ВЭД удаленно, используя онлайн-систему «личный кабинет». После оплаты онлайн, декларант получает документ, в котором стоит цифровая подпись и содержится информация о реквизитах платежа. Таможенная карта предоставляет возможность мониторинга всех транзакций, совершаемых декларационных ранее. Просмотр совершается через мобильное приложение, в котором есть доступ в «личный кабинет».

Резюмируя, отметим преимущества использования карты при уплате таможенных платежей:

- проведение расчетов с таможенными органами в режиме 24/7;
- онлайн-зачисление денежных средств на лицевой счет компании;
- отсутствие авансирования в адрес таможенных органов;
- онлайн-контроль за движением средств по карте;
- безопасность расчетов;
- онлайн-оплата таможенных платежей в момент подачи электронной декларации или в POS-терминале;
- мобильный доступ к архиву платежей.

Процесс применения таможенной карты дает множество преимуществ для участников ВЭД: ускорение совершения уплаты платежей, а также контроль всех платежей и остатков средств в режиме онлайн.

Уплата производится в несколько нажатий и дополнительно исключает возможность совершения ошибки, также блокируются транзакции, которые предполагают перевод денежных средств не на счет ФТС.

Одна из масштабных задач «Таможенной карты» - это запуск в условиях цифровизации такого программного средства, с помощью которого будут в формате одного окна решаться вопросы возникающие в процессе перевозки, оформлении необходимого пакета документов и совершении платежей. На сего-

дняшний день участникам внешнеэкономической деятельности представлена операционная система ТАМО, применение которой делает таможенное оформление более быстрым. ТАМО ОС — это операционная система, применяемая в международной торговле, и позволяющая производить декларирование импорта, а также предоставляющая курсы и массив информации и данных по таможенному оформлению; консультации по таможенным процедурам, юридическая поддержка по вопросам ВЭД [10, с. 97].

В завершении отметим, внедрение цифровых технологий кардинально улучшает качество и эффективность деятельности таможенных органов и является реальным рычагом противодействия коррупционным проявлениям в таможенной сфере, вывода большой массы товаров из теневого сектора.

Список источников

1. Дяльцева И.Г. Технологии уплаты таможенных платежей. Инновационное развитие. - РТА. Люберцы, 2018. С. 182.;
2. Кулумбекова Т.Е. Совершенствование системы уплаты таможенных платежей в современных условиях // TerraEconomicus. – 2017. Т. 11. – № 3-3. – С. 51.;
3. Логинова А.С. Внедрение таможенных карт и эффективность от них: Учебное пособие. – СПб.: Троицкий мост, 2019. - 152 с.;
4. Макрусев В.В. Теоретическая модель технологии уплаты таможенных платежей// Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2018. №10. – С. 140;
5. О совершенствовании системы уплаты таможенных платежей с технологией расчетов по таможенным и иным платежам с применением таможенных карт // научный журнал «Вектор Экономики» 2019. №4 – С. 29;
6. Рябинова В.И. Особенности начисления и уплаты таможенных платежей в интернет пространстве. - ММП., 2017, С. 154.;

УДК 330.15

ДУАЛИЗМ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫЧИ ПОДЗЕМНЫХ ВОД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**БОЛЬШАКОВА АНАСТАСИЯ ЭДУАРДОВНА,
ЩЕЛКОНОВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА,**

студенты гр. ЭГ-19

ГОЛОВИНА ЕКАТЕРИНА ИЛЬНИЧНА

к.э.н., доцент кафедры экономики, организации и управления
Санкт-Петербургский Горный университет

Аннотация: подземные воды – важный источник водообеспечения общества, который является неотъемлемой частью стабильного развития экономики, ведь потребность в воде это не только базовая физиологическая потребность человека, но и ресурс, обеспечивающий производство той или иной продукции. В Российской Федерации добыча подземных вод облагается различными налоговыми ставками, определяемыми исходя из целей водопользования и типов подземных вод. В данной статье приведены современные тенденции водопотребления, рассмотрена российская система налогообложения добычи подземных вод и проблема ее двойственности, а также проведена сравнительная характеристика налогов на подземные воды по странам постсоветского пространства.

Ключевые слова: подземные воды, налоговая система подземных вод РФ, дуализм, водный налог, налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налоговые ставки.

DUALISM IN THE TAXATION SYSTEM OF GROUNDWATER EXTRACTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

**Bolshakova Anastasia Eduardovna,
Shchelkonogova Olga Sergeevna,
Golovina Ekaterina Ilyinichna**

Abstract: groundwater is an important source of water supply to society, which is an integral part of the stable development of the economy, because the need for water is not only the basic physiological need of a person, but also a resource that ensures the production of a particular product. In the Russian Federation, groundwater is subject to various tax rates determined based on the purposes of water use and types of groundwater. This article presents current trends in water consumption, examines the Russian system of groundwater taxation and the problem of its duality, and also provides a comparative characteristic of taxes on groundwater in the countries of the post-Soviet space.

Key words: groundwater, the tax system of groundwater of the Russian Federation, dualism, water tax, mineral extraction tax (MET), tax rates.

Введение. Вода – один из наиболее важных природных ресурсов, обеспечивающих жизнь и развитие не только человека, но и всего мира в целом. Начиная с 1980-х годов, глобальный спрос на воду каждый год увеличивается примерно на 1 % [1 с.1]. Это обусловлено ростом численности населения,

изменением моделей потребления и социально-экономическим развитием. Растущий объем водопотребления приводит к снижению водных запасов и их загрязнению. Подземные воды являются крупнейшим источником добычи пресной воды, на долю которого приходится более 97 % всех пресных вод, доступных на земле (исключая ледники и ледяные шапки) [2 с.7].

Методы исследования. В исследовании применялся метод анализа данных (публикации российских авторов, законодательной базы России, Казахстана и Беларуси), метод сравнения.

Подземные воды – это воды, находящиеся в верхней части земной коры в газообразном, жидком и твердом состояниях. В 2019 году на территории РФ их добыча составила 22,07 млн. м³/сут [3 с.18]. По запасам Россия занимает лидирующую позицию в мировом рейтинге, также данный ресурс относится к стратегическим видам полезных ископаемых, поэтому рациональное пользование подземными водами является важной составляющей улучшения национального благосостояния. Неограниченный водозабор подземных источников может привести к ужасающим последствиям, поэтому данная область требует государственного вмешательства. Одним из инструментов обеспечения устойчивого использования подземных водных ресурсов в РФ является налогообложение.

Пользование подземными водными объектами облагается налоговыми ставками, закрепленными НК РФ в главах 25.2 «Водный налог» и 26 «Налог на добычу полезных ископаемых», которые относятся к федеральным налогам.

Водным налогом облагаются подземные воды: 1) используемые для водоснабжения населения; 2) используемые для технических и технологических целей; 3) добываемые для продажи.

НК РФ ст. 333.12 определяет разные налоговые ставки для поверхностных и подземных вод. Для вторых ставка, как правило, выше.

С 2015 по 2025 год налоговые ставки умножаются на повышающий коэффициент. В 2020 году, например, этот коэффициент равнялся 2,31, в 2021 году – 2,66. С 2026 года коэффициент будет рассчитываться как произведение коэффициента предыдущего отчетному году и коэффициента изменения потребительских цен.

Также к ставкам применяются дополнительные коэффициенты: 1) при сверхлимитном заборе воды $K=5$; 2) при отсутствии средств измерения объемов забранной воды $K=1,1$; 3) при заборе подземных вод для их дальнейшей продажи $K=10$.

Существует определенная налоговая ставка для забора воды с целью водоснабжения населения, она ниже базовых ставок (не зависит от вида водного объекта и его местоположения) и к ней не применяется повышающий коэффициент.

Другие же подземные воды: 1) содержащие полезные ископаемые (промышленные воды); 2) содержащие природные лечебные ресурсы (минеральные воды); 3) термальные воды (теплоэнергетические воды) облагаются НДС, так как в соответствии с НК РФ ст. 337 п. 2 являются видами добытого полезного ископаемого.

Согласно НК РФ ст. 342 налогообложение производится по нулевой ставке НДС при добыче: 1) подземных вод, содержащих полезные ископаемые, при разработке других видов полезных ископаемых; 2) минеральных вод, используемых в лечебных и курортных целях без их продажи; 3) подземных вод, используемых в сельскохозяйственных целях.

Налоговая ставка для других видов подземных вод определяется как произведение налоговых ставок и рентного коэффициента (определяемого в соответствии со статьей 342.8 НК РФ), где налоговые ставки равны: 1) 5,5 процента при добыче подземных промышленных и термальных вод; 2) 7,5 процента при добыче минеральных вод;

Результаты. Двойственность налогообложения добычи подземных вод в РФ заключается в том, что они, будучи одним видом природного ресурса, относятся к ведению двух налоговых режимов. Это приводит к сложности определения налогооблагаемой базы, ставки в тех или иных случаях.

С одной стороны, подземные воды являются видом добытого полезного ископаемого только в том случае, если они содержат полезные компоненты (промышленные, минеральные или термальные воды) и, таким образом, облагаются НДС (НК РФ ст.337 п. 2). Питьевые и технические воды, следовательно, полезным ископаемым не являются, облагаются же они водным налогом. С другой стороны, в

НК РФ ст.336 говорится, что НДС не облагаются только те подземные воды (не учитываемые на государственном балансе), которые были добыты для непосредственно личного потребления и дренажные подземные воды, про питьевые и технические ничего не сказано, значит, их можно отнести к обложению НДС.

Для сравнения систем налогообложения подземных вод были взяты страны постсоветского пространства (Казахстан и Беларусь), ввиду того, что в годы СССР на его территории действовало единое законодательство в данной области. Сегодня же каждое государство имеет различные подходы к этому вопросу.

Как видно из таблицы 1, кубометр добытой подземной воды только в России, в отличие от двух других стран, помимо НДС облагается и водным налогом. Для наглядности ставки были переведены в рубли (2917 тенге = 477,18 руб.; 1 белорусский рубль = 29,03 рубля на 28.10.2021), и при соотношении их значений видно, что в РФ ставки в среднем намного ниже, чем в Беларуси и Казахстане.

Таблица 1

Ставки налогов на подземные воды в постсоветских странах

№ п/п	Страна		Россия	Казахстан	Беларусь
	Тип подземных вод	Вид налога			
1	2	3	4	5	6
1.	Хозяйственно – питьевые	186	НДС (% от добытых ПИ, рента коэффициент = 1)	НДС (руб. за добычу 1 тыс. куб. м воды)	НДС (руб. за добычу 1 тыс. куб. м воды)
2.	Технические	300-678 798 – 1 803* (в зависимости от экономического района и бассейна рек, озера; *с учетом $K_{рен}=2,66$)	5,5% Искл.: попутная вода, ставка 0%	1 431,54	928,96
3.	Промышленные		5,5% Искл.: попутная вода, ставка 0%	1 431,54	5 515,7
4.	Термальные (энергетические)		5,5%	1 431,54	928,96
5.	Минерально-лечебные		7,5% Искл.: Вода, для лечебных и курортных целей без реализации	477 180	5 515,7
6.	Коммерческое использование (бутилирование)	3000-6780 7 980 – 18 034* (в зависимости от экономического района и бассейна рек, озера; *с учетом $K_{рен}=2,66$)		119 295	102 475,9

Заключение. Неопределенность в отнесении подземных вод либо к водному налогу, либо к НДС и низкие ставки могут привести к их безответственному и нерациональному использованию. Таким образом, следует отнести обложение налогом подземных вод к ведению одной отрасли, а именно к горной. Это обеспечит и облегчит определение налогоплательщиков, налоговой базы и ставок.

В информационном бюллетене о состоянии недр РФ за 2019 год отмечается снижение за последние 19 лет использования подземных вод на 40 % для питьевых и технических целей [4 с.22]. Помимо этого стоит отметить, что снизилась и величина их добычи, что объясняется низким уровнем отчетности недропользователей (за 2019 год отчиталось 45-50%) [4 с.21].

Рассмотрев действующее законодательство, можно заключить, что не все подземные воды относятся к полезным ископаемым. Причисление подземных вод к тому или иному виду носит во многом субъективный характер. Отсюда возникает дуализм в системе налогообложения добычи подземных вод, который усложняет структуру государственного управления ресурсами подземных вод.

Ранее отмечалось, что мировое водопотребление с каждым годом только растет, усиливая нагрузку на подземные воды, поэтому крайне важно, чтобы отчетность по их использованию была полноценной и добросовестной, и чтобы они облагались справедливым налогом, который обеспечит покрытие расходов, направленных на мониторинг состояния подземных вод, проведение мероприятий по их сохранению и рациональному использованию.

Список источников

1. Всемирный доклад Организации Объединенных Наций о состоянии водных ресурсов, 2019 г. : Не оставляя никого в стороне, рабочее резюме / [Электронный ресурс] URL: <https://ru.unesco.org/water-security/wwap/wwdr> (дата обращения: 27.10.2021).
2. Groundwater protection in Europe: The new Groundwater Directive : consolidating the EU regulatory framework / [Электронный ресурс] URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4f3c68f2-464d-4502-9086-6fcd1be8ab01> (дата обращения: 27.10.2021).
3. Информационный бюллетень о состоянии недр на территории Российской Федерации в 2019 г. – Вып.43 – Санкт-Петербург: Полиграфическая компания «ПК Выбор», 2020 – 406 с., 13 вклеек. / [Электронный ресурс] URL: [Состояние недр \(geomonitoring.ru\)/](http://geomonitoring.ru/) (дата обращения: 28.10.2021).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 19.07.2000 № 118-ФЗ (ред. от 02.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.07.2021) / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 15.10.2021).
5. Кодекс Республики Казахстан от 12.06.2001 N 209-2 "О НАЛОГАХ И ДРУГИХ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖАХ В БЮДЖЕТ (НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.06.2021) / [Электронный ресурс] URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637#pos=4;-108 (дата обращения: 15.10.2021).
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 года № 71-3 (с изм. и доп. на 29.12.2020) / [Электронный ресурс] URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30553155 (дата обращения: 15.10.2021).

СТРАХОВАНИЕ

УДК 33

СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КРЕДИТУ

СТУПАКОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА

Магистрант
ЮЗГУ

Аннотация. На сегодняшний день оформить страховой полис предлагают все кредиторы. Часть клиентов осознанно идет на их заключение, а другие - соглашаются только под давлением менеджеров банка. Как правило, период страховки соответствует периоду кредитования. В итоге сумма переплаты по кредиту существенно увеличивается - вместо ставки 10-12 % годовых клиент кредитуются под 17-19 % годовых.

Важно отметить, что в своих письмах Банк России и Роспотребнадзор настоятельно рекомендуют о недопустимости навязывания дополнительных платных услуг при выдаче кредитов населению, разъясняя, что добровольно-принудительное страхование незаконно.

Ключевые слова: обязательства, договор, страхование, договор страхования, риски.

Сфера страхования имеет широкое распространение в отечественной экономике. Выступая способом обеспечения исполнения обязательств, страхование снижает риски и возмещает убытки участников отношений. Кредитование, являясь базовым направлением банковской деятельности, требует со стороны банка дополнительных мер для снижения кредитных рисков. Страхование позволяет кредитной организации снизить расходы при наступлении страхового случая в рамках кредитного договора. В рамках кредитного страхования страховую деятельность необходимо рассматривать в неразрывной связи с кредитным договором [5, с. 182].

Кредитные риски имеют отдельное место в страховых рисках и нуждаются в дополнительном анализе. Отсутствие специальных норм, регулирующих договорные отношения в рамках кредитного страхования, ущемляет интересы слабой стороны договора, а также снижает доверие потенциальных заемщиков к страховой сфере. Договор кредитного страхования нуждается в дополнительном правовом регулировании.

Кредитование - это предоставление одним лицом другому материальных благ или выгоды с последующим их возмещением. Основными элементами системы банковского кредитования являются: субъект кредитования, объект, методы банковского кредитования, принципы, порядок, способы регулирования задолженности, и другие. Все указанные элементы системы взаимосвязаны друг с другом, дополняют друг друга и обеспечивают надежность возврата кредита [2, с. 45].

К принципам банковского кредитования относятся: срочность, возвратность, платность, целевой характер, обеспечение кредитных обязательств, кредитоспособность заемщиков.

Основными сторонами договора страхования является страхователь и страховщик. Обе стороны обладают страховым интересом в заключение договора. Страховщик заинтересован в получении страховой премии, а страхователь заинтересован в переложении рисков на страховую компанию.

В рамках кредитного страхования сторонами по договору выступают страховая компания в лице страховщика, заемщик (или кредитная организация) в лице страхователя, банк в лице выгодоприобретателя.

Несмотря на популярность кредитования, среди ученых и практических работников активно обсуждаются проблемы, возникающие при заключении такого договора, а также проблемы защиты прав потребителя-заемщика по договору потребительского кредита [4, с. 69].

В последние годы авторы научных работ, обращаясь к проблемам потребительского кредитования отмечают проблему, связанную с взиманием дополнительных денежных средств с заемщика, путем установления условий о страховании заемщика. Оплата услуг по страхованию может быть оплачена путем внесения платежа при получении кредита, а также ежемесячно в период всего срока кредитования.

Страхование жизни заемщика представляет из себя соглашение между страховщиком и страхователем, в силу которого страховщик обязуется за обусловленную договором страхования плату при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) произвести выплату страхового обеспечения страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю).

При этом страховым случаем, как правило, является:

- смерть застрахованного лица в результате несчастного случая;
- постоянная утрата трудоспособности застрахованного лица с установлением группы инвалидности в результате несчастного случая;
- временная утрата трудоспособности застрахованного лица в результате несчастного случая.

Дополнительно страховщики могут включать в перечень рисков критические заболевания, травмы, госпитализацию и хирургические вмешательства [1, с. 136].

Актуальными до последнего времени оставались вопросы, каким образом отказаться от страховки по займу и как вернуть страховую премию при досрочном гашении кредита? Ведь менеджер банка иногда просто вынуждает оформить договор.

Ответы были даны вступившими с 1 сентября 2020 г. изменениями в Федеральный закон 353-ФЗ. В течение 14 дней (период охлаждения) можно без финансового ущерба отказаться от полиса. В это время клиент может отказаться от страховки, если не наступил страховой случай. Это право закреплено также в указании Банка России № 3854-У. После 14 дней отказаться от страховки в большинстве случаев можно, но страховщик не вернет взносы, выплаченные за период оказания страховых услуг. Однако, банк после отказа от полиса вправе пересмотреть условия кредитования. Он может установить такую процентную ставку, которая предусмотрена для других клиентов, которые кредитуются без страховок.

Касательно второго вопроса, в типовом договоре ранее звучало, что страховая премия не возвращается, если потребитель расторгает договор по собственной инициативе, что явно обременительно для потребителя. Правда, их большинство обнаруживали это условие договора лишь после гашения долга. К счастью, с 1 сентября 2020 г. при досрочном погашении потребительского кредита можно вернуть деньги от страховой компании.

Отметим, что зачастую банки сотрудничают с определенными страховыми компаниями, чтобы иметь дополнительный доход за каждого клиента, которого он направил страховщику. Получается, что банк получает двойную выгоду, защищая себя от невыплат кредита и получая гонорар от страховой компании.

На самом же деле вы можете выбрать любую другую страховую компанию, отказавшись от предложенной банком, навязывать вам услуги конкретной организации кредитор не может [3, с. 52].

Таким образом, установление требования о страховании при заключении договора кредита не является нарушением положений гражданского законодательства и не ограничивает прав потребителей. Такой вывод основан на том, что потребитель имеет право отказаться от заключения кредитного договора, в тех случаях, когда не согласен с условиями такого договора, либо с условием о необходимости заключения договора страхования.

В данном случае речь идет о реализации принципа свободы договора. Кроме того, можно отметить и возможность, которая предоставляется потребителю на отказ от страхования в «период охлаждения» и в случае досрочного погашения кредита, при котором может быть уменьшен и размер платежей по страхованию.

Несовершенство правового регулирования договорных отношений в сфере кредитного страхования необходимо преодолеть путем внедрения следующих нововведений в отечественное законодательство:

- определить в качестве сторон договора кредитного страхования банк, заемщика и страховую компанию. Банк и заемщик должны одновременно выступать страхователями по договору;
- в рамках договора кредитного страхования необходимо раскрыть долю страховой премии, передаваемую в страховой фонд. При заключении договора кредитного страхования кредитная организация берет часть страховой премии для покрытия своей комиссии, которую предоставляет страховая компания за получение нового клиента. Комиссия за услуги банка по страховому договору должна предоставляться за его рамками и не ложиться брeмени на заемщике;
- на банк необходимо возложить обязанность солидарной оплаты страховой премии наравне с заемщиком. Размер страховой премии не должен превышать 5% от суммы предоставляемых по кредитному договору денежных средств;
- Страховая премия не должна являться частью кредитных средств предоставляемых банком. Предоставляемые заемщику денежные средства для страховой премии не допустимо облагать процентами за их пользование, так как фактически заемщик не может получить никакую прибыль или доход с данных средств.

Список источников

1. Гаджиалиева А.В. Основные признаки договора страхования в российском гражданском праве // Сборник статей V Международной научно-практической конференции. 2020. С. 134-136.
2. Моисеева О.В. Договор страхования как способ обеспечения исполнения обязательств // Сборник научных статей и докладов VIII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 44-45.
3. Семенова Т.Н. Страхование как способ обеспечения обязательства по договору потребительского кредитования // Устойчивое развитие науки и образования. 2019. № 3. С. 50-53.
4. Степин М.Г. Страхование как способ обеспечения исполнения обязательств // Право и экономика. 2019. № 8 (378). С. 64-70.
5. Сумина Н.А. Страхование как способ обеспечения исполнения кредитного обязательства // Частное право в эволюционирующем обществе: традиции и новации. Сборник научных статей 2-й Всероссийской научной конференции, посвященной памяти доктора юридических наук, профессора В.Н. Сусликова / Отв. редактор В.В. Богдан. 2020. С. 181-186.

УДК 33

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В США

ГОЛДОБИНА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНАмагистрант, каф. Управления рисками и страхования
СПбГУ**Научный руководитель: Писаренко Жанна Викторовна**д.э.н., доцент, каф. Управления рисками и страхования
СПбГУ

Аннотация: в статье рассматривается опыт управления сельскохозяйственными рисками на примере отрасли растениеводства США. Взяв за эталон американскую модель страхования, выделены три направления по страхованию рисков: субсидированное страхование с государственной поддержкой, индексное страхование и хеджирование с помощью финансовых инструментов. Оценено состояние и выявлены имеющиеся недостатки страхования сельского хозяйства России. Рассматриваются проблемы, препятствующие эффективному использованию агрострахования в России. Предлагаются рекомендации для развития модели отечественного сельскохозяйственного агрострахования на основе опыта в США.

Ключевые слова: сельскохозяйственные риски, агрострахование, сельское хозяйство, фьючерсные контракты, агропродовольственный комплекс.

RISK MANAGEMENT IN AGRICULTURE ON THE EXAMPLE OF THE CROP INDUSTRY IN THE USA

Goldobina Tatiana Y.

Scientific adviser: Pisarenko Zhanna V.

Abstract: the paper discusses the experience of the United States in risk management in agriculture on the example of the crop industry. Taking the American insurance system as a benchmark, we can distinguish three areas of risk insurance: subsidized insurance with state support, index insurance and hedging with the help of financial instruments. The problems hindering the effective use of agricultural insurance in Russia are considered. Measures are proposed for the development of risk management programs for the crop industry in Russia.

Key words: agricultural risks, agricultural insurance, agriculture, futures contracts.

Страхование в сельском хозяйстве является основным инструментом защиты доходов сельхозпроизводителей от низких урожаев, возникающих вследствие природных и ценовых рисков. На сегодняшний день аграриям в Российской Федерации предлагается только одна форма защиты урожая — страхование с господдержкой, которое активно продвигают национальный союз агростраховщиков. Если обратиться к международной практике по управлению рисками в растениеводстве, можно увидеть альтернативные способы страхования урожая. В США существует широкий выбор программ сельско-

хозяйственного страхования, охватывающие более 100 культур. Министерству сельского хозяйства США подчиняется Федеральная корпорация по сельскохозяйственному страхованию и Агентства по Управлению рисками совместно с частными страховыми компаниями предоставляют аграриям более десяти основных программ мультирискового страхования. В данной статье мы рассмотрим программу страхования аграрного сектора США, взятую за эталон, и проанализируем перспективы внедрения похожих инструментов для России. Рассмотрим с какими проблемами могут столкнуться наши аграрии и предложим пути их решения.

Результаты исследования. Анализ модели страхования США можно представить в наглядной схеме, рассмотрев особенности каждого отдельного инструмента.



Рис. 1.

1) Субсидированное страхование с государственной поддержкой единственная на данный момент известная программа страхования российским аграриям, которую может предложить НСА. В мае 2021 года Госдума приняла законопроект, направленный на возможность аграриям заключать договоры агрострахования с господдержкой на случай введения в регионе режима чрезвычайной ситуации [1, с. 8]. Данный полис страхования покрывает убытки от потери урожайности, вызванные стихийными погодными явлениями. На протяжении лета на территории России наблюдалась сильная засуха, наиболее пострадали такие регионы как Курганская область, Владимирская область, и Амурская область, потерявшие больше половины урожая зерновых культур. Прямой компенсации из бюджета в случае недобора урожая не предусмотрено, однако это возможно для тех, кто своевременно оформил страхование посевов. В США помимо страхования урожая существует страхование валового дохода производителя и страхование себестоимости произведенной продукции. Первая в свою очередь позволяет застраховать риск снижения выручки всего предприятия, за счет гарантии определенного процента от средней выручки предприятия за последние несколько лет. Вторая программа, аналога которой нет в России, основывается на защите от падения стоимости произведенной продукции из-за снижения урожайности. Страховой случай наступит, когда себестоимость произведенных за сезон зерновых опускается ниже уровня страховой защиты [4, с. 127].

К причинам, по которым аграрии неохотно страхуют свои владения, в первую очередь можно отнести низкую осведомленность об инструментах агрострахования. Многие не знают о такой возможности, а те, кто знают, относятся с недоверием или предвзятостью. Решением в данной ситуации может стать только информирование и консультирование региональные органы АПК. Второй причиной низкой застрахованности, а это всего 6% от общей посевной площади России, можно назвать дополнительную финансовую нагрузку на агропроизводителей. Крупные агрохолдинги могут позволить себе оформить страховой полис, что нельзя сказать о небольших и так закредитованных хозяйствах. С этой точки зрения, меры, предлагаемые министерствами и ведомствами по экономическому принуждению фермеров к страхованию, выглядят направленными не на поддержку сельского хозяйства, а на развитие страховой отрасли.

2) Индексное страхование. На данный момент такого инструмента по управлению рисками в сельском хозяйстве в России нет, но Национальный союз агростраховщиков (НСА) планирует включить в стратегию развития страхового рынка до 2024 года программы по внедрению индексного страхования рисков на условиях господдержки. Обращаясь к международному опыту можно выделить несколько программ, основанных на индексном страховании. Самыми известными являются страхование по индексу урожайности, по индексу атмосферных остатков, вегетации и по индексу дохода. Особенность индексного страхования заключается в том, что данный вид страхования базируется на показателях района, где возделываются культуры, а не на показателях индивидуального хозяйства. Необходимо лишь иметь сведения по урожайности, погодным условиям в районах возделывания за последние несколько лет. Страхование по индексу вегетации или атмосферным осадкам выгодно для тех производителей, чьи урожайности сильно коррелированы со средними индексами показателей на территории, в которой расположено хозяйство. Страховой случай по индексу урожайности наступает, если средняя урожайности на 1 га по району ниже уровня урожайности за последние несколько лет, аналогично происходит и с другими показателями.

Основное преимущество в том, что выплата по программам индексного страхования производится мгновенно, просто по факту официальной фиксации показателей. Такие программы работают на Западе [3, с. 30] и будут востребованы российскими аграриями из-за своей низкой стоимости.

Что мешает внедрению данного метода управления рисками? Во-первых, отсутствие законодательной базы. Во-вторых, создание необходимой базой накопленных статистических данных для реализации такого проекта в РФ. В-третьих, долгое обсуждение вопросов о субсидировании из бюджета страховых премий и внесение изменений в закон о господдержке в сельском хозяйстве. Всё это требует времени и финансовых вложений, но введение в России индексного страхования обеспечит широкий охват застрахованных рисков агропроизводителей.

3) Хеджирование рисков с помощью фьючерсных контрактов. Фьючерсы представляют собой биржевые контракты, в которых покупатель соглашается принять поставку зерна от продавца в определенном количестве и по заранее оговоренной цене в будущем. В России пока мало распространены возможности биржевой индустрии США. Следует отметить, что 11 марта 2021 года на Московской бирже состоялось первое исполнение поставочного фьючерсного контракта на пшеницу 4-го класса. Участниками были клиенты ВТБ Капитал Брокер и Универ Капитал, которые участвовали в физической поставке пшеницы. Договор купли-продажи был заключен на Национальной товарной бирже (входит в Группу "Московская Биржа"). Цена исполнения соответствовала спот-цене на элеваторах Воронежской области и составила 14 100 рублей за тонну без учета НДС, объем торгов составил 3 975 тонн, что эквивалентно 52,1 млн рублей. Маркетмейкером по контракту выступал ВТБ Капитал, поддерживающий на ежедневной основе двусторонние котировки более 95% времени дневной торговой сессии [6]. В условиях растущей волатильности на мировых рынках, фьючерсы являются надежным инструментом в управлении ценовыми рисками. Диверсификация использования фьючерсных контрактов в России - важный шаг в развитии отечественного рынка производных финансовых инструментов, а также новая возможность для российского зернового рынка. На сегодняшний день введутся активные работы по привлечению участников для использования этого финансового инструмента на российском рынке.

В США есть программа страхования урожайности, в которой используются ожидаемые цены, исчисляемые как средние февральские цены ноябрьских и октябрьских фьючерсов на Чикагской товарной бирже. Страховой случай наступит, если фактический доход производителя по итогу года будет ниже уровня гарантированного дохода. Гарантированный уровень дохода рассчитывается по формуле [7]:

$$ГУД = УР * УСП * m * Ц.ож$$

Где : УР-ожидаемая урожайность в конкретном хозяйстве;

УСП- выбранный производителем уровень страхового покрытия дохода (от 50 до 85%);

Ц.ож- ожидаемая цены, исчисляемые как средние февральские цены ноябрьских и октябрьских фьючерсов товарной бирже.

К причинам из-за которых данный инструмент управления рисками в растениеводстве, не вошёл в массы можно отнести: биржевыми инструментами могут воспользоваться только крупные игроки, которые в состоянии содержать собственный штат риск-менеджеров или нанять специалистов; отсутствие у аграриев определенных навыков и знаний о биржевой торговле; сложность в привлечение участников торгов и клиринга. Решить описанные выше проблемы можно только путём информирования участников агропродовольственного комплекса о данном финансовом инструменте и его преимуществах.

Заключение. Подводя итоги всему вышесказанному, становится наглядно видно, что управление рисками в сельском хозяйстве в России находится на начальном этапе своего развития. НСА начинает постепенно внедрять те инструменты, которые уже десятилетиями используются за рубежом. В идеале модель по управлению рисками в растениеводстве должна включать в себя как ценовой хедж, так и страхование урожая от гибели, как мы наблюдали это по опыту США. В то время как в долгосрочной перспективе желательно создать общеевразийскую программу страхования урожая, которая станет драйвером развития аграрного сектора всех стран участниц ЕАЭС.

Список источников

1. Федеральный закон от 25.07.2011 № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» (с изменениями и дополнениями от 23.06.2016 г.)
2. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 10 апреля 2015 г. № 133 «Об утверждении методики определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры и посадок многолетних насаждений.
Режим доступа: URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71082806/>
3. Diaz-Caneja, M.B. Risk Management and Agricultural Schemes in Europe [Text]/ M.B. DiazCaneja, C.G. Conte, F.J. Gallego-Pinilla, J. Stroblmair, R. Catenaro, C. Dittman. - Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009. – 30 pp.
4. Парахин Ю. Анализ и оценка программ страхования Аграрного сектора США// Вестник ОрелГАУ. – 2010. – № 6. – С. 125-144.
5. Yadgarov A. International insurance market and experience of foreign countries in agricultural insurance// Economics and Innovative Technologies. – 2020. - 89pp.
6. Московская биржа. Презентация по фьючерсному контракту на пшеницу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://fs.moex.com/f/13928/postavochnyy-fjuchers-na-pshenicu-1512.pdf>.
7. Артюшин А. Мировой опыт хеджирования рисков неурожая// АПК-Информ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1034569>.
8. Киселев С. Развитие сельского хозяйства в Евразийском экономическом союзе: достижения, вызовы и перспективы//АПК: Экономика, Управление. -2020. - 74-80с.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.7

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

КАРАЧЕНЦЕВА ТАТЬЯНА ИГОРЕВНА

к.э.н., доцент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

Аннотация: в статье рассмотрены преимущества использования аутсорсинговых услуг на мировом рынке информационных технологий.

Ключевые слова: рынок аутсорсинговых услуг, аутсорсинговые услуги, тенденции развития аутсорсинговых услуг.

ADVANTAGES OF USING OUTSOURCING IN THE WORLD INFORMATION TECHNOLOGY MARKET

Karachenceva Tatsiana

Annotation: the article discusses the advantages of using outsourcing services in the global information technology market

Key words: outsourcing services market, outsourcing services, development trends of outsourcing services.

Современный аутсорсинг на рынке информационных технологий является мощным экономическим инструментом, используя который активные компании, следуя передовой мировой практике и сотрудничая с надежными поставщиками ИТ-аутсорсинга, повышают свою конкурентоспособность, ускоряют выход на рынок посредством сокращения расходов, использования преимуществ внешнего опыта, активов и / или интеллектуальной собственности, доступа к инновациям, увеличения гибкости, расширения возможности быстрого масштабирования, используя круглосуточную работу. Данная стратегия развития дешевле, быстрее дает результаты и предоставляет возможность соответствовать самым высоким международным стандартам качества. Географическая структура потребителей аутсорсинговых услуг на рынке информационных технологий в 2019 г. представлена следующим образом: Северная и Южная Америка – 43 %, Европа, Африка – 34 %, Азия и Океания – 23 %.

Преимущества, которые дает бизнес-стратегия ИТ-аутсорсинга включают доступ к возможностям мирового уровня, контроль и снижение операционных затрат, повышение эффективности для трудоемких функций, распределение рисков с компанией-партнером, увеличение использования внешних ресурсов, масштабируемость, надежное аварийное восстановление, более легкий доступ к профильным экспертам, возможность сосредоточить ресурсы на развитии основного бизнеса и др. Среди ключевых преимуществ аутсорсинга рынка информационных технологий следующие:

Доступ к широкому кругу опытных высококвалифицированных трудовых ресурсов с редкими навыками. Быстрое развитие технологий, методологий и приемов не позволяет одной компании иметь достаточно навыков и ресурсов, чтобы быстро реагировать на новые тенденции. К примеру, компания TransferWise для аутсорсинга реализует использование глобального поиска талантов, отсеивая только лучших специалистов со всего мира и нанимает разработчиков программного обеспечения для получения их квалификации (нанятые данной компанией инженеры должны пройти многоэтапные процессы

тестирования и собеседования, гарантирующие, что они лучшие в своей области). Таким образом, TransferWise, в то же время получая связанные с затратами выгоды от аутсорсинга.

Повышение эффективности, инновации - позволяют компаниям-заказчикам внедрять новшества, выявлять неэффективность процессов, использовать оригинальные нестандартные решения, получать свежую информацию от профессионалов, обладающих обширным опытом в различных отраслях и технологиях. Поставщики ИТ-аутсорсинга вкладывают свои ресурсы в поиск новейшего оборудования, программного обеспечения и лучших специалистов, что обеспечивает мировое качество предоставляемых ИТ-продуктов, поддержанию высоких стандартов безопасности.

Снижение затрат - связано с более низкими затратами на рабочую силу, более дешевой инфраструктурой или выгодной налоговой системой в месте проведения аутсорсинга. Значительная экономия затрат достигается, когда аутсорсинг выполняется в стране с более низкими производственными затратами: более низкая стоимость жизни для сотрудников, что означает более низкие зарплаты, а также более низкие затраты на инфраструктуру и эксплуатационные расходы. В настоящее время затраты на рабочую силу не обеспечивают такой большой экономии, как это было 15 или 20 лет назад. Специалисты используют возможность работать и жить в любом месте, которое они выберут, и участники рынка готовы платить справедливую цену за соответствующие компетенции и опыт. Уровень занятости для данного типа специалистов составляет 96,3%, что означает, что, как правило, эти люди не ищут работу активно, но готовы выслушивать другие предложения о работе, если проект их мотивирует. ИТ-специалист дважды подумает, прежде чем сменить работу, поскольку другие факторы, не связанные с денежным вознаграждением, начинают приобретать все большее значение. Доходы высококлассных ИТ-специалистов растут с непрекращающейся скоростью, и становится все труднее найти людей, которые готовы взять на себя долгосрочные обязательства. Тем не менее, аутсорсинг помогает существенно сократить расходы, исключая расходы на найм и обучение новых сотрудников, предоставление технологий и программного обеспечения, аренду помещений, уплату налогов и льгот. Снижение затрат является одним из наиболее очевидных преимуществ аутсорсинга, помогая сэкономить до 60 % бюджета внутренней ИТ-команды, при этом не ставя под угрозу качество работы. Высокий уровень экономии в компаниях со штаб-квартирами в таких странах, как США, Великобритания и государства-члены ЕС, где почасовая оплата разработчиков программного обеспечения стремительно растет.

Шанс быть первым. Имея успешную бизнес-идею, компании часто теряют импульс, тратя слишком много времени на ее реализацию. Некоторые компании ждут месяцами, прежде чем инженер присоединится к их штату, и тратят дополнительное время на обучение новичка. В целом поиск талантливых ИТ-специалистов занимает около полугода и не позволяет компаниям немедленно захватить долю рынка и воспользоваться преимуществами. ИТ-аутсорсинг выступает эффективным способом быстрого масштабирования или быстрого наращивания технологического потенциала для реализации новых проектов, дающих конкурентное преимущество.

Эффективное смягчение кризисов. Порой определенный навык нужен только на короткий период времени; например, чтобы справиться с проблемой или всплеском рабочей нагрузки. В этом случае нет смысла тратить много времени и ресурсов на найм штатного сотрудника, которого через несколько месяцев могут уволить. Таким образом, способность быстро удовлетворять временные потребности - еще одно преимущество ИТ-аутсорсинга, которое активно используют успешные компании.

Гибкость - компании должны быть достаточно гибкими, чтобы адаптироваться к постоянно меняющейся бизнес-среде, поэтому их ИТ-службы должны быстро реагировать на меняющиеся потребности. Компании-поставщики предоставляют своевременные решения, задействуя широкий спектр ресурсов, навыков и возможностей, в то время как внутренний ИТ-персонал может иметь ограниченные возможности.

Снижение рисков, разделение ответственности. Профессиональные поставщики ИТ-аутсорсинга выступают надежными союзниками компаниям-заказчикам и владея профессиональными знаниями, опытом, способны оперативно выявлять риски (прежде всего связанные с интернет-

безопасностью, влекущие миллионные потери в случае кибератак), брать на себя большую часть этого риска.

Бесперебойный рабочий процесс - умелое управление делает разницу во времени одним из преимуществ аутсорсинга, помогает компаниям-заказчикам наладить бесперебойный рабочий процесс и решать все проблемы в тот момент, когда они возникают. Бизнес компании-заказчика работает круглосуточно благодаря разнице во времени между внутренней командой и командой аутсорсингового поставщика. При этом сотрудники не будут вынуждены работать сверхурочно или в несоциальные часы, что приводит к меньшим расходам, меньшему стрессу и большему удовлетворению от работы.

Таким образом, благодаря продуманному подходу к поиску поставщиков аутсорсинга, тщательно составленному контракту, независимому контролю качества и правильному распределению задач возможно максимизировать эффективность своего бизнеса и минимизировать риски. Более 78% международных компаний довольны своими коллегами по аутсорсингу.

© Т.И. Караченцева, 2021

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА

ЯРОСЛАВСКИЙ МАКСИМ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина»

Аннотация: В статье рассматриваются основные методы государственного управления инвестиционной привлекательностью, которые оказывают непосредственное влияние на конкурентоспособность региона, а также на его социально-экономическое развитие. Предложены направления деятельности, способствующие созданию благоприятного инвестиционного климата региона для потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: государство, регион, инвестиции, инвестиционная привлекательность региона, государственное управление, региональное развитие.

STATE MANAGEMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

Yaroslavskiy Maxim Viacheslavovich

Abstract: The article discusses the main methods of state management of investment attractiveness, which have a direct impact on the competitiveness of the region, as well as on its socio-economic development. The directions of activity contributing to the creation of a favorable investment climate in the region for potential investors are proposed.

Key words: state, region, investments, investment attractiveness of the region, public administration, regional development.

В числе критериев развития региона в социально-экономическом отношении следует выделить критерий, связанный с инвестиционной привлекательностью. Для отечественной экономики данный критерий является весьма значимым в силу выраженной неоднородности экономического пространства. Данный критерий представлен комплексом свойств, характеристик, а также присущих региону возможностей в части привлечения инвестиций для развития экономической системы в регионе. Привлекательность региона с инвестиционной точки зрения выступает в виде отражения существующей в регионе политической, социальной, экономической ситуации, имеющегося у региона природного потенциала, реализуемой в регионе налоговой политики, уровня развития регионального законодательства, состояния бюджетной сферы и др. Вся совокупность указанных факторов определяет существующую в регионе инвестиционную активность. Данные факторы обуславливают характер и масштаб процессов, связанных с притоком капитала в регион и оттоком средств из региона.

В качестве одного из субъектов, действия которых оказывают влияние на инвестиционный климат региона, выступает государство. Цель государства состоит в том, чтобы создавать стимулы для активизации инвестиционной активности в стране в целом и на уровне отдельных регионов в частности. На инвестиционном рынке государство выполняет посреднические функции. Оно осуществляет прямой контроль в отношении указанного рынка, предусматривает правила поведения участников данного рынка.

При этом государство, действуя как участник инвестиционного процесса, обладает определенными уникальными особенностями. Определяющее значение имеет наличие у государства монопольной власти для применения принуждения в соответствии с законом. Данная черта обуславливает особенности отношений между государством и прочими рыночными субъектами, комплекс целей, задач регулирования со стороны государства связанной с инвестированием деятельности, а также методы, посредством которых реализуется вмешательство государства в инвестиционные процессы (методы организационного, правового, экономического и административного характера) [1, с. 273].

Первая группа методов – методы организационного характера – ориентированы на то, чтобы содействовать повышению имиджа региона в восприятии инвесторов, координировать деятельность, связанную с инвестированием. Указанные методы реализуются на основе государственных инвестиций. Для этого создается инвестиционный совет, осуществляется формирование и актуализация банка данных в отношении инвестиционных проектов, потенциальным инвесторам, участникам инвестиционного процесса предоставляются необходимые сведения, реализуются мероприятия, направленные на формирование имиджа, рекламное продвижение.

Комплекс правовых методов связан с разработкой нормативно-правовых актов, их принятием, а также контролем в отношении их исполнения (соблюдения). Данные акты могут приниматься на различных уровнях. Также правовые методы включают принятие стратегических, концептуальных документов, государственных программ и др.

Цель методов, предусматривающих экономическое воздействие, применительно к инвестиционным процессам состоит в том, чтобы формировать условия, благоприятные для привлечения инвестиций. С точки зрения регулирования отношений между властью и бизнесом указанные методы характеризуются весьма высокой эффективностью.

Комплекс данных методов представлен льготами по использованию земельных ресурсов, госгарантиями, субсидированием затрат на оплату электроэнергии, предоставлением финансирования, субсидий для компенсаций по займам, льготами в части налогообложения и др.

Методы административного характера применяются в отношении объектов управления для того, чтобы принудить к соблюдению предусмотренных правил, норм. Средства реализации данных методов представлены санкциями, регистрацией, квотированием, предоставлением лицензий и др.

В рамках совокупности применяемых государством в целях воздействия на существующие в регионе инвестиционные процессы методов возможно выделение методов, являющихся прямыми, а также методов косвенного воздействия.

Первая категория методов предполагает непосредственное воздействие на осуществляемую субъектами инвестиционных отношений деятельность. Ее основу составляют отношения властно-распорядительного типа. Средствами реализации данных методов являются экономические, административные и правовые инструменты воздействия. Прямые методы влияют на принимаемые субъектами инвестиционной деятельности решения следующим образом - решения принимаются данными субъектами исходя из предоставляемых государством указаний. Определяющее значение имеют правовые средства. В этой связи к числу ключевых средств инвестиционной политики относится инвестиционное законодательство, которое должно обеспечивать экономическое развитие.

На основе экономических средств осуществляется косвенное регулирование связанной с инвестированием деятельности. Соответствующие методы обусловлены ролью, которую экономика играет в существовании государства, общества. Влияние на получение, использование инвестиционных ресурсов указанных методов является ненаправленным, автоматическим и косвенным [2, с. 104].

Политика развития социальной и экономической сферы оказывает влияние на выбор методов воздействия государства на инвестиционные процессы. Реализация указанной политики способствует увеличению и инвестиционного потенциала. Следует отметить наличие определенных барьеров в виде отсутствия свободных финансовых ресурсов, отсутствия мотивации у потенциальных инвесторов, низкого уровня инвестиционного спроса, низкого уровня жизни значительной части граждан. В то же время имеются внутренние возможности, реализация которых позволяет увеличить приток инвестиционных ресурсов. При этом реализация данных возможностей определяется особенностями инвестиционной

политики региона, особенностями управления в регионе. Инвестиционная политика региона представлена в виде системной совокупности осуществляемых в регионе мероприятий, которые позволяют мобилизовать инвестиционные ресурсы и направить их таким образом, чтобы они наиболее эффективно использовались в интересах региона [3, с. 31].

Региональная инвестиционная политика нацелена на то, чтобы формировать предложение на рынке капитала, требующееся для удовлетворения потребностей региона в инвестиционных ресурсах в определенном объеме и по определенным направлениям.

Создание благоприятного инвестиционного климата – инструмент привлечения инвестиционных средств, играющий решающую роль при выборе инвестором территории для реализации инвестиционного проекта. Органы государственной власти, главной задачей которых является социально-экономическое развитие подведомственной территории, должны создавать максимально благоприятные условия для осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности различными методами:

- предоставление инвесторам налоговых льгот;
- предоставление субсидий, грантов, гарантийной поддержки;
- формирование кадрового потенциала (трудовых ресурсов);
- предоставление имущественной поддержки (льготное предоставление земельных участков и помещений);
- оказание бесплатных консультаций и юридического сопровождения инвестиционных проектов, уменьшение административных барьеров;
- развитие лизинговых механизмов;
- эффективная система антимонопольного регулирования.

Учитывая важность государства в регулировании инвестиционной деятельности, можно сделать вывод, что оно является системным и основополагающим фактором формирования нормативной базы, регуливающей реализацию инвестиционных процессов, а также определяющей стратегические ориентиры развития инвестиционной деятельности и механизмов взаимодействия участников этих процессов. Государство также выступает субъектом инвестиционной деятельности, финансируя отдельные проекты и получая выгоду от инвестиций [4, с. 171].

Создание благоприятного инвестиционного климата и создание комфортных условий для ведения бизнеса – основа государственного управления инвестиционными процессами. Нормативно-правовая база, система налоговых льгот, инфраструктура для поддержки инвестиционной деятельности – это механизмы, с помощью которых государственный аппарат может привлекать инвестиционные средства в регион, улучшая тем самым его социально-экономическое положение.

Список источников

1. Борискин А.И. Приоритеты инвестиционной политики региона / А.И. Борискин, В.В. Хубулова // Вестник Академии знаний. - 2018. - № 4 (27). – С. 273.
2. Диянова С.Н. Некоторые аспекты государственного регулирования инвестиционных процессов / С.Н. Диянова, А.Г. Абазян // Вестник Академии знаний. - 2019. - № 4 (33). – С. 104.
3. Шин Н. Особенности регулирования инвестиционных процессов на региональном уровне / Н. Шин // Инвестиции в России. 2019. № 5. – С. 31.
4. Тимирясов В.Г. Государственное регулирование национальной экономики / В.Г. Тимирясов. Казань: Таглитат, 2005. – С. 171.

© М.В. Ярославский, 2021

УДК 338

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК НОВЕЙШИЙ ТРЕНД В РОССИЙСКОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ОПЫТЕ НА ПРИМЕРЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

ЧУЕВА ИРИНА ИВАНОВНА,

к.э.н., доцент

АРТЕМЕНКО ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА

Студентка

ГБОУ ВО МО Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова, г. Королёв

Аннотация: в статье поднимается вопрос об эффективности муниципального управления в Российской Федерации, а также затрагивается тема международного обмена опытом местного самоуправления. Проведён анализ данных за 2020 год и сформированы рекомендации для оптимизации деятельности органов управления в субъектах Российской Федерации. Определена значимость тренда цифровизации в современном мире и проведён анализ стран по её уровню.

Ключевые слова: местное самоуправление, международный опыт, цифровизация, качество жизни населения, индекс.

DIGITALIZATION AS THE LATEST TREND IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE ON THE EXAMPLE OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

Chueva Irina Ivanovna,
Artemenko Ekaterina Andreevna

Abstract: the article raises the question of the effectiveness of municipal government in the Russian Federation, and also touches on the topic of international exchange of experience of local self-government. The analysis of data for 2020 was carried out and recommendations were formed to optimize the activities of government bodies in the constituent entities of the Russian Federation. The significance of the trend of digitalization in the modern world is determined and the analysis of countries by its level is carried out.

Key words: local self-government, international experience, digitalization, quality of life of the population, index.

Местное самоуправление в Российской Федерации осуществляется населением на территориях муниципальных образований путём местных референдумов, выборов или других форм волеизъявлений. Муниципальное управление обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью, гарантируется правом на судебную защиту, на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти, запретом на ограничение прав местного самоуправления.

Актуальность темы состоит в том, что муниципальное управление на перманентной основе обязано совершенствовать условия жизни граждан, живущих в данной территориальной организации. Местное самоуправление значительно зависит от исторических и национальных особенностей системы

управления в государстве, поэтому для выбора наиболее оптимального решения для возникших вопросов местного характера стоит опираться на международный опыт передовых стран, где уровень качества жизни оценивается гражданами высокими показателями. В случае Российской Федерации, максимально эффективно расходовать бюджет помогают постоянный мониторинг актуальных вопросов и обращений от граждан [1].

На сегодняшний день цифровизация всех областей жизни играет главную роль в деятельности каждого человека. Цифровизация общества позволяет стране оставаться конкурентоспособной, несмотря на постоянно меняющиеся условия жизни. Использование новых технологий в хозяйствовании, управлении отраслями, предопределяет создание новых товаров и услуг во всех областях. Именно поэтому регулярно издаются указы и планы развития страны в сфере цифровых технологий. Цифровой разрыв давно стал одной из важнейших глобальных проблем, затрудняющий, в том числе и отношения между странами, не позволяя общаться на одном уровне и замедляя темпы принятия решений на мировом уровне.

Благосостояние государства, прежде всего, зависит от субъектов, на которое оно делится. Так как во всех субъектах Российской Федерации типовое самоуправление, нововведения принимаются не часто, а если и принимаются, то уходит большое количество времени, чтобы проанализировать их эффективность и необходимость. Исходя из этого, намного удобнее обратиться к международному опыту и взять пример стран с высоким уровнем удовлетворённости жизнью.

Для анализа уровня удовлетворённости жизнью был выбран ресурс Numbeo, предназначенный для сбора статистики со всего мира (пользователи различных государств делятся точной информацией в цифрах, а Numbeo анализирует и вычисляет по формулам различные аспекты жизни в этих странах), которыми пользуется большинство известнейших информационных платформ. Онлайн-база представляет вниманию пользователей 83 страны с самыми высокими показателями, на которые опираются граждане, желающие сменить место жительства или выбирающие, какую страну хотят посетить. Всего показателей 9, но главными считаются индекс покупательной способности, индекс безопасности, индекс здравоохранения и индекс стоимости жизни. При расчёте индекса качества жизни используется эмпирическая формула, которая учитывает (рис. 1).

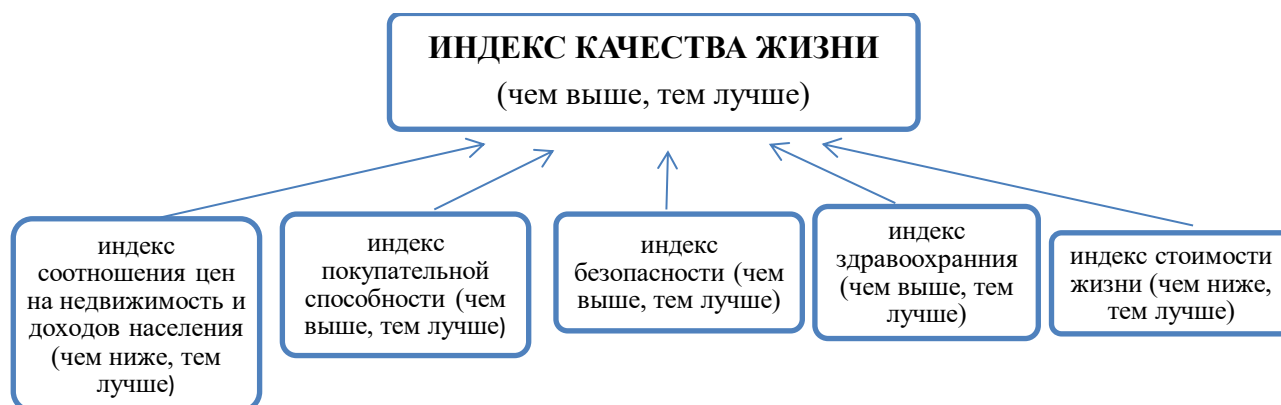


Рис. 1. Индексы, формирующие качество жизни

В общем рейтинге Российская Федерация занимает 67 место из 83, поэтому было выбрано две страны с высокими показателями качества жизни (одна из Европы, другая из Азии), и две страны с низкими показателями (одна из Европы, другая из Азии). Это сделано для того, чтобы понять, какого опыта в местном самоуправлении не хватает нашей стране и в чём она превосходит другие.

Рассматривая Европу, первое место в списке занимает Швейцария с индексом качества жизни 190,82, индекс покупательной способности – 110,96, индекс соотношения цен на недвижимость и доходов населения – 8,42, индекс стоимости жизни – 131,75, индекс безопасности – 78,65 и индекс здравоохранения – 74,47.

В Азии на первом месте находится Оман с индексом качества жизни 172,08, индекс покупательной способности – 84,45, индекс соотношения цен на недвижимость и доходов населения – 5,75, индекс стоимости жизни – 50,18, индекс безопасности – 79,74 и индекс здравоохранения – 58,42.

Самыми низкими показателями в Европе обладает Российская Федерация. Индекс качества жизни в стране равен 101,67, индекс покупательной способности – 34,61, индекс соотношения цен на недвижимость и доходов населения – 11,14, индекс стоимости жизни – 33,17, индекс безопасности – 59,87 и индекс здравоохранения – 58,44.

Для сравнения были взяты: (из стран Европы с низкими показателями) страну на предпоследнем месте, которое занимает Белоруссия с индексом качества жизни 107,35, индекс покупательной способности – 31,96, индекс соотношения цен на недвижимость и доходов населения – 16,79, индекс стоимости жизни – 30,69, индекс безопасности – 39,73 и индекс здравоохранения – 44,44.

В Азии на последнем месте в рейтинге находится Иран. Индекс качества жизни в этой стране равен 64,73, индекс покупательной способности – 19,00, индекс соотношения цен на недвижимость и доходов населения – 34,24, индекс стоимости жизни – 41,34, индекс безопасности – 50,81 и индекс здравоохранения – 52,25 (рис. 2) [2].

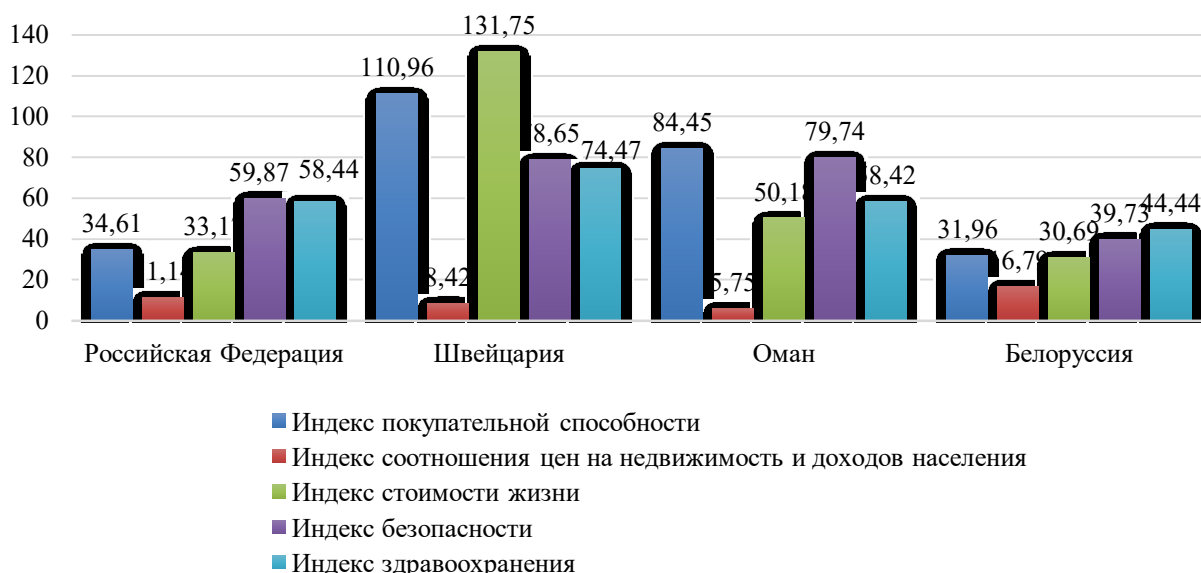


Рис. 2. Анализ показателей, составляющих индекс качества жизни по странам

Кроме базовых показателей, не стоит также забывать, что тренд цифровизации государств крайне актуален в настоящее время. Под «цифровизацией» понимается хозяйственная деятельность, ключевым фактором которой является цифровизация всех основных экономических процессов с целью повышения эффективности производства, оборудования, технологий, а также купли-продажи товаров и услуг.

Роль цифровизации, пришедшей на смену компьютеризации и информатизации, в социально-экономическом развитии очень значительна. Период пандемии наглядно показал необходимость цифровизации повседневных задач и сферы услуг.

Несмотря на активные действия государства по цифровизации населения до пандемии коронавируса, во время всеобщей изоляции крайне остро встали вопросы получения услуг, прежде всего от государства. Ярким примером попытки цифровизации в Российской Федерации таких основополагающих услуг, как здравоохранение, оформление документации, транспортное обеспечение, культура и досуг и т.п., является портал «Госуслуги».

Если же рассматривать ситуацию в мире, необходимо прибегнуть к методу измерения цифровизи-

зации на международном уровне, а именно «индекс цифрового качества жизни», который представляет собой совокупность таких показателей, как доступность Интернета, его качество, цифровая инфраструктура, цифровая безопасность и показатель цифровизации по государству в целом.

Цифровой индекс – это совокупность глобальных цифровых стратегий и инициатив, направленных на защиту и расширение прав и возможностей потребителей. В быстро меняющемся мире, где цифровые технологии постоянно развиваются и разрушают барьеры, действительно важно делиться знаниями и идеями о том, как наилучшим образом проводить политику и практику для того, чтобы потребители цифрового мира могли доверять.

Цифровой индекс был профинансирован Федеральным министерством юстиции и защиты прав потребителей Германии (BMJV) и является ресурсом для политиков, бизнеса и гражданского общества, чтобы вдохновить их на разработку политики и практики, которые обеспечат всем преимущества от возможностей, предоставляемых цифровыми инновациями.

Службы Европейской комиссии отобрали различные показатели, разделенные на тематические группы, которые иллюстрируют некоторые ключевые аспекты европейского информационного общества (телекоммуникационный сектор, широкополосная связь, мобильная связь, использование интернета, интернет-услуги, электронное правительство, электронная торговля, электронный бизнес, навыки в области ИКТ, исследования и разработки). Эти показатели позволяют сравнивать прогресс по европейским странам, а также с течением времени (рис.3) [3]. Голубым цветом выделен индекс качества Интернета, красным – индекс человеческого капитала, зеленым – индекс доступности Интернета, фиолетовым – индекс интеграции цифровых технологий в общество, оранжевым – индекс цифровизации публичных сервисов.

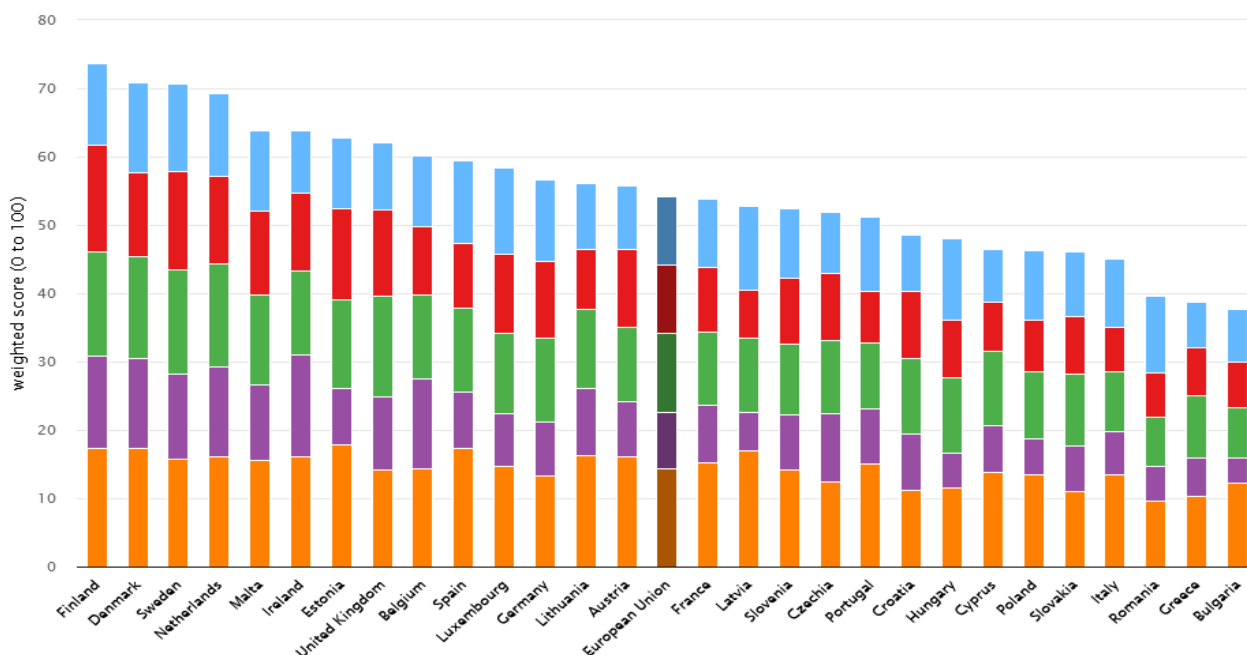


Рис. 3. Анализ показателей, составляющих индекс цифрового качества жизни по странам

На рисунке 3 показан рейтинг государств-членов по Индексу цифровой экономики и общества в 2020 году на основе данных за 2019 год. Финляндия, Швеция, Дания и Нидерланды имеют наиболее развитые цифровые экономики в ЕС, за которыми следуют Мальта, Ирландия и Эстония. Болгария, Греция, Румыния и Италия имеют самые низкие баллы по индексу.

Если рассматривать в этом контексте местное самоуправление – то это ближайший к населению институт демократии, позволяющий местному населению самостоятельно определять основы жизнедеятельности местного сообщества. Обычно активность и вовлеченность граждан в деятельность муниципальных органов определяет их позицию в жизни государства в целом. От эффективности управ-

ления муниципальных образований зависит, в том числе, и эффективность управления всей территорией Российской Федерации. Местное самоуправление также выступает основой для сотрудничества между институтами гражданского общества, различными организациями и муниципальными органами для совместного решения тех или иных вопросов.

Система муниципального управления позволяет учитывать, согласовывать и координировать интересы различных социальных групп, коммерческих организаций, некоммерческих объединений, обеспечивая наиболее полное удовлетворение политических, экономических, социальных, культурных и иных прав местного населения.

Предложение цифровых решений повседневных проблем во многих регионах страны превышает почти в два раза спрос на них, что свидетельствует о недостаточном вовлечении населения в социально-экономическую политику субъектов Российской Федерации. Несмотря на активные действия государства в отношении сокращения цифрового разрыва среди регионов, этого всё ещё недостаточно, из чего можно сделать вывод о необходимости принятия мер для повышения заинтересованности граждан в цифровизации. Анализируя действия правительства в отношении данной проблемы, можно отметить, что наиболее эффективными действиями стал принудительный переход на получение цифровых услуг путём запуска платформы «Госуслуги». Указ Президента «О социально-экономическом развитии регионов до 2030 года» также играет важную роль в переходе общества на электронные услуги. Однако, для решения проблемы цифрового разрыва регионов необходимо достаточное наполнение субъектов Российской Федерации цифровыми технологиями, что поможет привлечь дополнительную рабочую силу, повысить её качество, а также примерно приравнять спрос и предложение цифровых технологий по регионам. Успешной цифровизацию социально-экономической сферы жизни можно считать тогда, когда уровень спроса превысит уровень предложения [4].

Современный этап мирового экономического и социального развития характеризуется существенным влиянием на него цифровизации. Как новый тренд мирового общественного развития, который пришел на смену информатизации и компьютеризации, он характеризуется следующим — основан на цифровом представлении информации, которое в масштабах экономической и социальной жизни как отдельной страны, так и всего мира приводит к повышению эффективности экономики и улучшению качества жизни.

Исходя из приведённого выше анализа, можно заметить, что местному самоуправлению в Российской Федерации стоит перенять опыт иностранных муниципальных образований, чтобы повысить свою эффективность. Особенно важно увеличить долю участия граждан в решении вопросов местного назначения.

Обращая внимание на другие страны, можно констатировать, что благодаря почти прямой демократии в своих муниципальных образованиях, они смогли поднять уровень благосостояния граждан до невообразимых высот. У европейских стран с высокими показателями качества жизни населения ориентированность на благополучие граждан, а не на повышение данных показателей. Это позволяет им эффективно применять различные методы для решения каких-либо вопросов, а не рассчитывать на статистические прогнозы.

В заключение, можно отметить, что для России вопрос о местном самоуправлении остается открытым, так как многие проблемы, связанные с организацией данной власти ещё не решены. Цифровизация регионов является обязательным критерием оценки эффективности муниципальной политики, так как тренды современной жизни лежат в её основе. Можно сказать, что муниципальное управление в Российской Федерации всё-таки успешно функционирует, а дальнейшее развитие и улучшение системы местного самоуправления следует охарактеризовать как перспективную цель для страны в целом.

Список источников

1. Литвинцева Г. П., Шмаков А. В., Стукаленко Е. А., Петров С. П. Оценка цифровой составляющей качества жизни населения в регионах Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://te.sfedu.ru/evjur/data/2019/17_3.pdf (20.11.2021)

2. Индекс качества жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp (20.11.2021)
3. Индекс цифрового качества жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/digital-economy-and-society-index-desi-2020> (21.11.2021)
4. Портал государственных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.gosuslugi.ru/> (22.11.2021)

УДК 338.222; 332.1; 331.5

ОБОСНОВАНИЕ ПОДХОДА К ПОВЫЩЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

МАЛИКОВА ВАЛЕРИЯ ВАЛЕРЬЕВНА

аспирант,
Международный институт экономики менеджмента и информационных систем
Алтайского государственного университета,
г. Барнаул

Аннотация: статья посвящена обоснованию актуальности предложенного автором статьи подхода влияющих на успешную реализацию национальных проектов в Алтайском крае, который направлен на использование потенциала человеческого капитала специалистов предпенсионного возраста, роль которых на рынке труда после пенсионной реформы приобрела в крае особую актуальность. На основе анализа проведенного опроса студентов ведущих вузов края и руководителей предприятий, систематизации и аналитической обработки данных опроса дано обоснование предложенного подхода к использованию человеческого капитала предпенсионеров, разработаны рекомендации для реализации подхода на предприятиях края. Автором использованы методы графического представления, анкетирование и глубинное интервью, а при анализе данных системный комплексный подход, сочетающий методы анализа и синтеза.

Ключевые слова: национальный проект, человеческий капитал предпенсионеров, пенсионная реформа, пенсионный возраст, опыт работы по специальности, совмещение учёбы и работы студентами, трудоспособное население, специалисты предприятий, ротация кадров.

THE APPROACH SUBSTANTIATION TO THE IMPLEMENTATION EFFECTIVENESS INCREASING OF NATIONAL PROJECTS IN THE ALTAI TERRITORY

Malikova Valeria Valeryevna

Annotation: the article is devoted to the relevance approach substantiation proposed by the author of the article influencing on the successful implementation of national projects in the Altai Territory, which aims to using the human capital potential of pre-retirement agespecialists, whose role in the labor market after the pension reform has acquired special relevance in the region. Based on the conducted survey analysis of the leading universities students of the region and the heads of enterprises, systematization and analytical processing of survey data, the justification of the proposed approach to the use of pre-retirees human capital is given, recommendations for the approach implementation at the enterprises of the region are developed. The author used the graphical representation methods, questionnaires and in-depth interviews, and it was used a systematic integrated approach combining methods of analysis and synthesis for data analyzing.

Key words: national project, pre-retiree human capital, pension reform, retirement age, work experience in the specialty, students combination of study and work, able-bodied population, enterprises specialists, personnel rotation.

Одним из факторов, влияющим на выполнение национальных проектов, является повышение пенсионного возраста и необходимость эффективного использования человеческого капитала граждан края всех возрастных категорий. При этом важным ресурсом интеллектуального капитала региона является человеческий капитал предпенсионеров, которые появились на рынке труда в связи с увеличением пенсионного возраста в 2019 году. Эта категория граждан, которым до пенсии осталось 5 и менее лет до нового пенсионного возраста, с учетом переходного периода, и которые законодательно защищены от увольнения и, следовательно, продолжая занимать рабочие места, будет увеличивать общую численность занятых на рынке труда края и в этой половозрастной группе населения. К тому же, уже в 2019 году произошло изменение границ трудоспособного населения в сторону увеличения на один год, которые составили 16 -55 для женщин и 16 – 60 для мужчин (рис.1.).

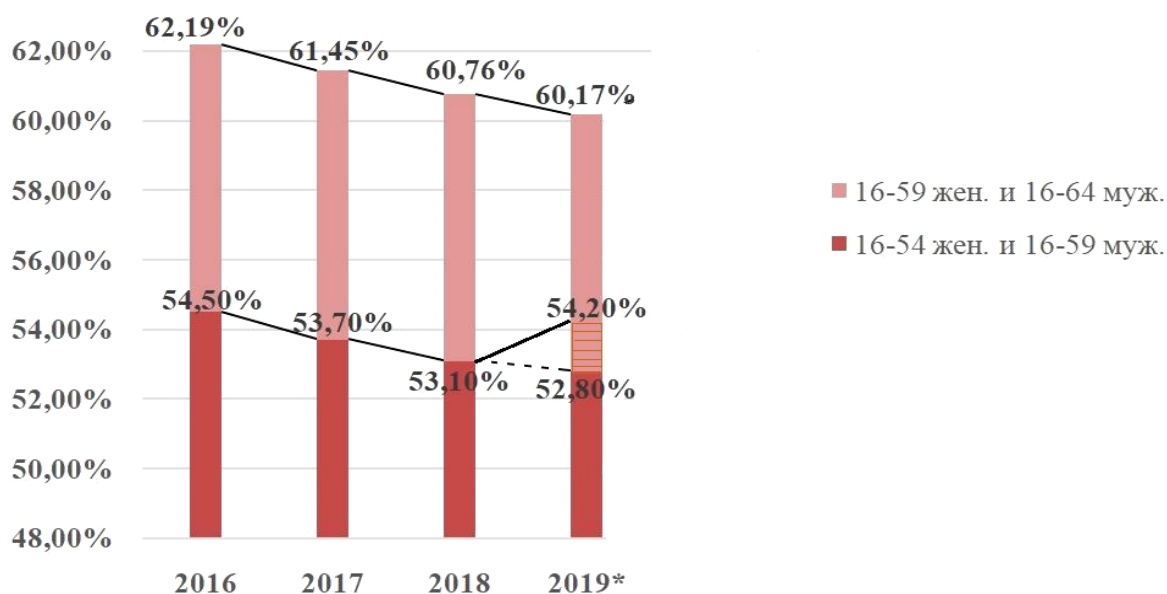


Рис. 1. Динамика изменения удельного веса возрастных групп населения, соответствующих трудоспособному населению и предпенсионерам в общей численности населения Алтайского края, %

Таким образом, численность трудоспособного населения в крае до 2019 года имела тенденцию к сокращению, а в 2019 году она изменилась, а удельный вес этой возрастной группы в общей численности жителей края увеличился до 54,2%, то есть увеличился на 1,3%. Это произошло, прежде всего, благодаря пополнению рынка труда предпенсионерами: мужчинами 60 лет и женщинами – 55 лет. В то же время без этой категории граждан численность трудоспособного населения в рамках прежних границ уменьшилась бы на 1,3 %.

Пенсионная реформа и прежде всего сохранение рабочих мест за предпенсионерами, отражается на структуре рынка труда, и с расширением возрастных границ трудоспособного населения будет все больше обострять проблему молодежной безработицы. Так, краевая статистика показывает увеличение безработицы среди выпускников с высшим образованием, которая в 2019 году составила 13,3%, при этом численность трудоспособного населения в этом же году увеличилась на 1,3% (в 2018 году она уменьшалась на 1,8%), а число занятых мужчин в возрастной группе 60 лет и старше увеличилось на 11,8% [1]. И это связано, прежде всего, с увеличением пенсионного возраста и тем, что специалисты предпенсионного возраста с высшим образованием продолжают занимать рабочие места, выполняя работу, которая, как правило, не требует физических нагрузок и крепкого здоровья. К тому же одной из причин молодежной безработицы является требования работодателей наличия опыта работы по специальности [2].

Учитывая сложившуюся демографическую ситуацию в Алтайском крае и то, что работники пред-

пенсионного возраста за время продолжительной трудовой деятельности обогатили свой человеческий капитал опытом, знаниями, квалификацией, максимально развили способности творческого мышления, приобрели деловые связи, но при этом имеют место ухудшение состояния их здоровья и снижение в связи с этим производительности, а так же трудности в освоении новых технологий [3, 4] предлагаем подход к решению этой проблемы, основанный на результатах научных исследований Алтайского государственного университета: взаимодействие работающих предпенсионеров со студентами, находящимися на начальной стадии накопления интеллектуального человеческого капитала, то есть совмещающих учебу и работу и обладающих хорошим здоровьем, будет способствовать дополнению и эффективному использованию их человеческих капиталов, то есть передаче молодежи накопленного за время трудовой деятельности интеллектуального и культурного человеческого капитала.

С целью обоснования предложенного подхода в мае – июне 2021 года с использованием онлайн технологий был проведен опрос среди студентов ведущих вузов края. Кроме того для изучения мнений руководителей предприятий к предложенному способу ротации кадров, а так же выявления в кадровой политике организаций изменений (как ответа на повышение пенсионного возраста) в отношении к использованию человеческого капитала предпенсионеров, с мая по сентябрь 2021 года был проведен так же опрос работодателей и специалистов организаций различных сфер бизнеса Алтайского края.

Учитывая, что глубинное интервью как качественный исследовательский метод достаточно гибкий, а наиболее эффективное его использование достигается в сочетании с другими методами опроса [5, 6], методология нашего исследования была основана на сочетании качественных и количественных методов сбора необходимой информации, обеспечивающих рассмотрение проблемы с учетом как с позиции студентов (для этого проведен массовый анкетный опрос и глубинное интервью), так и с точки зрения работодателя и специалистов предприятий (использован метод глубинного интервью с работодателями в сочетании со стандартизированным свободным опросом работодателей и специалистов).

Итак, опрос студентов показал, что *67,6% опрошенных работают или планируют работать (рис.2), при этом они испытывают трудности трудоустройства по специальности, а 70,6% опрошенных отметили, что работа со специалистами предпенсионного возраста является для них предпочтительной и они готовы оказывать предпенсионерам помощь в освоении онлайн технологий и волонтерскую помощь, что особенно важно в сложившейся эпидемиологической ситуации для сохранения их человеческого капитала.*

Наличие совмещения учебы и работы

395 ответов

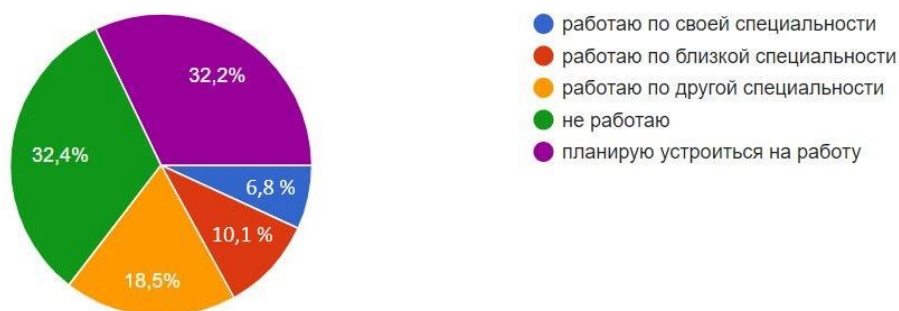


Рис. 2. Наличие совмещения учебы и работы студентами

Сбор данных о численности работников в возрастном разрезе велся по двадцати предприятиям края. В таблице 1 представлена информация по предприятиям, вошедшим в выборку и участвующим в исследованиях, то есть предприятиям руководители и специалисты которых приняли участие в интервьюировании и свободном опросе. Кроме того в таблице указаны данные по возрастному составу работающих и специалистов.

Таблица 1

Предприятия по видам деятельности, чьи руководители и специалисты приняли участие в интервьюировании

№ респондента	Специализация предприятия	Количество сотрудников (чел.)	Число сотрудников старше 50 лет (чел.)	Число сотрудников старше 50 лет с высшим образованием (чел.)
Обрабатывающие производства (промышленные предприятия)				
1	Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд.	1033	468 (45%)	93
2	Легкая промышленность (производство пряжи и ткани)	950	393 (41%)	59
3	Производство технических автоформованных термостойких изделий	405	99 (24,4%)	12
4	Производство продуктов питания	305	70 (23%)	38
5	Производство продуктов питания	72	8 (11%)	5
6	Переработка сельхоз продукции.	70	26(37%)	8
7	Производство кондитерских изделий	47	7 (15%)	0
Строительство				
8	Строительные работы, производство строительных материалов	97	62 (64%)	15
9	Производство строительных материалов	56	27 (48,2%)	11
10	Производство строительных материалов	13	10 (77%)	5
Здравоохранение, социальные и другие услуги				
11	Связь и экосистема цифровых сервисов	1000	12 (1,2%)	6
12	Оказание медицинских услуг	92	21 (23%)	12
13	Жилищно-коммунальные услуги	85	47 (55,3%)	13
14	Юридические и бухгалтерские услуги	27	3 (11%)	1
15	Жилищно-коммунальные услуги	14	3 (21,4%)	3
Торговля				
16	Торговля бытовой химией. Сеть магазинов	3037	148 (4,8%)	18
17	Торговля продуктов питания. Сеть магазинов	более 1000	60 (2%)	9
18	Торговля косметики.	350	3 (0,9%)	2
19	Торговля алкогольной продукции	114	36 (31,6%)	6
20	Торговля автомобилями и запчастей	90	20 (22,2%)	2

Опрос респондентов проводился в два этапа. На первом этапе глубинное интервью с руководителями имело форму непродолжительной личной или дистанционной беседы, носило ознакомительный характер изучаемой темы, респондентами высказывались мнения и пожелания по изучаемой проблеме, при этом ответы записывались (с их согласия) в текстовом формате и затем при необходимости уточнялись в онлайн сообщениях.

Затем на втором этапе с использованием стандартизированного свободного онлайн опроса, в письменном варианте уточнялись данные о предприятии и записывались ответы на поставленные вопросы, а при необходимости проводилось уточняющее дистанционное собеседование. Таким образом, такой способ проведения опроса позволил свести до минимума личный контакт с респондентами, что особо важно в условиях пандемии.

При анализе данных был использован системный комплексный подход, сочетающий методы анализа и синтеза, так как предприятия и организации являются сложными (многоэлементными) объектами исследования и их следует рассматривать как комплекс взаимосвязанных частей (подсистем)

единого целого, а не как механическое соединение каких-то разрозненных элементов [7]. Важность комплексного подхода в экономике обусловлена, прежде всего, и тем, что она по существу состоит из множества больших и малых систем (народное хозяйство – из отраслей, отрасли – из предприятий, рынок труда – из многих секторов, участников).

При этом результаты анализа в работе проиллюстрированы цитатами из интервью (анонимными, в исследовательских целях нескорректированными), а достоверность выводов обеспечивается выполнением следующих критериев: триангуляции (использование более одного источника данных по заданной теме); этического критерия (защита данных респондентов, уважение к их взглядам); коммуникативного критерия (глубокий диалог с людьми); обеспечение высокого уровня собственной осведомленности и знаний самих исследователей по изучаемой проблеме (консультации по текущим вопросам с опытными исследователями; специализирующимися на данной теме) и дополнительной проверкой исследовательских выводов.

Основываясь на результатах проведенных исследований можно сделать вывод, что работодатели испытывают трудности при замене квалифицированных специалистов предпенсионного возраста, так как наличие этой проблемы прослеживается в основном на промышленных предприятиях с большой численностью работников и где доля возрастных работников, в том числе и с высшим образованием, достаточно высока (таблица 1). Отслеживается наличие этой проблемы и в строительных организациях. Отмечается также, что специфика производства на этих предприятиях требует специалистов в основном экономических и инженерных специальностей со знанием особенностей производственных процессов. Именно руководители и специалисты этих предприятий края отмечают сложности при решении вопроса по подбору кадров, молодых, надежных и знающих специфику производства. Это отражается в следующих выражениях: «молодые люди после окончания высшего учебного заведения предпочитают трудиться не на промышленных предприятия, а в офисах, мало кто приходит на комбинат», «трудности есть, в первую очередь это связано с отсутствием подготовки специализированных кадров в Барнауле и в целом за Уралом, много тонкостей и деталей, новичков «отпугивают» достаточно тяжелые условия труда на предприятии и высокая степень ответственности».

Проблема же ротации кадров в организациях торговли, социальных и других услуг стоит не так остро, а в сети торговых организаций к тому же отмечается низкий процент работников старше 50 лет (менее 5%) и отсутствие кадровых проблем. Однако, по нашему мнению, торговые фирмы не достаточно отражают специфику рынка труда, сложившуюся в других сферах услуг и в производственном секторе.

Кроме того в процессе исследований мы получили возможность проанализировать мнения руководителей и специалистов предприятий к передаче специализированных знаний, навыков, культурных ценностей работников предпенсионного возраста студентам старших курсов при совмещении ими учебы и работы при специалистах – предпенсионерах и конкретные предложения о характере такого совмещения.

При этом проведенный опрос на двадцати предприятиях руководителей и специалистов края подтвердил, что на предприятиях связанных с производственными процессами существует проблема ротации кадров, которая состоит в том, что для замены квалифицированного специалиста предпенсионного возраста при выходе его на пенсию необходим работник с опытом работы в требуемой сфере, которого не так просто найти. При этом было отмечено, что наилучший вариант решения проблемы ротации кадров – выращивать своих специалистов, но создание такого резерва требует выбора из молодежи более способных и производительных, а так же определенных затрат.

К тому же для внедрения предложенного подхода разработан конкретный механизм выявления и оценки интеллектуального человеческого капитала предпенсионеров в виде методики, которая прошла апробацию на предприятиях края.

Важным фактором является и то, что предложенный подход носит предупредительный характер, а при сложившейся сложной демографической ситуации в регионе позволит сгладить возможные противоречия на рынке труда после пенсионной реформы.

Таким образом, результаты проведенных нами исследований подтвердили актуальность внедрения предложенного подхода к использованию потенциала человеческого капитала предпенсионеров, что,

несомненно, будет способствовать повышению эффективности реализации национальных проектов.

Для реализации предложенного подхода разработаны следующие рекомендации: провести оценку человеческого капитала специалистов предпенсионного возраста на предприятиях, участниках проекта; создать базу данных значимых для этих предприятий края специалистов предпенсионного возраста; при кадровых студенческих центрах в вузах края создать сайт для студентов, желающих совмещать учебу и работу при специалистах предпенсионного возраста; оказывать финансовую поддержку предприятиям по оплате труда студентов; создать организационный центр при региональном проектном офисе.

Ожидаемый эффект от использования человеческого капитала предпенсионеров согласно предложенного подхода создаст условия для получения студентами опыта работы по специальности (снижение безработицы выпускников вузов), при этом позволит предпенсионерам получить помощь в освоении онлайн технологий, а так же обеспечит закрепление студентов на предприятии (обеспечение ротации кадров и снижение миграции наиболее производительной молодежи), что, в конечном счете, повысит результативность реализации национальных проектов.

Список источников

1. Лобова С.В., Маликова В.В. Человеческий капитал предпенсионеров: подходы к решению проблем пенсионной реформы // Профессиональное образование и рынок труда. – 2021. – № 3(46). – С. 157-169.
2. Рощин С.Ю., Рудаков В.Н. Совмещение учебы и работы студентами российских вузов // Статистика и социология образования. – 2014. – №2. – С. 152 - 179.
3. Ярушев С.А. Становление и развитие карьеры как кадровая технология управления персоналом // Общество, экономика, управление. – 2018. – Том 3, – № 1. – С. 78-84.
4. Гимпельсон В.Е. Возраст и заработная плата: стилизованные факты и российские особенности // Экономический журнал ВШЭ. – 2019. – Т. 23. – № 2. – С. 185-237.
5. Едророва В.Н. Система методов в научных исследованиях / В.Н. Едророва, О.А. Овчаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 10(133). – С. 33-47.
6. Большаков Н. В. Сочетать, комбинировать, смешивать: качественные и количественные методы в современной исследовательской практике / Н.В. Большаков // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. – 2017. – № 3(139). – С. 21-29.
7. Ракитов А.И. Системный анализ и аналитические исследования: руководство для профессиональных аналитиков / А.И. Ракитов, Д.А. Бондяев, И.Б. Романов, С.В. Егерев, А.Ю. Щербаков; [отв. ред. А.И. Ракитов]. – М., – 2009. – 448 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 33

РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

МУКАЛИН АРСЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

Научный руководитель: Алябьева Елена Михайловна*к.э.н., доцент кафедры «Цифровая экономика и предпринимательство»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»*

Аннотация: научная статья посвящена проведению исследовательского анализа характеристики кадровой безопасности и ее роли при формировании системы экономической безопасности предприятия. В рамках статьи рассмотрены теоретические аспекты понятия «кадровая политика» предприятия. Проанализировано негативное влияние кризиса пандемии Covid-19 на эффективность кадровой политики предприятия и обеспечения ее безопасности. Предложен ряд мероприятий совершенствования кадровой политики предприятия с целью обеспечения кадровой и экономической безопасности.

Ключевые слова: кадровая безопасность, кадровая политика, управление кадрами, человеческий капитал, экономическая безопасность, кадры.

Mukalin Arseniy Alekseevich*Scientific adviser: Alyabyeva Elena Mikhailovna*

Annotation: the scientific article is devoted to the research analysis of the characteristics of personnel security and its practical role in the formation of the system of economic security of the enterprise. The relevance of the study is due to the fact that the effectiveness of management and development of human capital depends on the personnel security of an organization. The article examines the theoretical aspects of the concept of "personnel policy" of the enterprise. The negative impact of the Covid-19 pandemic crisis on the effectiveness of the organization's personnel policy and ensuring its safety has been analyzed. A number of measures have been proposed to improve the organization's personnel policy in order to ensure personnel and economic security.

Key words: personnel security, personnel policy, personnel management, human capital, economic security, personnel.

Современные предприятия экономики Российской Федерации включают в себя не сложные организационно-управленческие структуры. Управление их бизнесом происходит при помощи незначительного числа подразделений, отвечающих за свои функциональные обязанности. Такой департамент организации, как отдел работы с кадрами, как правило, включает в себя минимальное решение задач по подбору персоналу и оплате труда. Но, другие элементы управления человеческим капиталом остаются без внимания, что формирует неэффективную основу развития кадрового потенциала организации любой сферы экономической деятельности.

Если собственники предприятия имеют амбиции достигать интенсивных темпов развития и масштабирования своего бизнеса, то для этого необходимо решение острых вопросов, связанных с кадро-

вой политикой. Важно уделение большего объема внимания управленческого состава к тому, из каких трудовых ресурсов формируется профессиональная команда работников. Ведь анализируя основные показатели управления персоналом, как производительность труда, становится понятным, что от этого зависит вся эффективность бизнеса. Без тщательных процессов адаптации и развития персонала невозможно обеспечение роста конкурентоспособности самой организации. Человеческий капитал в 2021 году имеет еще большую материальную ценность, чем это было ранее. Данная тенденция будет продолжаться и далее.

Актуальность научного исследования обусловлена тем, что от кадровой безопасности предприятия зависит эффективность управления и развития человеческого капитала. По этой причине, целью статьи выступает исследовательский анализ характеристики кадровой безопасности и ее практической роли при формировании системы экономической безопасности предприятия.

Под понятием «кадровая безопасность» подразумевается процесс предотвращения отрицательных эффектов на экономическую безопасность предприятия благодаря устранению или понижению влияния рисков, которые относятся к кадрам, их интеллектуального потенциала и трудовыми отношениями [1, с. 219].

В основе кадровой безопасности лежит кадровая политика, а на рисунке 1 изображены основные ее задачи.

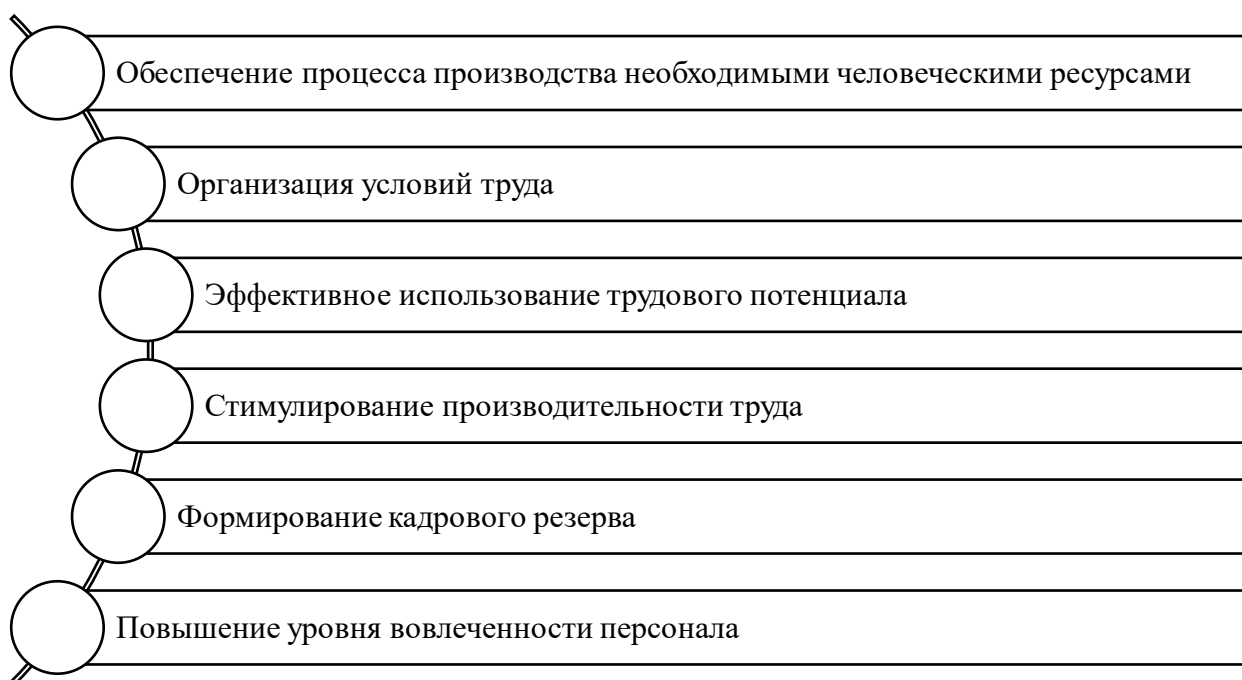


Рис. 1. Основные задачи кадровой политики предприятия [2; 3]

Поскольку роль кадровой безопасности крайне высокая при управлении экономической эффективности производственной деятельности организации, то значит и проблемы, формирующиеся внутри нее, воздействуют на остальные бизнес-процессы.

В условиях кризиса пандемии проблемы обеспечения кадровой безопасности в российских организациях увеличились в актуальности, что обусловлено следующими факторами:

1. Нарушение прежних трендов на рынке труда.
 2. Ухудшение экономической конъюнктуры.
 3. Антикризисные решения управления предприятиями формируют падение спроса на трудовые ресурсы.
 4. Изменение финансового состояния субъектов бизнеса.
- Исходя из этого, формируются следующие негативные процессы развития кадровой политики

предприятий:

- ухудшается структура оплаты труда персонала за выполненную работу, ключевые показатели эффективности, как плановые результаты начинают завышаться к возможностям сотрудников;
- ухудшаются условия труда и обеспечения качеством рабочего места персонала на производстве;
- ухудшается процедура отбора и подбора кандидатов на свободные вакансии;
- происходит резкий процесс увольнения персонала без весомых причин (с целью финансовой оптимизации затрат на фонд оплаты труда).

С учетом наличия данных проблем, необходимо предложить следующий ряд мероприятий, направленных на обеспечение кадровой безопасности предприятий [4, с. 57]:

- необходимо привлечение молодых специалистов, позволяющих снизить размеры затрат на фонд оплаты труда;
- необходимо применение механизма наставничества для поддержания корпоративного духа рабочего персонала;
- в случае снижения оплаты труда, необходимо изменения основной части, а к системе бонусов добавить дополнительные критерии, которые, в случае финансового успеха предприятия, будут перекрывать сокращения зарплаты.

Таким образом, подводя итоги статьи, приходим к следующим выводам, а именно:

1. Кадровая безопасность играет важнейшую практическую роль при обеспечении экономической безопасности предприятий.
2. Задачами кадровой политики предприятия является организация труда и использование трудового потенциала сотрудников.
3. Из-за кризиса пандемии кадровая безопасность организаций столкнулась с рядом актуальных проблем.
4. По этой причине, необходимо применение мероприятий совершенствования кадровой политики благодаря чему происходит обеспечение кадровой безопасности предприятия. Это создает фундамент для устойчивого развития и повышения уровня конкурентоспособности бизнеса.

Список источников

1. Аслаханова С.А., Ильясова К.Х. Кадровая безопасность как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия // Вестник научной мысли. 2020. № 3. С. 217-222.
2. Коробкина М.А. Кадровые технологии в практике управления персоналом организации // Вестник Восточно-Сибирской открытой академии. – 2014. – № 12.
3. Беседин А.В. Сущность и задачи кадровой политики // Молодой ученый. 2018. № 52 (238). С. 97-98.
4. Омаријева З.Х. Проблемы формирования эффективной кадровой политики предприятия // Вопросы структуризации экономики. 2018. № 4.

© А.А.Мукалин, 2021

УДК 658.81

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ЗАТРАТАМИ

САБЛИНА ВИОЛЕТТА АЛЕКСЕЕВНА,

магистрант

ЧУБ МАРГАРИТА ВЛАДИМИРОВНА

канд.экон.наук, доцент

Волгоградский институт управления - филиал РАНХиГС при Президенте РФ

Аннотация: в представленной статье описана необходимость осуществления контроля эффективности управления логистическими затратами, выделены мероприятия и этапы по осуществлению контроля эффективности логистической системы коммерческих организаций, а также выявлены показатели качества контроля управления логистической системой.

Ключевые слова: логистика, логистические затраты, управление логистической системой, контроль, торговля, производительность.

DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR MONITORING THE EFFECTIVENESS OF LOGISTICS COST MANAGEMENT

Sablina Violetta Alekseevna,
Chub Margarita Vladimirovna

Abstract: the presented article describes the need to monitor the effectiveness of logistics cost management, highlights the activities and stages for monitoring the effectiveness of the logistics system of commercial organizations, and also identifies quality indicators of logistics system management control.

Key words: logistics, logistics costs, logistics system management, control, trade, productivity.

Логистические затраты составляют весомую долю затрат исследуемых компаний, причинами которых становятся высокие экспедиционные затраты, большая численность работников в отделе логистики, большое число мелких заказов, слабая организация работ, удаленные пункты назначения отгрузок, а также длительное оформление документов. Данные недостатки логистических систем исследуемых организаций на уровне бухгалтерского учёта не позволяют в полной мере учитывать, выявлять, анализировать и оптимизировать логистические затраты.

Для осуществления централизованного управления логистическими затратами коммерческие организации нуждаются в контроле эффективности управления логистическими затратами. Процесс контроля отслеживает ход выполнения принятых управленческих решений и оценки достигнутых результатов в ходе их выполнения. При помощи контроля эффективности управления логистическими затратами руководитель коммерческой организации определяет правильность своих решений и устанавливает потребность в их корректировке.

Контроль эффективности управления логистическими затратами помогает повысить эффективность функционирования всей логистической системы, в том числе сокращение интервала времени между приобретением сырья, материалов и полуфабрикатов, поставкой готовой продукции покупателем.

лю, уменьшению материальных запасов, а также к ускорению процесса получения информации, повышению уровня сервиса, увеличения отношения прибыли от продаж к инвестированному капиталу, уменьшению издержек и увеличению доли компании на рынке [1].

Выделим мероприятия по методике контроля эффективности управления логистическими затратами:

- определение потребности в контроле управления логистическими затратами;
- выбор основной приоритетной цели, например, снижение логистических затрат, повышение показателей эффективности логистических операций, увеличение скорости логистических операций и др.;
- получение качественной информации о результатах проделанной работы на регулярной основе;
- сравнение полученных данных о результатах проделанной работы с установленными нормами на регулярной основе;
- оптимизация поставок готовой продукции по времени и месту отгрузки;
- повышение квалификации логистического персонала;
- определение мероприятий регулирующего воздействия по устранению причин неудовлетворительного качества логистических мероприятий с помощью системы штрафов;
- оценка достигнутых результатов с помощью системы контроля эффективности управления логистическими затратами.

Выбор цели и сбор информации предоставляет важный аспект, на основании которого делается вывод об эффективности логистической системы. Если, например, перед организацией стоит цель в сжатые сроки максимально повысить скорость продвижения материального потока, то следует измерять скорость и не учитывать производительность; если же поставлена цель – минимизировать затраты, то необходимо использовать различные показатели затрат и в меньшей степени брать во внимание загруженность логистической системы предприятия. Использование показателей по иному принципу может привести к некачественному обслуживанию потребителей, их потере; к форс-мажорным ситуациям и повреждению логистической системы [2, с. 48].

Контроль эффективности управления логистическими затратами осуществляется на всех этапах функционирования логистической системы:

- на этапе осуществления закупок, выбора поставщика;
- на этапе складирования и хранения;
- на этапе планирования производства;
- на этапе распределения и сбыта продукции;
- на этапе обслуживания заказов потребителей;
- на этапе снабжения;
- на этапе транспортного обеспечения.

Необходимость контроля на всех этапах функционирования логистической системы обусловлена повышением логистических затрат в случае возникновения расхождений с оптимальным процессом работы логистической системы. Контроль способствует повышению качества работы всей логистической системы и её эффективности [3, с. 417].

Качество и эффективность текущей системы контроля эффективности управления логистическими затратами характеризуется:

- надежной логистической системой;
- бесперебойной и своевременной работой логистической системы на всех этапах при минимальном уровне логистических затрат;
- высококвалифицированными специалистами.

Если логистическая система обеспечивает 95% общего объема поставок с требуемым уровнем качества и выполнением поставленных целей, то такую логистическую систему будем считать надеж-

ной. При уровне качественных поставок ниже 75% будем считать, что логистическая система функционирует неудовлетворительно.

Таким образом, разработанная методика по осуществлению контроля эффективности управления логистическими затратами включает в себя следующие мероприятия: определение потребности в контроле управления логистическими затратами; выбор основной приоритетной цели; получение качественной информации о результатах проделанной работы и её сравнение во времени на регулярной основе; оптимизация поставок готовой продукции по времени и месту отгрузки; повышение квалификации логистического персонала; определение мероприятий регулирующего воздействия по устранению причин неудовлетворительного качества логистических мероприятий с помощью системы штрафов; а также оценка достигнутых результатов. При осуществлении контроля эффективности управления логистическими затратами снижается объем логистических затрат и повышается уровень надежности логистической системы обусловленный обеспечением 75-95% общего объема поставок с требуемым уровнем качества и выполнением поставленных целей и задач.

Список источников

1. Основы контроля и оценки эффективности функционирования логистических систем и операций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://spravochnick.ru/logistika/osnovy_kontrolya_i_ocenki_effektivnosti_funkcionirovaniya_logisticheskikh_sistem_i_operacij/ (28.11.2021)
2. Логистика. Основы планирования и оценки эффективности логистических систем: учеб. пособие / А.А. Яшин, М.Л. Ряшко. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014. – 52 с.
3. Механизмы внутреннего контроля логистических затрат экономических субъектов / О.В. Шнайдер, В.В. Шнайдер, Д.В. Гаврилов. – Азимут научных исследований: Экономика и управление. – 2020. – С. 414-418.

УДК 332.02

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ»: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРАКТИК

АНУФРИЕВА АЛЁНА АЛЕКСЕЕВНА,магистрант 2 курса программы «Управление проектами и программами»
Институт государственной службы и управления РАНХиГС;**ТРЕТЬЯКОВ НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ**магистрант 2 курса программы «Управление проектами»
Факультет экономических и социальных наук РАНХиГС

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием малого и среднего предпринимательства. Внимание акцентируется на факторах и условиях, способствующих развитию предпринимательства в региональном контексте, проведен сравнительный анализ Самарской и Нижегородской областей.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, предпринимательство, национальный проект, субъекты малого и среднего предпринимательства, государственная политика, государственная поддержка предпринимательства.

IMPLEMENTATION OF THE NATIONAL PROJECT "SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP AND SUPPORT FOR INDIVIDUAL ENTREPRENEURIAL INITIATIVE": COMPARATIVE ANALYSIS OF REGIONAL PRACTICES

**Anufrieva A.A.,
Tretyakov N. A.**

Abstract: The article discusses issues related to the development of small and medium-sized businesses. Attention is focused on the factors and conditions that contribute to the development of entrepreneurship in the regional context, a comparative analysis of the Samara and Nizhny Novgorod regions is carried out.

Key words: socio-economic development, entrepreneurship, national project, small and medium-sized businesses, state policy, state support for entrepreneurship.

Предпринимательство в социально-экономическом пространстве играет ключевую роль, связанную с реализацией важнейших социальных и экономических функций. Развитие малого и среднего бизнеса сказывается положительно на решении многих проблем. Среди них можно выделить:

повышение экономической активности населения, создание новых рабочих мест, привлечение инвестиций. В этой связи в национальных приоритетах социально-экономического развития России именно формирование и развитие предпринимательской среды играет ключевую роль на протяжении уже нескольких десятилетий.

Малое и среднее предпринимательство является важным актором, определяющим вектор социально-экономического развития государства, основанным на большой доле предприятий с малым количеством сотрудников. И чтобы назвать рыночную экономику РФ положительной количество субъектов малого и среднего бизнеса в ней должно быть на высоком уровне. Число субъектов малого и среднего бизнеса (юридических лиц) на 100 человек населения в РФ составляет 2,0, в Германии 2,9, в Италии 6,1. Доля работников в секторе малого и среднего бизнеса (юридических лиц) в России 18,9%, в Германии 62,9%, в Италии 78,6% [1]. Основная часть малого и среднего предпринимательства (41 %) в России работает в области оптовой и розничной торговли. Обрабатывающие производства в структуре малого и среднего предпринимательства занимают не более 7 %, дают не более 10 % оборота, что не соответствует структуре в развитых странах.

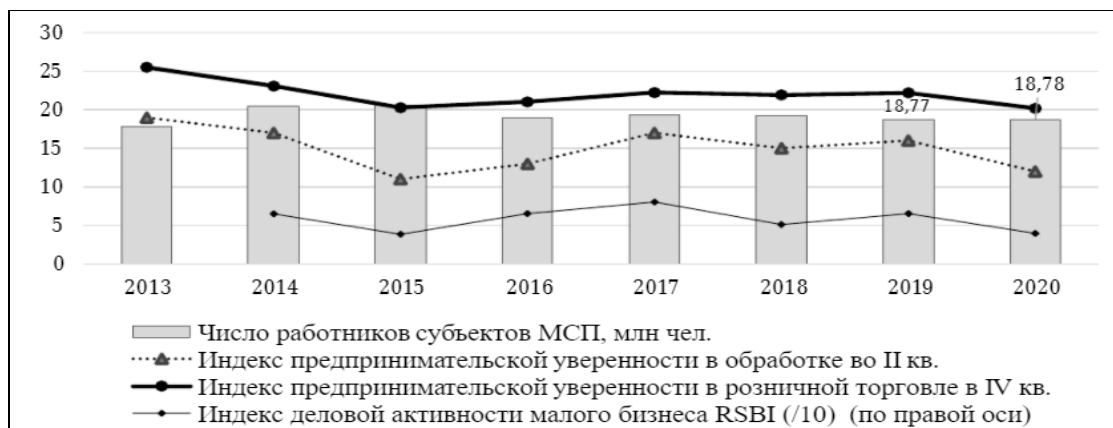


Рис. 1. Динамика численности, индексы предпринимательской уверенности и активности

В 2020 г. уверенность предпринимателей и деловая активность малого бизнеса снизились до уровня, наблюдавшихся в 2015 г. [2].

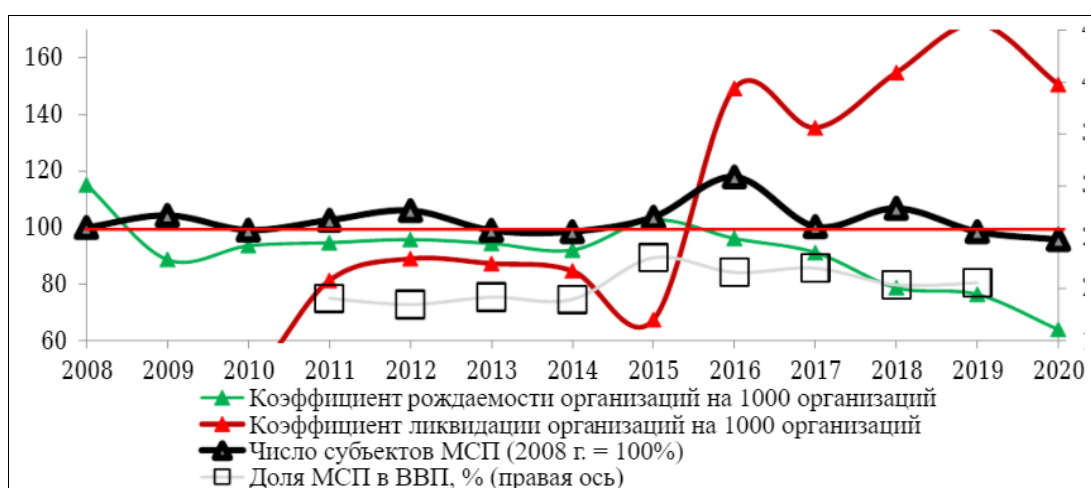


Рис. 2. Число субъектов МСП, доля в ВВП, коэффициенты рождаемости и ликвидации

Пандемия серьезно ударила по малому и среднему бизнесу. Негативные последствия затронули порядка 4,17 млн. компаний сектора МСП от общего числа 6,05 млн. В условиях карантина не работало 56,1 % компаний.

По данным опросов, проведенных Уполномоченным по правам предпринимателей, в 2020 году

падение спроса коснулось 80 % компаний. До настоящего момента спрос не восстановился у 52,6 % компаний. Расчеты индекса роста МСП в региональном разрезе показывают, что положительная динамика МСП в I квартале 2021 года по сравнению с IV кварталом 2020 года наблюдалась в меньшинстве регионов.

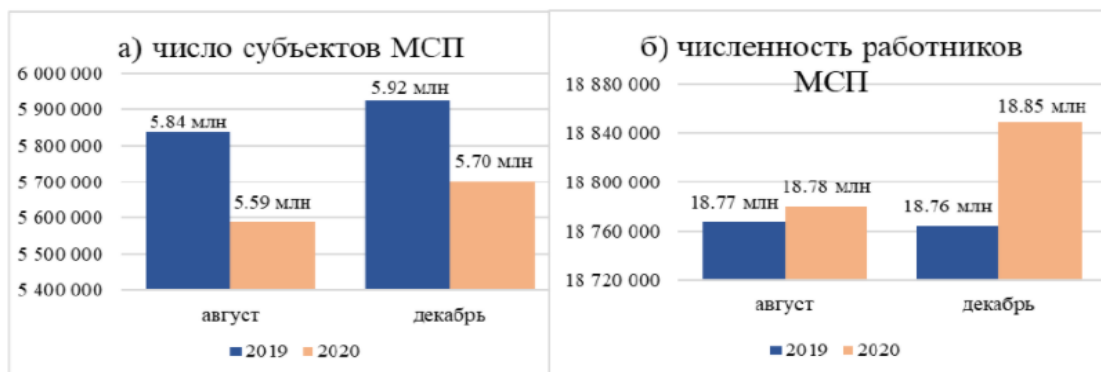


Рис. 3. Число субъектов МСП и численность работников

В течение 2020 года государственную поддержку, предусмотренную для субъектов малого и среднего предпринимательства, получили 42 % предпринимателей. 45,3 % компаний не смогли воспользоваться никакими мерами поддержки [3]. Главными мерами, которые, по мнению предпринимателей, могут способствовать росту экономики, являются: снижение налоговой нагрузки на предприятия; ограничение роста тарифов на услуги инфраструктурных и сырьевых монополий; снижение административного давления на бизнес.

В настоящее время малый и средний бизнес поддерживается на всех уровнях системы государственного управления [4]. Система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства представляет собой «систему экономического, правового, социального и организационного обеспечения государством среды для эффективного, устойчивого его развития» [5]. Принципиальным моментом в развитии малого и среднего предпринимательства в России является национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Молчан А.С. справедливо подчёркивает, что «эффективные результаты в развитии предпринимательства могут быть достигнуты только коллективными, совместными усилиями федеральных, региональных, местных органов власти и общественными организациями путем создания инфраструктуры поддержки бизнеса, обеспечивая консультации, содействие и обучение, а также информацию о деловых возможностях в других регионах России и международные контакты» [6].

Приволжский федеральный округ занимает весомое место в экономике Российской Федерации. ПФО является одним из крупнейших в Российской Федерации, вторым по численности населения после Центрального. В его состав входят 14 регионов – 6 республик (Башкортостан, Марий-Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртия, Чувашия), Пермский край и 7 областей (Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Самарская, Саратовская, Ульяновская). Центр округа – город Нижний Новгород. Округ характеризуется серьезным производственным потенциалом, примерно четвертая часть промышленного производства России расположена на территории округа, 85 % предприятий РФ автомобильной и 65 % авиастроительной промышленности, 40 % нефтехимических производств, 30 % российских производств оборонно-промышленного комплекса сосредоточено именно в Приволжском федеральном округе [7].

Темпы экономического роста субъектов Российской Федерации, входящих в Приволжский федеральный округ, за исключением Республики Татарстан, были ниже средних по стране, что связано с непреодоленным спадом в обрабатывающих отраслях и замедленным ростом постиндустриальной экономики крупных агломераций из-за недостатка инвестиций. В экономике округа преобладают фондоемкие и материалоемкие отрасли с высокой зависимостью от конъюнктуры сырьевых рынков. По мнению исследователей, в Приволжском федеральном округе наблюдается территориальная поляри-

зация, большая дифференциация городов-миллионников [8], усиливается социальное расслоение регионов, наряду с оттоком в столичные города усиливается внутренняя конкуренция за обладание ресурсами на территории округа [9].

В 2020 году социально-экономическое развитие Самарской области, как и в целом по Российской Федерации, определяется негативным влиянием санитарно-эпидемиологической обстановки, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Введенные весной текущего года ограничительные меры для борьбы с эпидемией (переход на удаленную работу и обучение, введение режима нерабочих дней с конца марта по середину мая 2020 года, прекращение или ограничение работы предприятий и организаций) привели к снижению экономической активности в регионе. Наиболее пострадавшими в данной ситуации оказались отрасли, ориентированные на потребительский рынок. Снижение деловой активности стало определяющим фактором сокращения реальных доходов населения, что ограничило платежеспособный спрос. Экономическая ситуация в регионе также усугубилась ухудшением внешнеэкономических условий, обусловленным снижением темпов роста мировой экономики, высокой волатильностью на фондовых рынках, ослаблением курса национальной валюты, падением цен на энергоресурсы.

Ситуация, сложившаяся в результате распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19), создала существенные проблемы для малого и среднего бизнеса. За девять месяцев 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) снизилось на 6,8% и составило 122 638 СМСП, из них 15 771 СМСП (12,8% от общего количества) – вновь созданные, то есть осуществляющие деятельность менее одного года. По количеству СМСП Самарская область занимает 2-е место в ПФО. За девять месяцев 2020 года среднесписочная численность занятых у СМСП составила 376,3 тыс. человек, что меньше значения показателя за аналогичный период прошлого года на 0,8%. Налоговые поступления от ведения предпринимательской деятельности в консолидированный бюджет региона сократились на 3,3% и составили 7051,2 млн. рублей. В структуре малого предпринимательства увеличилась доля индивидуальных предпринимателей при уменьшении доли юридических лиц, что во многом свидетельствует о стремлении использовать налоговые преимущества регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

С целью поддержки СМСП в условиях неблагоприятной экономической ситуации, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19), в Самарской области принят пакет антикризисных мер.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ»



Рис. 4. Региональные составляющие и ожидаемые результаты федеральных проектов

Самарская область активно взаимодействует с федеральными институтами развития. По состоянию на 01.10.2020 в Самарской области зарегистрировано 28 647 самозанятых граждан. В 2020 году по сравнению с предыдущим годом ожидается снижение количества СМСП на 6,9% до 122 тыс. единиц. При этом среднесписочная численность работников, занятых у СМСП (без внешних совместителей), снизится на 2 тыс. человек до 376 тыс. человек, оборот средних и малых предприятий составит 1190 млрд. рублей (рост относительно 2019 года 101,4% в текущих ценах).

В Нижегородской области введение ограничительных мер в связи с распространением коронавирусной инфекции привели к закрытию около 30% экономики Нижегородской области. Для оперативной и эффективной работы по реализации инвестиционных проектов на региональном и местном уровнях учрежден институт инвестиционных уполномоченных. Работа института инвестиционных уполномоченных направлена на снижение административных барьеров и временных издержек инвестора за счет ежедневного контроля и вовлеченности в проект, созданы дополнительные звенья инфраструктуры поддержки предпринимателей. В регионе функционирует центр «Мой бизнес», который является «единым окном» для малого и среднего бизнеса и заменяет обращения почти в 40 федеральных и региональных ведомств. Подобные окна уже работают в 31 муниципальном образовании.

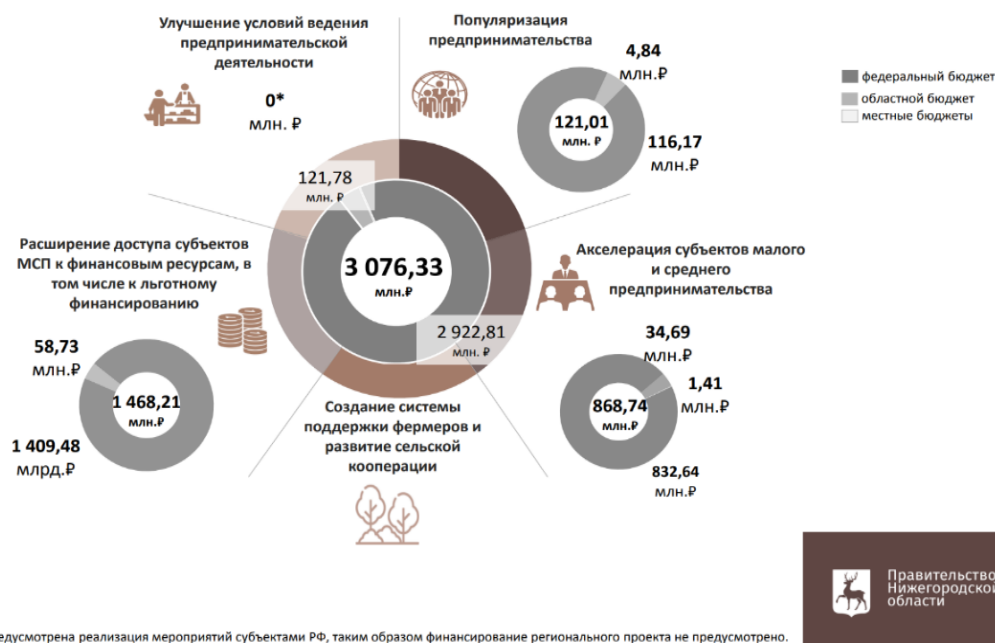


Рис. 5. Участие Нижегородской области в реализации национального проекта

Формирование предпринимательской среды в условиях социально-экономических трансформаций рассматривается как многомерный, сложноструктурируемый социально-экономический процесс, сопряженный с созданием новых социально-экономических связей и их кристаллизацию в особые социокультурные и организационно-коммуникативные структуры.

Инновационный тип развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, поскольку именно предпринимательство является основной движущей силой экономического развития.

Список источников

1. Данные исследования Института экономики и роста им. Столыпина П.А. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/>
2. Общество и пандемия: опыт и уроки борьбы с COVID-19 в России. — М., 2020

3. Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей. Доклад Президенту РФ - 2020// http://doklad.ombudsmanbiz.ru/doklad_2020.html
4. Левченко К.А., Епанчинцев В.Ю. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации / К.А. Левченко, В.Ю. Епанчинцев // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. - 2018. - №1 (12). - С. 25-27
5. Матюнина И.В., Латкин А.И. Государственная политика поддержки малого предпринимательства: основные принципы, направления и формы // Вестник ТГЭУ. - 1999. - №4. - С. 41-44
6. Молчан А.С. Государственная поддержка субъектов регионального предпринимательства как фактор экономического регулирования развития деловой среды региона // Научные труды КубГТУ. 2015. № 2. С. 1–17.
7. Официальный сайт полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://pfo.gov.ru/district/>
8. Манаева И.В. Особенности размещения и роста городов Приволжского федерального округа // Вопросы территориального развития. 2017. №3 (38).
9. Овчинников В.Н. Факторы бедности и доходного неравенства в Приволжском федеральном округе // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16, № 11. – С. 2044 – 2058.

УДК 338

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

КОМАРОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,
БАРАНОВСКИЙ АРТЕМ ЮРЬЕВИЧ,
ВИХАРЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Магистранты
ВГТУ «Воронежский государственный технический университет»

Аннотация. В данной статье рассматриваются методики оценки эффективности инвестиционных проектов в промышленности. Описаны долгосрочные перспективы и стратегические цели развития российской экономики. Обосновано внедрение инвестиционных проектов в различных областях экономики предпринимательства и их влияние на различные сферы экономики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленное предприятие, модель, функциональная зависимость, инновационный цикл, промышленность, инвестиции, анализ.

FINANCIAL PERFORMANCE ASSESSMENT INVESTMENT PROJECTS

Komarov Alexander Sergeevich,
Baranovsky Artem Yurievich,
Vikharev Sergey Alexandrovich

Annotation. This article discusses the methods of evaluating the effectiveness of investment projects in industry. The long-term prospects and strategic goals of the development of the Russian economy are described. The introduction of investment projects in various areas of the business economy and their impact on various sectors of the economy is substantiated.

Key words: innovation activity, industrial enterprise, model, functional dependence, innovation cycle, industry, investment, analysis.

Российская Федерация имеет цель реализовывать свои долгосрочные приоритеты и стратегические цели в сфере экономики, что позволит повысить конкурентоспособность за рубежом и укрепить свои позиции на мировом рынке. В текущее время такое возможно только при условии активной модернизации большинства своих производственных отраслей и промышленных мощностей. Как пример возьмем одну из основных отраслей промышленности в России – нефтеперерабатывающую. Для выхода на европейский уровень качества топлив, необходимо инвестировать значительные средства, которые будут направлены на модернизацию существующих и открытие новых производств [1, с. 76].

Такие проекты потребуют значительных инвестиций на каждой своей стадии. Для привлечения и управления этими финансами, которые необходимы для реализации проекта, необходимо тщательное планирование внедрения этих инвестиций. В ходе планирования необходимо учесть все последствия для предприятия, как положительные, так и негативные.

Финансовая оценка инвестиционных проектов – это ключевой этап инвестирования, который позволяет принять решение о необходимости инвестирования и о необходимом количестве финансов [2, с. 122]. Данное исследование во многом определит направление развития предприятия.

Несмотря на большую важность данной темы, большой ряд вопросов недостаточно исследован.

Это касается, прежде всего, усиления финансовой составляющей эффективности инвестиционных проектов; определения форм финансового стимулирования реализации инвестиционных проектов в отдельных отраслях; разработки методологии финансовой оценки инвестиционных проектов, обеспечивающей приоритетные макроэкономические и стратегические интересы.

Оценка эффективности инвестиционного проекта – это базовое понятие, необходимое для оценки и анализа инвестиций. Данная оценка помогает принять решение о внедрении такого проекта. Анализ иностранной литературы на экономические темы дал возможность более конкретно сформулировать определение термина «инвестиционный проект». Это проект, который предлагает оптимальный план вложения инвестиционных средств в долгосрочном периоде приводящий к реализации целей участников проекта. Значение эффективности инвестиционного проекта имеет огромное значение в распределении и планировании бюджета предприятия.

Финансовая оценка инвестиционного проекта – это процесс, который определяет возможность инвестиционного проекта генерировать денежные потоки, которые в свою очередь способствуют достижению целей участников проекта.

К показателям финансовой оценки инвестиционных проектов относятся: чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV), скорректированный дисконтированный доход (Adjusted Present Value, APV), внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR), модифицированная внутренняя норма доходности (Modified Internal Rate of Return, MIRR), срок окупаемости (Payback Period, PP), дисконтированный срок окупаемости (Discounted Payback Period, DPP), индекс прибыльности (Profitability Index, PI), учетная норма доходности (Accounting Rate of Return, ARR) [3, с. 267].

В последние годы в России инвестиционный анализ проводится на все более высоком уровне, а оценка проектов все лучше, тем актуальней становится правильный расчет всех будущих финансовых потоков. Использование финансовых потоков в оценке инвестирования, обусловлено тем, что позволяет определить поступление и отток средств во времени, определить их реальную экономическую стоимость. В данной статье денежные потоки характеризуют как оттоки, так и притоки финансовых средств, возникающие на каждом этапе проекта. Реальная же стоимость этих потоков определяется при помощи дисконтирования.

Можно классифицировать и рассматривать эффективность инвестиционных проектов по некоторым критериям [4, с. 55]:

Экономическая – отвечает за определение добавленной стоимости в экономике, развитие национальных производств, развитие и внедрение инноваций.

Бюджетная – рассматривает положительные поступления в бюджет, повышение уровня налоговых поступлений, рациональность использования бюджетных средств.

Финансовая – рассматривает финансовые потоки, определяет повышение стоимости компании, увеличение капитала, окупаемость и возврат инвестиций, получение прибыли.

Рыночная – повышение конкурентоспособности, выход на европейские рынки, увеличение объема производства.

Инновационная – внедрение инноваций, повышение энергоэффективности предприятия, использование современных технологий.

Общественная – создание новых рабочих мест, улучшение условий труда.

Экологическая – снижение уровня выбросов предприятия, энергоэффективность, использование альтернативной энергетики.

При планировании инвестиционного проекта стоит обратить внимание на различные виды стимулирования таких проектов [5, с. 321].

Во-первых, это налоговые стимулы, во многих отраслях промышленности достаточно высокая налоговая нагрузка, и в тех случаях, когда есть возможность получить налоговые льготы, необходимо их учесть при планировании.

Во-вторых, при помощи облигаций возможно привлечь широкий круг инвесторов, данный шаг позволяет достаточно быстро и без длительных и затратных процессов привлечь средства на реализацию проекта.

В результате проведенных исследований был разработан алгоритм интегрированной финансовой оценки предприятия. При стандартном подходе отсутствует взаимосвязь между техническими данными проекта и финансовыми в момент планирования, такой подход показывает свою неэффективность в оценке. Сложившаяся ситуация требует разработки унифицированного алгоритма оценки проектов.

Изначально составляется технологическая схема и предварительные ожидания финансовых потоков, при этом в том случае, если финансовая эффективность проекта оказывается ниже ожидаемой, дополнительно закладывают увеличение мощности производства, в первую очередь за счет увеличения выпуска продукции, либо за счет ввода нового вида продукции, имеющего аналогичную технологию производства с основной продукцией. Определяется точка, в которой общая мощность производства всей продукции, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю, т.е. точка безубыточности. Стоит помнить, что при дополнительном увеличении мощности необходимо учитывать увеличение первоначальных инвестиций. Затем определяется необходимый итоговый объем инвестиций для заданной производительной мощности предприятия. В итоге финансовая оценка проекта происходит в тесном взаимодействии между технологическими схемами и финансовыми расчетами, а не отдельно.

В результате исследования составлен список факторов, которые наиболее активно влияют на эффективность инвестиционных проектов на предприятии.

При определенных условиях мощность производства и выход продукции прямо связаны с величиной выручки от реализации продукта. А выручка это один из основных элементов прибыли от инвестиций. Мощность в свою очередь влияет и на количество инвестиционных вложений в проект.

Для увеличения потребителей продукции может быть выгодно разнообразить выпускаемую продукцию, что позволит увеличить внутреннюю норму доходности и поднять чистый дисконтированный доход.

Для некоторых предприятий имеет смысл создать собственную сырьевую базу, что в свою очередь так же позволит поднять чистый дисконтированный доход и внутреннюю норму доходности.

При производстве побочных продуктов их так же необходимо использовать в производстве или продавать, что повысит денежные поступления от инвестиций, и практически не поднимет уровень затрат на производство.

Минимизация сроков окупаемости проекта, во многом зависит от успешного анализа эффективности. Так же немаловажным фактором будут оптимизация технологии, наличие собственной материальной базы, ускоренный выход на максимальную запланированную производственную мощность, повышение общего качества выпускаемой продукции.

Список источников

1. Основы инвестиционного менеджмента в 2-х т. Т. 1 (Бланк И.А.) Изд. 3-е, стереотип. Издательство: Ника-Центр, Омега-Л – 2008. – 662с.
2. Финансовая политика компании Уч. пос. для вузов (Слепов В.А., Громова Е.И., Кери И.Т.) Издательство: Экномистъ – 2008. – 288с.
3. Книга Основы финансового менеджмента. Автор: Ван Хорн Дж.К., Вахович мл. Дж. М. Издательство: Диалектика – 2020. – 1056с.
4. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 4-е изд., переработанное и дополненное. Автор: Ример Мир Иосифович. Издательство: "Издательский дом ""Питер"" – 2021. – 432с.
5. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Автор: Лимитовский Михаил Александрович. Издательство: Юрайт – 2011. – 486с.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338.36

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КОМАРОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ,
БАРАНОВСКИЙ АРТЕМ ЮРЬЕВИЧ,
ВИХАРЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Магистранты
ВГТУ «Воронежский государственный технический университет»

Аннотация. В данной статье рассматривается введение инноваций и их влияние на экономическую деятельность предприятия. Обосновано применение инноваций в различных областях экономики предпринимательства. Кратко описан положительный эффект от внедрения инноваций в различных сферах и областях экономики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, промышленное предприятие, модель, функциональная зависимость, инновационный цикл, интеграционное взаимодействие.

THE IMPACT OF INNOVATIONS ON THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Komarov Alexander Sergeevich,
Baranovsky Artem Yurievich,
Vikharev Sergey Alexandrovich

Annotation. This article discusses the introduction of innovations and their impact on the economic activity of the enterprise. The application of innovations in various fields of business economics is justified. The positive effect of the introduction of innovations in various spheres and areas of the economy is briefly described.

Key words: innovation activity, industrial enterprise, model, functional dependence, innovation cycle, integration interaction.

В Российской Федерации экономика делает упор на промышленность и ресурсодобывающую отрасль. В этом сегменте экономики особенно важно внедрение и реализация инноваций. Согласно мнению экспертов по экономике и представителей органов власти данные шаги наиболее приятно отобразятся на развитии страны, как в экономическом плане, так и в социальном. Тем не менее на текущий момент в нашей стране разнообразие методик оценки инновационной деятельности и как следствие этого слишком большой разброс конечных итогов этой оценки приводит к непониманию необходимости внедрения инноваций. Результаты полученные в ходе исследования необходимости внедрения инновации зачастую не сигнализируют о явном экономическом эффекту, из-за чего многие руководители или собственники предприятий приходят к отказу от внедрения инноваций, что, несомненно, является ошибочным мнением.

Более чем очевидно, что в Российской Федерации внедрение инноваций сталкивается со множеством трудностей, начиная от сложности реализации самого проекта, до несовершенства аппарата управления и методов ведения бизнеса. Все эти трудности влияют на решение собственников бизнеса,

снижая их лояльность и предрасположенность к внедрению инноваций в собственные предприятия. Во многом это происходит из-за того, что инновации выглядят неоправданно рискованными, являются собой источником затрат и снижают стабильность нормально работающего предприятия. Однако, такие выводы можно считать ошибочными, о чем говорят исследования зарубежных примеров введения инноваций [1, с. 99].

В связи со всем вышеперечисленным, в данной статье будут рассмотрены инновации, как необходимое средство ведения бизнеса. Здесь будут изучены все положительные стороны внедрения инноваций и их эффективность для предприятия. По-нашему мнению, решение указанной задачи может стать существенным стимулом для активизации инновационной деятельности российскими предприятиями.

В работе любого предприятия можно различить два состояния, которые происходят независимо друг от друга, но тем не менее связаны. Это функционирование и развитие. Функционирование подразумевает выполнение своих функций, обычную и естественную работу предприятия, без каких-либо изменений. Развитие же в свою очередь подразумевает некоторые процессы, оказывающие качественное или количественное изменение результатов работы предприятия, позволяет решать задачи, мешающие нормальному функционированию [2, с. 313].

Большое значение имеет такой параметр, как устойчивость. Устойчивость — это способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий. Предприятие, для которого внешние и внутренние воздействия равны, подвергается меньшим изменениям в своем функционировании, более стабильно и неизменно. Самое главное в устойчивости — это влияние внутренних свойств и характеристик предприятия. Поэтому одной из главных целей ведения бизнеса является улучшение внутренних свойств предприятия, в целях повышения его устойчивости к внешним факторам.

В условиях современной экономики, все западные крупные предприятия, а также большая часть средних и малых осознали и поняли то влияние, которое инновации оказывают на производство. Инновационная деятельность позволяет предприятию обогнать конкурентов, получить дополнительные прибыли, выйти на новые рынки и завоевать их. Во многом использование инноваций повышает привлекательность в глазах клиентов, создает положительную репутацию. В настоящее время инновационная деятельность на западе практически необходима для ведения бизнеса. От ее размера и масштаба, зависит эффективность функционирования предприятия, возможность достижения устойчивого развития.

Инновация — это процесс внедрения нового продукта, технологического процесса, который применим в любой сфере деятельности человека, реализован на рынке и принес экономический эффект, т.е. конечный результат инновационной деятельности [3, с. 104].

Инновационной активностью считается интенсивность, с которой производится разработка и внедрение инноваций в работу предприятия. Под инновационным продуктом можно понимать, как новые технологии, так и новые процессы или усовершенствование административно-бытовой деятельности предприятия. Экономисты выделили несколько различных методов оценки инновационной активности:

1. Первый метод состоит в оценке развития предприятия с применением инноваций и способность получать экономическую выгоду от их внедрения в работу. Этот метод использует при необходимости составить отчеты или статистику по работе предприятия. Так же есть возможность оценить перспективы инноваций в стране или отдельно взятом регионе.

2. Второй метод подразумевает оценку инновационной активности, для разработки плана внедрения инноваций на предприятии. Главная задача заключается в анализе экономического состояния субъекта и его инфраструктуры. Затем, в зависимости от развитости инновационной структуры предприятия и будет разрабатываться стратегия внедрения инноваций на данном предприятии. В данном методе лучшим выбором будет использовать оценку экспертов, для наиболее полного понимания общей картины.

Инновации в деятельности предприятий это не просто некоторое дополнение в привычном функционировании, а полное изменение их деятельности. Они становятся основой преимущества над конкурентами и позволяют повысить эффективность производства и как следствие получать большую

прибыль. В наше время инновации развиваются и внедряются намного быстрее чем в прошлые десятилетия. Это обуславливает необходимость разработки моделей по внедрению инноваций с ускоренным введением инноваций в работу предприятия. Это обуславливается снижением роли государства в принятии решений и возможность введения инноваций в частных компаниях. Теперь собственники предприятий в основном сами принимают решения о внедрении тех или иных продуктов [4, с. 57].

Так как Российская Федерация является частью ВТО (Всемирной торговой Организации), то к ее продуктам, поставляемым за рубеж, предъявляются новые требования, связанные с конкурентоспособностью товаров и услуг. Западные компании, активно занимающиеся внедрением новых продуктов и реализацией инновационных проектов в рамках собственных предприятий, могут обгонять отечественных поставщиков по качеству продукции или же по себестоимости производства. Все эти факты обязуют отечественных поставщиков так же использовать инновации, встраиваться в общемировую тенденцию.

Продукт, выведенный на рынок, и произведённый с использованием инноваций позволяет получить инновационный доход, который в свою очередь можно потратить на внедрение другого проекта или выпуск продукта. Такое решение позволяет при разумном использовании инновационного потенциала предприятия можно постепенно повышать конкурентоспособность продукта или услуг, для выхода на международный уровень [5, с. 167].

Инновационное развитие обеспечивает не только экономический рост за счет увеличения продаж, рыночной доли, повышение стоимости акций предприятия, но и повышение его ценности, обеспечиваемое ростом доходов, снижением производственного, коммерческого и финансового рисков, принятием верных управленческих решений по вопросам инновационного развития.

Все вышеуказанные проблемы подразумевают необходимость поиска пути их решения. Для более активного внедрения инноваций в Российские предприятия необходимо разработать модель управления инновационной системой предприятия. Это необходимо для более активного и главное регулярного внедрения инноваций, что повлечет за собой повышение эффективности функционирования предприятия и увеличит конкурентоспособность на мировых рынках.

Таким образом, инновационное развитие - системный процесс общественного и экономического развития, основанный на знаниях и инновациях, реализующий конкурентные преимущества экономики страны, обеспечивающий устойчивый экономический рост, повышение качества и уровня жизни населения посредством гармонизации интересов его участников.

Список источников

1. Основы инвестиционного менеджмента в 2т Т. 1 (Бланк И.А.) Изд. 3-е, стереотип. Издательство: Ника-Центр, Омега-Л – 2008. – 662с.
2. Финансовая политика компании Уч. пос. для вузов (Слепов В.А., Громова Е.И., Кери И.Т.) Издательство: Экономистъ – 2008. – 288с.
3. Книга Основы финансового менеджмента. Автор: Ван Хорн Дж.К., Вахович мл. Дж. М. Издательство: Диалектика – 2020. – 1056с.
4. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 4-е изд., переработанное и дополненное. Автор: Ример Мир Иосифович. Издательство: «Издательский дом "Питер"» – 2021. – 432с.
5. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Автор: Лимитовский Михаил Александрович. Издательство: Юрайт – 2011. – 486с.

УДК 004

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ NFT ТОКЕНОВ

**БАКТИЕВА ИРИНА ИГОРЕВНА,
СТРЯПУНИНА ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
ЧУБАРЕВА АНГЕЛИНА ГЕННАДЬЕВНА**

Студенты
УрГУПС

*Научный руководитель: Колышев Андрей Сергеевич
к.э.н., старший преподаватель
кафедры «Экономика транспорта»
УрГУПС*

Аннотация: NFT в настоящее время стремительно захватывают мир цифрового искусства и коллекционирования. Цифровые художники видят, как их жизнь меняется благодаря огромным продажам новой крипто-аудитории. Также присоединяются и знаменитости, когда видят новую возможность наладить контакт со своими фанатами. Но цифровое искусство – это только один из способов использования NFT.

Ключевые слова: NFT, токен, цифровое искусство, блокчейн.

THE HISTORY OF THE CREATION OF NFT TOKENS

**Baktieva Irina Igorevna,
Stryapunina Darya Alexandrovna,
Chubareva Angelina Gennadievna**

Scientific adviser: Kolyshev Andrey Sergeevich

Abstract: NFTs are currently rapidly taking over the world of digital art and collectibles. Digital artists see how their lives are changing thanks to the huge sales of a new crypto audience. Celebrities also join when they see a new opportunity to establish contact with their fans. But digital art is only one way to use NFT.

Key words: NFT, token, digital art, blockchain.

Будет логично для начала разобраться, что же значит «NFT токены»? NFT токены, а то есть невзаимозаменяемый токен – это тип криптографического токена, внешний вид которого уникален и не может быть обменен или заменен другим аналогичным токеном, хотя токены обычно взаимозаменяемы по своей природе.

Невзаимозаменяемые токены используются на нескольких платформах для подтверждения факта владения цифровыми активами и права их использования. Чаще всего речь идет о цифровых предметах, таких как экземпляры произведений компьютерного искусства, коллекционные цифровые предметы, онлайн-игры (рис.1).

Итак, откуда взялось это технологическое явление? История NFT и человека, который их создал, Кевина МакКоя, началась 3 мая 2014 года. Он отчеканил свой невзаимозаменяемый токен «Quantum» задолго до того, как рынок криптовалюты взорвался.

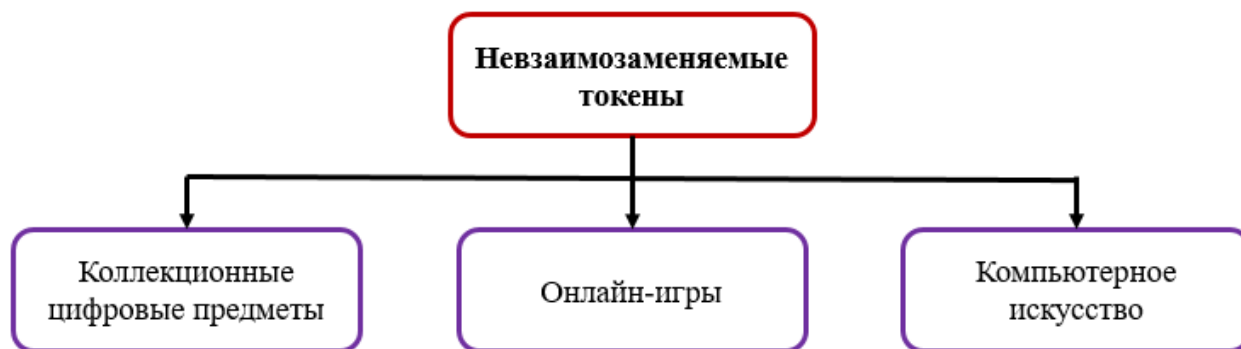


Рис. 1. Применение токенов

Quantum – это пиксельное изображение восьмиугольника, заполненного обозначающими кругами, дугами или другими формами, которые имеют один и тот же центр, с более крупными формами, окружающими меньшие и гипнотически пульсирующими флуоресцентными оттенками. На сегодняшний день единственное в своем роде произведение искусства «Квант» (2014-2021 гг.) Продается за семь миллионов долларов.

Кевин Маккой и его жена Дженнифер за многие годы зарекомендовали себя как первоклассных цифровых художников. «Феномен NFT – неотъемлемая часть мира искусства», – говорит Маккой. «Он возник из-за художников, уже долгое время использующих технологии в своем творчестве». Однако их работы всегда покупались коллекционерами произведений искусства – вместо того, чтобы участвовать в публичных торгах, Маккой предпочитает продавать в галерее или один на один. Их работа «Каждый выстрел, каждый эпизод» выставлена сегодня и может быть просмотрена в Музее искусств «Метрополитен» [1, с 15].

Идея NFT возникла из так называемой «цветной монеты», первоначально выпущенной на блокчейне Биткойн в 2012-2013 годах. Цветные монеты – это токены, которые представляют собой реальные активы в блокчейне и могут использоваться для подтверждения права собственности на любой актив, от драгоценных металлов до автомобилей и недвижимости, даже акций и облигаций. Первоначальная идея, хоть и не такая сложная, заключалась в использовании блокчейна Биткойн для таких активов, как цифровые предметы коллекционирования, купоны, собственность, акции компании и т. д. Они были охарактеризованы как новые технологии и открывали широкие возможности для будущего использования.

В 2014 году Роберт Дермоди, Адам Крелленштейн и Эван Вагнер основали Counterparty, одноранговую финансовую платформу и распределенный интернет-протокол с открытым исходным кодом, построенный на блокчейне Биткойн. Counterparty разрешил создание активов и имел децентрализованный обмен, что позволило пользователям создавать свои собственные торговые валюты. У него было множество идей и возможностей, включая торговлю мемами без проблем с подделками.

В апреле 2015 года Counterparty стала партнером команды создателей Spells of Genesis. Создатели игр Spells of Genesis были не только первопроходцами в размещении внутриигровых активов на блокчейне через Counterparty, но и одними из первых запустили ICO. Создатели помогли профинансировать разработку Counterparty, представив собственную внутриигровую валюту под названием BitCrystals.

В августе 2016 года начали проявляться новые тенденции. Counterparty объединилась с Force of Will, популярной карточной игрой, и запустила свои карты на платформе Counterparty. После Pokemon, Yu-Gi-Oh и Magic, Force of Will была 4-й карточной игрой в Северной Америке по объему продаж.

В 2016 году мемы вошли в блокчейн. В октябре 2016 года мемы начали проникать на платформу Counterparty. Люди начали добавлять материалы к определенному мему под названием «Редкие Пепы» (рис.2). Rare Pepe – это мем с интересным персонажем-лягушкой, который за долгие годы приобрел множество поклонников. То, что вначале было комичным персонажем по имени Лягушонок Пепе, теперь постепенно становится интернет-сенсацией как один из самых популярных мемов. К началу

2017 года, когда популярность Ethereum приобрела популярность, там начали продавать и редкие Пепы. Основатель Portion, Джейсон Розенштейн, вместе с Луи Паркером, провели первый живой аукцион Rare Pepe, который проводился в рамках первого фестиваля Rare Digital Art Festival.

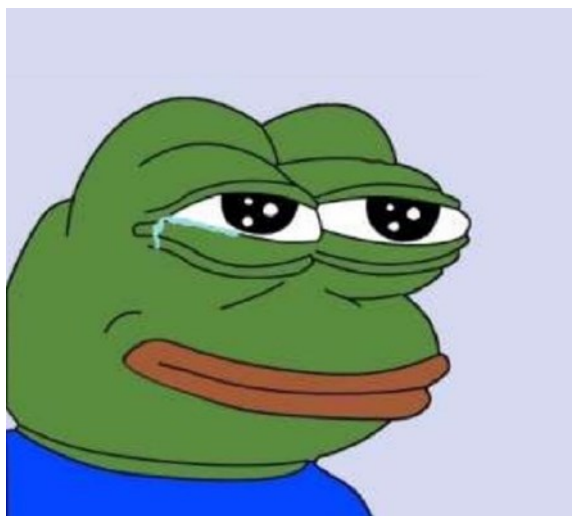


Рис. 2. Rare Peper (Редкие Пепы)

Когда торговля Rare Peper набирала обороты, Джон Уоткинсон и Мэтт Холл, создатели Larva Labs, создали уникальных персонажей, сгенерированных на блокчейне Ethereum.

ERC20, наиболее распространенный стандарт токенов Ethereum, имеет правила, которые позволяют токенам взаимодействовать друг с другом, но это не лучший вариант для создания уникальных токенов. ERC721 должен был стать стандартом для NFT в блокчейне Ethereum, помогая отслеживать владение и перемещение отдельных токенов из одного смарт-контракта.

NFT CryptoKitties были запущены с использованием стандарта ERC721. Это виртуальная игра на основе блокчейна, которая позволяет игрокам усыновлять, разводить и обменивать виртуальных кошек с помощью Ethereum. Они стали популярными и получили функции на основных новостных каналах, включая CNBC и Fox News. CryptoKitties был создан компанией Axiom Zen из Ванкувера и быстро стал вирусным, получив финансирование от ведущих инвесторов благодаря росту числа пользователей. Позже Axiom Zen превратила CryptoKitties в Dapper Labs [3].

В период с 2018 по 2021 год NFT постепенно становятся предметом общественного внимания, а затем, в начале 2021, года они получают широкое распространение [2].

Рынок NFT более эффективен и более ликвиден, чем существующие методы передачи активов. В сети появилось множество платформ, каждая из которых является исключительной по своим функциям как для авторов, так и для коллекционеров.

Portion позиционирует себя как платформу NFT, которая объединяет NFT, DeFi и DAO, за которые отвечают держатели токена управления \$ PRT – сообщество. Другие платформы, такие как Niftex позволяет пользователям покупать доли NFT или «шарды», которые представляют собой токены ERC20, представляющие собой часть полного NFT [2].

После всего, выше сказанного, вы скорее всего зададитесь вопросом – «кто может создавать NFT?». И вот вам ответ – кто угодно, от художников до предпринимателей, защитников искусства, корпораций, авторов, видеооператоров, деятелей социальных сетей и даже вы можете создать NFT. Никакого опыта не требуется, и, если кто-то может доказать, что он создал контент или владеет им на законных основаниях, он может создать NFT. Чтобы начать работу с Portion, ознакомьтесь с NFT.

Как работают NFT? На очень высоком уровне большинство NFT являются частью блокчейна Ethereum. Ethereum – это криптовалюта, такая как биткойн или dogecoin, но его блокчейн также поддерживает эти NFT, которые хранят дополнительную информацию, которая заставляет их работать

иначе, чем, скажем, монета ETH. Стоит отметить, что другие блокчейны могут реализовывать свои собственные версии NFT [3].

Появление NFT создало новую среду для художников и творцов, чтобы продемонстрировать свои творения или коллекции. В свою очередь, революция открывает художникам возможность создавать и монетизировать свои работы, в то время как коллекционеры имеют полную прозрачность в подлинности и происхождении своих покупок.

Активы NFT могут принимать форму цифрового искусства, предметов коллекционирования, творческого расширения музыки, синергии между всеми тремя или совершенно новых и неизведанных композиций. Создатели продолжают расширять границы творчества, используя NFT, адаптируя их новыми способами.

Итак, в заключение хочется отметить следующее: история NFT интригует, а его будущее открывает бесконечные возможности, поскольку новое пространство переходит от необработанного и экспериментального к более полезным и массовым.

Благодаря токенизации, программируемости, сотрудничеству, гонорарам и более прямым связям между художниками и коллекционерами, NFT вскоре могут стать технологией, жизненно важной для повседневной жизни. NFT всего несколько лет назад были небольшими экспериментами, а теперь они представляют многомиллиардные сообщества, сочетающие в себе дизайн, экономику и управление на основе протоколов, как глобальные коллективы в Интернете. Может быть, сложно предсказать будущее, но что касается коллекционирования цифрового искусства, можно с уверенностью сказать, что мы еще не до конца представляем себе масштабы того, что произойдет в ближайшие десятилетия

Список источников

1. Дэниел Л. Брей. NFT и криптоискусство. Полное руководство по успешному инвестированию, созданию и продаже невзаимозаменяемых токенов на цифровом рынке. – 2021 – 95 с.
2. Википедия [Электронный источник]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (Дата посещения: 11.11.2021 г.).
3. Что такое NFT. Объясняем простыми словами [Электронный источник]. URL: <https://secretmag.ru/enciklopediya> (Дата посещения: 11.11.2021 г.).

© И.И. Бактиева, Д.А. Стряпунина, А.Г. Чубарева, 2021

УДК 32

СЛУЖБА ПРОТОКОЛА КАК ФОРМА PR-ТЕХНОЛОГИЙ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

НИКОЛАЕНКО ВЕРА АЛЕКСАНДРОВНА

студентка факультета государственного муниципального управления
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации

Аннотация: активное продвижение и информационная стратегия развития и поддержания имиджа, свойственны не только коммерческим организациям, но и органам государственной власти. Формирование служб взаимодействия с населением является визитной карточкой современных властных структур. Зачастую именно связи с общественностью (public relations - далее PR) являются важным элементом коммуникационной политики власти.

Служба протокола в современных властных структурах ориентирована на активизацию взаимодействия с населением и бизнесом. В условия дистанцирования и снижение визуальной коммуникации данная служба приобретает особое значения и осваивает новый функционал.

Ключевые слова: служба протокола, коммуникационная политика, связи с общественностью, имидж, репутация и пр.

PROTOCOL SERVICE AS A FORM OF PR-TECHNOLOGY IN PUBLIC AUTHORITIES

Abstract: Active promotion and information strategy of development and maintenance of the image, are peculiar not only to commercial organizations, but also to public authorities. Formation of public relations services is a business card of modern power structures. Often it is public relations (hereinafter PR) that is an important element of the communication policy of the authorities.

Protocol service in modern power structures is focused on activation of interaction with population and business. In the conditions of distancing and reducing visual communication, this service acquires a special meaning and learns a new functionality.

Key words: protocol service, communication policy, public relations, image, reputation, etc.

Термин «public relations» появился в 1807 году в Соединенных Штатах Америки. Его появление приписывают президенту Америки Томасу Джефферсону. Президент в своем труде «Седьмое обращение к конгрессу» использовал выражение «общественные отношения» вместо «состояния мысли». Есть сведения также о том, что впервые словосочетание «public relations» введено в оборот в 1882 году юристом Дорманом Итоном. Он агитировал современных выпускников Йельского университета связать свою жизнь исключительно принося пользу обществу.

«Public relations» в Америке имеют самую древнюю и продуктивную историю и являются наиболее разнообразными, значимыми и оригинальными. Американская модель PR почти совсем не подверглась воздействию других государств, зато оказала значительное влияние на развитие общественных связей в других странах.

Эволюцию «public relations» в США можно рассматриваться как классический пример развития и совершенствования данной профессиональной деятельности. В развитии американских PR существу-

ют два периода: с середины XVII века – до конца XIX века. Это был политизированный этап в развитии этой сферы отношений. с начала XX века и до нынешнего времени. Происходит так называемый пост-политический этап, означающий, что связи с общественностью являются инструментами как успешной коммуникации, так и эффективной формой службы протокола. Относительно успешной PR-компания властных структур за рубежом есть несколько ключевых правил.

Идеальное качество поданного материала всегда является залогом успешного формирования доверия, как и фактор «бесплатности/качества» товара или услуги в деятельности бизнес-сообществ. Наличие положительных отзывов – еще одно преимущество. Которое является приоритетом в работе как государственных, так и коммерческих структур. Очень важно, чтобы стали материалами, актуальными по времени и запросам потенциальных пользователей информационного контента.

Следует четко понимать, зачем нужна публикация, каковы ожидания и планы. Пресс-материалы должны быть вычитаны, утверждены, и еще раз вычитаны. Важно поддерживать имидж грамотности в современном обществе.

Исследование государственных коммуникаций рассматривается нами в рамках постклассической теории, согласно которой современные коммуникативные технологии – это не просто способ адаптации к внешней среде и взаимодействия социальных субъектов с внешней средой, это, прежде всего, способ конструирования социальной среды, формирования общественного мнения в самых различных масштабах и превращения паблицитного капитала в капитал «информационный» в терминологии М. Кастельса [1]. Основания концепции М. Кастельса в целом близки к представлениям Х. Арендт (основа общества – открытое пространство публичного) [2] и Н. Лумана [3] (общество порождается коммуникацией).

Безусловно важными являются также работы Ю. Хабермаса, касающиеся публичной сферы [4]. Отметим, что категория «государственные коммуникации» представляется нам более широкой, чем «коммуникации органов государственной власти». Это связано с тем, что в последнем случае в качестве коммуникативных авторов, создающих, оправляющих и получающих сообщения, выступают исключительно органы государственной власти, обозначенные в качестве таковых в конституции.

В силу природы государственных органов власти, чье функционирование связано с реализацией отношений общественного порядка, осуществляемые ими коммуникации априори являются политическими и публичными. Предметом государственных коммуникаций являются информационные отношения по поводу осуществления полномочий государственной власти. Сообщения при этом обладают необходимыми атрибутами информирования публичной коммуникации – они затрагивают потребности/интересы/ценности граждан и обладают публичным статусом. Соответственно, когда мы употребляем термин «государственные коммуникации», мы подразумеваем их публичный статус.

Информирование – это одна из простых форм взаимодействия власти и граждан. Государственные и муниципальные органы власти «обязаны обеспечивать доступ, в том числе с использованием информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети «Интернет», к информации о своей деятельности» – это прописано в пятом пункте статьи 8 Конституции РФ [5].

Изучение опыта взаимодействия органов власти и общественности показывает, что малейшие просчёты в сфере информационных коммуникаций неизбежно будут усиливаться через СМИ, и в конечном счёте усугублять негативное отношение к людям, управляющим процессами на уровне государства, регионов и муниципалитетов. Федеральный закон № 8 ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» в статье 6 обозначает ряд способов обеспечения доступа к информации [6]. Немаловажным является и фактор доверия населения к тому или иному каналу информирования.

На данный момент социальные сети и Телеграмм-каналы (и другие мессенджеры, позволяющие информировать группы населения) не считаются по законодательству официальными средствами массовой информации. Вместе с тем, они вполне подпадают под один из способов информирования, который прописан ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» – это размещение государственными органами и органами местного самоуправления информации о своей деятельности в сети «Интернет». Технология размещения информации в популярных группах и пабликах, в том числе в рамках муниципальных и государствен-

ных закупок, уже активно используется. Более того, постепенно эта практика переходит и на мессенджеры.

В отечественной научной литературе практически всю государственную публичную коммуникативную деятельность, осуществляемую специалистами соответствующих служб государственных органов, принято маркировать как государственный PR [7]. Поскольку сегодня важной тенденцией развития государственного PR является использование цифровых технологий, то стало возможным говорить о появлении цифрового PR органов государственной власти, или, в терминологии Д.П. Гавры, о цифровых коммуникациях органов власти второго поколения (поколения Веб 2.0) [8].

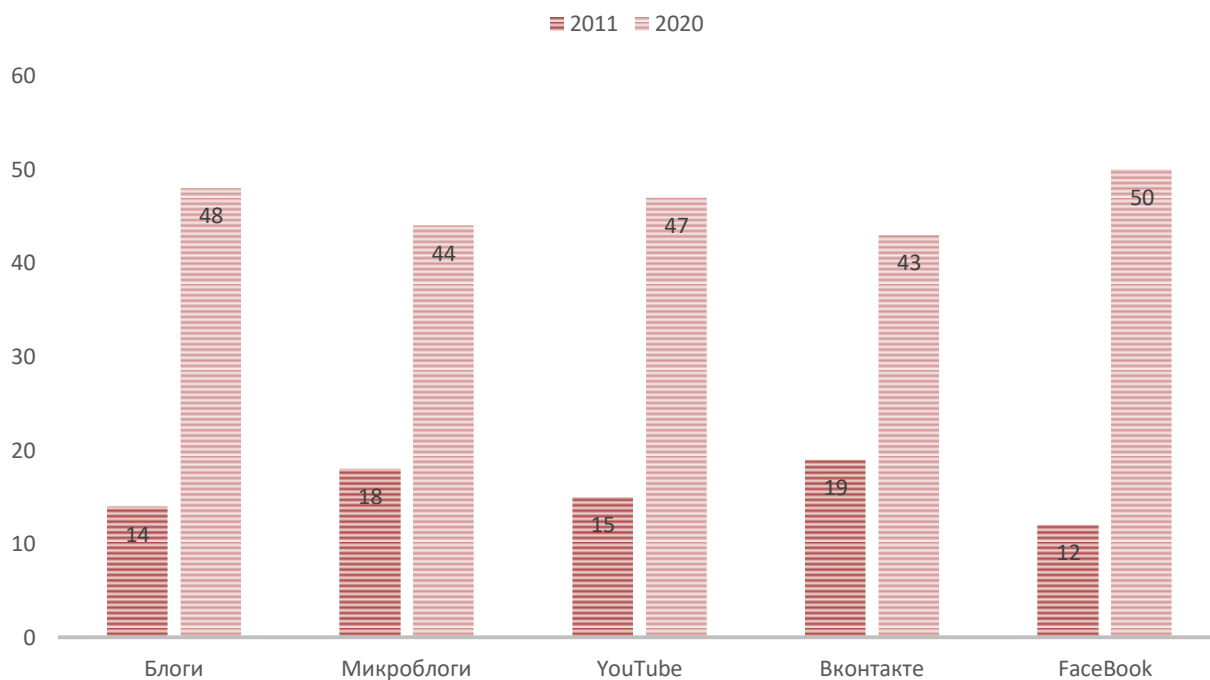


Рис. 1. Изменение уровня присутствия органов власти в социальных медиа

Проведенное практическое исследование позволяет сделать вывод, важный для специалистов в области службы протокола органов государственной власти, о влиянии цифровых коммуникаций на имидж и эффективность взаимодействия. Для составления выборки исследования использовался список сайтов органов государственной власти, размещенный на сайте «Официальная Россия» по адресу www.gov.ru. Использование технологий PR-технологий в публичных коммуникациях органов федеральной власти РФ в 2011 г. нельзя признать эффективным. Широкие возможности социальных медиа, были в целом невостребованными. К 2020 году уровень коммуникационного взаимодействия публичной власти заметно вырос. Большинство государственных органов активно используют взаимодействие в социальных сетях, продвигая свой имидж и вступая в диалог с населением.

Изучение PR-коммуникации в органах государственной власти вызывает большой научно-исследовательский интерес уже потому, что связи с общественностью получили самое широкое распространение во всех сферах жизнедеятельности современного общества, и сектор государственного управления в этом отношении не является исключением. Более того, PR-деятельность в государственном управлении имеет особую значимость, так как представляют собой процесс организации взаимодействия между государством и гражданским обществом, а это так или иначе затрагивает интересы миллионов людей.

Главными целями PR-деятельности являются:

1. Своевременное доведение объективной официальной информации о деятельности органов государственной власти до соответствующей целевой аудитории – общественности и организация обратной связи общественности с системой государственного управления с целью внесения необходи-

мых коррективов;

2. Обеспечение формирования позитивного имиджа органа государственной власти.

3. Эффективное взаимодействие с населением, формирование позитивного общественного мнения и снижение протестных настроений в обществе.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты построения коммуникаций с использованием возможностей современных средств массовой информации. Отмечается, что все средства массовой информации перешли на взаимодействие с потенциальным потребителем в Интернет, что является качественно новым направлением коммуникационной политики 21 века. Служба протокола, как средство взаимодействия постепенно преобразуется, подстраиваясь под требования цифрового общества и новой социальной реальности.

Список источников

1. Castells M. (1998) *The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. III: End of Millennium*, Malden MA, Oxford UK: Blackwell Publishers.

2. Arendt H. (1998) *The Human Condition*, University of Chicago Press.

3. Luhmann N. (1982) *The World Society as a Social System* // *International Journal of General Systems*, vol. 8, no 3, pp. 131– 138.

4. Habermas J. (1992) *Moral Consciousness and Communicative Action*, Cambridge: Polity Press. Luhmann N. (1982) *The World Society as a Social System* // *International Journal of General Systems*, vol. 8, no 3, pp. 131– 138.

5. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)

6. Федеральный закон «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» от 09.02.2009 N 8-ФЗ (последняя редакция от 30.04.2021 г.)

7. Шишкина М.А. Государственный PR и GR в системе современных связей с общественностью // *Научные труды Северо-западного института управления РАНХиГС*. 2012. Т. 3. № 2(6). С. 118–124 // https://spb.ranepa.ru/images/DokSZIU/news/Nauchnye_trudy_6.pdf, (Дата обращения 20.10.2021)

8. Гавра Д.П. Цифровые коммуникации органов государственной власти: понимание и перспективы // *СМИ в современном мире. Петербургские чтения*. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета. 2012, С. 160– 164.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 327, 502

ЦЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБЛАСТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ БЕДСТВИЙ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ НОВОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОВЕСТКИ

ФАРКОВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНАканд. физ.-мат. наук, доцент кафедры мировой экономики
Дипломатическая Академия МИД РФ

Аннотация: Проблема окружающей среды и климата обсуждается не первое десятилетие и является темой многих международных встреч. При этом отмечается тенденция отказа от научного подхода и перевода дискуссии в политическую плоскость. На сегодня ЕС занимает лидирующую позицию в актуализации этой темы. На фоне острых споров и дискуссий не исключаются и популистские меры «экологизации» всей экономике. В данной работе рассмотрены опорные программные документы, относящиеся к проблемам экологии и связанными с ней проблемами.

Ключевые слова: окружающая среда, экология, цели устойчивого развития, снижение рисков, Киотский протокол, Сендайская рамочная программа.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS AND GLOBAL PROGRAMS IN THE FIELD OF DISASTER RISK REDUCTION AS AN EFFECTIVE TOOL FOR THE IMPLEMENTATION OF THE NEW ENVIRONMENTAL AGENDA.

Farkova Natalia Anatolyevna

Abstract: The problem of the environment and climate has been discussed for more than a decade and is the topic of many international meetings. At the same time, there is a tendency to abandon the scientific approach and transfer the discussion to the political plane. Today, the EU occupies a leading position in the actualization of this topic. Against the background of acute disputes and discussions, populist measures of "greening" the entire economy are not excluded. In this paper, reference program documents related to environmental problems and related problems are considered.

Key words: environment, ecology, Sustainable Development Goals, risk reduction, Kyoto Protocol, Sendai Framework Program.

Защита окружающей среды и климатическая политика являются важными направлениями деятельности Европейского союза, который выступает лидером природоохранного законодательства и природоохранной политики в мире. К основным экологическим проблемам относят рост природных катаклизмов, сокращение биоресурсов, неблагоприятные ситуации в сельском хозяйстве, а также в развитии и функционировании энергетического сектора. Рост числа природных катастроф отмечается во всем мире, а изменения климата, увеличение приземной температуры, рост масштабов и частота

экстремальных гидрометеорологических фиксируется во всех точках мира.

Мировое сообщество на различных глобальных форумах и конференциях высокого уровня уделяет большое значение изменившимся условиям. Прежде всего в области принятия глобальных основополагающих стратегических документов в области устойчивого развития.

Одна из конференций высшего уровня по устойчивому развитию проходила в г. Йоханнесбург в августе- сентябре 2002 г. По завершению работы Саммита, в котором участвовало около 22 тыс. человек из более 190 стран, представляющие правительства и различные межправительственные и неправительственные организации, а также частный сектор и научные круги, были приняты «Политическая декларация» (Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [1,2]) и «План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию» [3]. По сравнению с Конференцией в Рио-де-Жанейро, где прежде всего выделялись вопросы охраны окружающей среды, как главные для достижения целей устойчивого развития, в Йоханнесбурге этот вопрос рассматривался в той же мере, что социальные и экономические. Искоренение бедности, развитие здравоохранения, включая санитарии, обеспечение население чистой водой – решения этих социальных задач прежде всего определить успех в достижении устойчивого развития.

В 2000 году была принята программа Целей развития тысячелетия (ЦРТ), которая определяла действия на ближайшие 15 лет. В последующем принципы «Повестки дня на XXI век» после обсуждения и с учетом достигнутых результатов ЦРТ нашли своё отражение в итоговом документе саммита Организации Объединенных Наций, когда принималась программа на период после 2015 года: «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года (Повестка 2030)». Этот документ содержит 17 целей в области устойчивого развития (ЦУР) и включает 169 задач, которые детализируют объявленные цели.

Говоря об устойчивом развитии, имеют ввиду такое развитие, при котором удовлетворяются потребности нынешнего поколения и при этом учитываются те негативные последствия, ущерб от которых лишит будущие поколения удовлетворять их собственные потребности.

В основе новой Повестки дня лежат международные договора по правам человека и положения Всеобщей декларации прав человека. Она основывается на целях и принципах Устава Организации Объединенных Наций, включая полное уважение международного права. В Повестке учитываются положения Декларации тысячелетия, Итогового документа Всемирного саммита 2005 года и Декларации о праве на развитие [4].

Анализируя указанные документы, можно сказать, что основными угрозами и вызовами в области устойчивого развития, связанными со стихийными бедствиями, авариями и катастрофами, в соответствии с Повесткой дня являются: 1) отрицательные последствия ухудшения состояния окружающей среды, включая засухи, деградацию земель и опустынивание; 2) изменение климата, приводящее к повышению температуры в мире, и повышению уровня Мирового океана. В результате, как следствие, частые и интенсивные стихийные бедствия.

Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года включает 17 целей и 169 задач (рис.1) [3]. Полное содержание каждой из указанных целей рассматриваются в материалах [5-7].

Важно подчеркнуть, что рассматриваемые вопросы и задачи, относящиеся к целям по устойчивому развитию (ЦУР), глобальны по своему характеру. Решения их с одной стороны универсально применимы и в то же время учитывают национальные особенности в уровнях развития, при этом соблюдают уважение национальных стратегий и приоритетов. Все указанные цели взаимосвязаны и решать их необходимо в комплексе.

На сайте ООН в разделе «Устойчивое развитие»¹ размещена подробная информация о ЦУР. Кроме того, с 2015 году Организацией Объединенных Наций был введен портал устойчивого развития «2015 год – время глобальных действий для людей и планеты»². Здесь представлено текущее положение дел по решению вопросов в области развития на период после 2015 года, отражается, помимо остальных направлений, деятельность ООН по предотвращению изменений климата. В докладе Гене-

¹<http://www.un.org/ru/sections/what-we-do/promote-sustainable-development/index.html>

² <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/>

рального секретаря ООН, представленном на сайте, изложены его взгляды на повестку дня в области развития на период после 2015 года.



Рис. 1. Цели в области устойчивого развития³

Еще 9 мая 1992 года была принята Рамочная конвенция ООН об изменении климата (далее – Конвенция). Спустя месяц, 12 июня 1992 года, на Конференции ООН по окружающей среде и развитию, известной как «Саммит Земли», от имени Российской Федерации Конвенция была подписана.

Целью Конвенции, состоявшейся 3-14 июня 1992 года в г. Рио-де-Жанейро, является стабилизация концентраций парниковых газов в атмосфере на таком уровне, который не допускал бы опасного антропогенного воздействия на климатическую систему. Этот уровень должен быть достигнут в сроки, достаточные для естественной адаптации экосистем к изменению климата, позволяющие не ставить под угрозу производство продовольствия и обеспечивающие дальнейшее экономическое развитие на устойчивой основе.

Согласно ст. 4 Конвенции, все Стороны формулируют, осуществляют, публикуют и регулярно обновляют национальные и, в соответствующих случаях, региональные программы, содержащие меры по смягчению последствий изменения климата путем решения проблемы антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями всех парниковых газов, не регулируемых Монреальским протоколом, и меры по содействию адекватной адаптации к изменению климата. Под «Монреальским протоколом» понимают Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой, принятый в Монреале 16 сентября 1987 года, с внесенными в него впоследствии изменениями и поправками. Конвенцию ратифицировали и являются ее участниками 197 государств. Российская Федерация ратифицировала Конвенцию в 1994 году путем принятия Федерального закона от 04 ноября 1994 года №34-ФЗ «О ратификации рамочной Конвенции ООН об изменении климата».

Известный Киотский протокол был принят 11 декабря 1997 года и вступил в силу только 16 февраля 2005 года. Непросто было достичь договоренности в пунктах этого международного соглашения. Основная цель Протокола в стабилизации уровня концентрации парниковых газов в атмосфере на уровне, не допускающем опасное антропогенное воздействие на климатическую систему Земли. Сегодня Киотский протокол включает 192 участника. Отметим, что США Протокол подписали, но не ратифицировали, а Канада официально вышла из него в декабре 2012 года. По истечению первого перио-

³ <https://www.sdgsinaction.com/ru.html>

да Киотского протокола, именно в 2012 году, была принята Дохинская поправка. За год до окончания второго периода действия Протокола в 2020 для вступления в силу Дохинской поправки не хватало 10 участников (требование -144 государства). В этой ситуации, взамен Киотского протокола, в Париже было подготовлено и принято консенсусом 12 декабря 2015 года Парижское соглашение по климату, подписано 22 апреля 2016 года [9]. Оно действует в рамках Рамочной конвенции ООН об изменении климата, регулирующей меры по снижению углекислого газа в атмосфере с 2020 года. Главным в Парижском соглашении по климату является закрепление стремление стран бороться с глобальным потеплением.

В марте 2015 года на Третьей Всемирной конференции ООН в г. Сендай (Япония) представителями высокого уровня от 185 государств была принята рамочная программа борьбы с бедствиями на следующие 15 лет. Это известная «Сендайская рамочная программа по снижению риска бедствий на 2015-2030 годы» была принята в качестве резолюции Генеральной ассамблеей ООН, [A/CONF.224/L.2].

Согласно данной программе на период 2015 – 2030 годов национальные и глобальные платформы в своей деятельности по уменьшению опасности бедствий должны исходить из следующих приоритетов. Прежде всего понимание риска бедствий. Затем совершенствование организационно-правовых рамок управления риском бедствий. Далее, в целях укрепления потенциала противодействия необходимы инвестиции в меры по снижению риска бедствий.

И, наконец, повышение готовности к бедствиям, чтобы эффективно реагировать на последствия и быть готовыми к восстановлению, реабилитации и реконструкции.

В условиях глобального изменения климата реализация этой рамочной программы в Российской Федерации должна повысить адаптационный потенциал населения и территорий к основным факторам климатического воздействия на окружающую среду, таким как: повышение приземной температуры, изменение направлений и интенсивности основных воздушных потоков и, соответственно, количества осадков, являющимися источниками чрезвычайных ситуаций, а также сопутствующим опасным природным явлениям.

Вопросы долгосрочной реализации Сендайской рамочной программы определяются нормативными правовыми актами Президента и Федерального собрания Российской Федерации. Основные задачи реализации Сендайской рамочной программы в РФ на национальном и местном уровнях, содержат следующее⁴:

- анализ и управление рисками чрезвычайных ситуаций на всех уровнях Единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций; выявление, предупреждение и прогнозирование рисков ЧС, обмен соответствующей информацией с заинтересованными организациями и населением;

- необходимость совершенствования управления и координации действий по повышению устойчивости городов;

- укрепление потенциала противодействия возникновению чрезвычайных ситуаций. Здесь важная роль отводится научно-техническому, социально-экономическому, медико-санитарному, культурному и образовательному направлению;

- развитие систем раннего оповещения, повышение готовности и обеспечение эффективности реагирования, восстановления, реабилитации и реконструкции перед лицом угроз различных природных и техногенных ЧС;

- расширение международного сотрудничества с государствами и международными организациями, развитыми и развивающимися странами в области снижения рисков бедствий и ликвидации их последствий.

Все эти задачи являются актуальными для Российской Федерации в условиях глобальных климатических изменений, затрагивающих в значительной мере территории Арктической зоны Сибири и Дальнего Востока.

Расчеты по прогнозам новой климатической ситуации, проведенные в 70-х годах прошлого века М.И. Будыко, подтверждают – наблюдается постоянный рост концентрации углекислого газа в атмосфере.

⁴ <https://www.vniigochs.ru/activity/international/sendai>

сфере Земли. Известно, что скорость изменений климата в России выше, чем в среднем по миру. Например, за последние 20 лет среднегодовой рост температуры в 2,5 раза выше скорости глобальной температуры [9, разд. 1.1]. В последнем докладе Постоянной комиссии Совета по правам человека проблема климата рассматривается как ситуация, предоставляющая уникальную возможность «для технологической трансформации страны» [9].

Список источников

1. Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.html.
2. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/decl_wssd.shtml.
3. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf.
4. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Генеральная ассамблея ООН. Декларация от 25 сентября 2015 года. Профессиональные справочные системы «Техэксперт».
5. Цели в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>
6. Цели устойчивого развития ООН и Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ac.gov.ru/publications/13773/>
7. Первые десять лет РКИК, 2004. Секретариат РКИК, Бонн, Германия, www.unfccc.int
8. Final draft of climate deal formally accepted in Paris. CNN. Cable News Network, Turner Broadcasting System, Inc. (December 12, 2015). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <https://edition.cnn.com/2015/12/12/world/global-climate-change-conference-vote/>
9. Доклад Постоянной Комиссии по экологическим правам СПЧ "Изменение климата как вызов и уникальная возможность для технологической трансформации России и обеспечения соблюдения экологических прав граждан" – Режим доступа: URL http://president-sovet.ru/docs/expert_conclusions/rezume_i_soderzhanie_doklada_postoyannoy_komissii_po_ekologicheskim_pravam_spch_izmenenie_klimata_k/

© Н.А.Фаркова 2021

УДК 330

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОЛУБНИЧАЯ МАРИЯ СЕРГЕЕВНА

Студент,

ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет»

Аннотация: В статье рассматривается состояние безработицы в Омской области. На основании статистических данных проанализирована динамика безработицы в регионах области, общая численность безработных. В результате выявлено, что за последние 5 лет безработица наблюдалась в районе 7%, но в минувшем году составила 8,9%.

Ключевые слова: безработица, занятость, численность, рабочая сила.

ANALYSIS UNEMPLOYMENT IN THE OMSK REGION

Golubnichaya Maria Sergeevna

Abstract: The article examines the state of unemployment in the Omsk region. Based on statistical data, the dynamics of unemployment in the regions of the region, the total number of unemployed are analyzed. As a result, it was revealed that over the past 5 years, unemployment was observed in the region of 7%, but last year it was 8.9%.

Key words: unemployment, employment, population, labor force.

Безработица – наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться, но не могут найти работу [1]. Также безработица определяется как контингент лиц определенного возраста, не имеющих работы, но пригодных в настоящее время к работе и ищущих ее в рассматриваемый период [2]. Трудовая емкость в Омской области не очень высокая, потому что уровень заработной платы очень низкий. В силу того, что значительная часть крупных компаний не администрируется в Омской области, руководителей офисов, расположенных в других субъектах федерации, не интересует вопрос повышения здесь уровня заработной платы, что могло бы способствовать развитию экономической массы. Как следствие, все это вызывает достаточно впечатляющий рост безработицы в регионе.

На уровень безработицы воздействует огромное количество факторов, среди которых можно выделить несколько основных:

1. темпы роста или спада экономики;
2. демографические показатели;
3. производительность труда;
4. желание населения к перемене трудовой деятельности или смене места работы;
5. социально значимые причины: отсутствие образования, беременность, алкогольная или наркотическая зависимость и др.;
6. уровень спроса и предложения на тот или иной вид занятости.

Меры социальной поддержки безработных предусмотрены на государственном уровне. Согласно действующему закону о занятости населения люди, оставшиеся без работы, могут получить следующие социальные гарантии:

1. выплата пособия по безработице;
2. стипендии в период прохождения профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования по направлению органов службы занятости;
3. возможность участия в оплачиваемых общественных работах.

Например, мера социальной поддержки на одно рабочее место в Омске может составить порядка 50 тыс. руб. Средства возможно направить на организацию рабочего места, компенсацию расходов на наставничество или др. потребности предприятия. Программа даёт возможность трудоустроить официально зарегистрированных безработных. Сегодня в центрах занятости Омской области на учете стоят 35,9 тыс. человек.

Для вывода регионального рынка труда на допандемийный уровень занятости разработан комплекс областных и федеральных мер. В 2021 году социальный контракт на поиск работы и открытие своего дела смогут заключить более 2,5 тыс. человек, пройти профессиональное обучение в рамках национального проекта «Демография» – около 2 тыс. человек, принять участие в общественных работах – около 4 тыс. человек.

Согласно данным Министерства труда и социального развития Омской области, обстановка на рынке труда продолжает стабилизироваться. В настоящее время в центрах занятости зарегистрировано 35,9 тыс. человек, в то время как в пиковый период (сентябрь 2020 г.) показатель превышал 57 тыс. человек [3].

Всего по Омску 6 отделов занятости населения в зависимости от округа и 32 центра занятости по районам.

В свете изменчивой экономической ситуации в стране и мире экономика Омска претерпевает определенные изменения. По объему произведенной продукции, промышленность г. Омска занимает 4-е место в России после Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга.

Определяющими факторами увеличения промышленного производства в течении последних лет считается стабильная конъюнктура на внешнем и внутреннем рынках, введение новых производств, а также реализация предприятиями программ технического перевооружения и модернизации. В Омске локализованы основные промышленные организации, обуславливающие специализацию экономики Омской области.

Экономика Омска – это активно развивающиеся предприятия, успешно применяющие в своей деятельности современные методы, притягивающие сильные инвестиционные потоки для дальнейшего развития экономики. В базисных отраслях сосредотачиваются существенные темпы прироста объемов выпуска продукции и услуг.

Уровень безработицы в Омской области довольно высокий. В начале 2020 года уровень безработицы составил 7,2%. В таблице 1 рассмотрим, как изменялась численность рабочей силы.

Пандемия коронавируса серьезно сказалась на занятости населения в Омской области. За 2020 год официальный уровень безработицы в регионе вырос с 6,4 % до 8,9 %. Безработных стало на 25,4 тыс. человек (на 38,7 %) больше, их количество составило 90,8 тыс. человек. Обращений в центры занятости увеличилось в 3,1 раза (в 2019 году – 37,6 тыс. человек). Из них 27,5 тыс. человек получали пособие по безработице. За 2020 год численность занятых в Омской области сократилась на 19,9 тыс. человек (или на 2,1 %) – до 930,4 тыс. человек. Уровень занятости населения понизился до 58,8 % (в 2019 г. – 59,5 %) [4].

Количество зарегистрированных безработных в Омской области по данным на 1 января 2019 года составляло 12 132 человека, что ниже показателя на 1 января 2018 года (12718 человек). Пятая часть в общей доле безработных зарегистрирована в городе Омске – 2,3 тыс. человек. Уровень зарегистрированной безработицы на 1 января 2019 года составил 1,2 % от численности рабочей силы, что соответствует показателю на аналогичную дату 2018 года (1,2 процента). По городу Омску уровень зарегистрированной безработицы составил 0,4 % от числа экономически активного населения (на 1 января 2018 года также 0,4%) [5].

Причина мрачной статистики кроется в пандемии коронавирусной инфекции, которая обрушилась на страну весной 2020 года. Отечественный бизнес до сих пор не восстановился от такого удара и должен сокращать собственные издержки. Изменение количества заболевших в регионе свидетельствует о снижении либо увеличении показателей безработицы в период пандемии.

Таблица 1

Динамика численности рабочей силы в Омской области (Омскстат)

	Рабочая сила, тыс. человек	в том числе		Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
		занятые	безработные		
2020 год					
ноябрь 2019 г. – январь 2020 г.	1009,1	939,1	70,0	59,0	6,9
декабрь 2019 г. – февраль 2020 г.	1007,6	934,7	73,0	58,9	7,2
I квартал	1006,2	932,5	73,7	58,9	7,3
февраль – апрель	1009,4	929,7	79,7	58,7	7,9
март – май	1019,6	929,0	90,6	58,7	8,9
II квартал	1026,4	923,8	102,6	58,4	10,0
май – июль	1030,1	922,3	107,8	58,3	10,5
июнь – август	1028,9	924,2	104,7	58,4	10,2
III квартал	1030,5	932,2	98,2	58,9	9,5
август – октябрь	1031,0	939,8	91,2	59,4	8,9
сентябрь – ноябрь	1029,5	939,8	89,7	59,4	8,7
IV квартал	1021,9	933,1	88,8	59,0	8,7
год (в среднем за период)	1021,3	930,4	90,8	58,8	8,9
2021 год					
ноябрь 2020 г. – январь 2021 г.	1011,1	924,8	86,3	58,6	8,5

В табл. 2 рассматривается численность безработных, которые зарегистрированы в центрах службы занятости населения Омской области, и общая численность безработных по данным Омскстата.

Таблица 2

Численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости населения Омской области, и общая численность безработных (на конец года)

	Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, тыс. человек	Уровень зарегистрированной безработицы, %	Численность безработных граждан, тыс. человек	Уровень общей безработицы, %
2000	15,4	1,5	145,4	14,0
2008	19,1	1,8	82,5	7,8
2009	21,0	2,0	88,6	8,5
2010	18,0	1,7	85,5	8,1
2011	13,5	1,3	83,8	7,9
2012	12,8	1,2	72,0	6,9
2013	12,3	1,2	72,4	6,8
2014	12,5	1,2	70,1	6,7
2015	12,9	1,2	71,7	6,8
2016	13,0	1,2	75,7	7,2
2017	12,7	1,2	72,3	7,0
2018	12,1	1,2	69,3	6,7
2019	12,3	1,2	65,5	6,4
2020	51,8	5,1	90,8	8,9

Так, общий уровень безработицы формирует число безработных, к которым можно отнести всех незанятых трудовой деятельностью граждан, нуждающихся в работе и ищущих ее. Уровень же зарегистрированной безработицы составляет число безработных, зарегистрированных органами занятости. Если анализировать данные, то видно, что в 2010 и 2020 годах есть заметные сходства по уровню общей безработицы в Омской области [6].

Если говорить о центрах занятости в Омске и Омской области, то степень доверия к ним невелика. Хоть и мнения людей расходятся, кто-то говорит, что сотрудники вежливые и во всём помогут, хорошее обслуживание, а кто-то, напротив считает, что свои обязанности не выполняют, большая часть специалистов хамит и некомпетентны в своей трудовой деятельности. Также специалисты отличаются своей эмоциональной неустойчивостью и ярким проявлением агрессии к людям. Всё же после такого не у многих появится доверие к этой организации.

Анализ безработицы в Омской области показывает, что коронавирус отбросил рынок труда, уровень безработицы и в целом экономику на 2010 год, где есть заметные сходства в цифрах с 2020 годом. В настоящее время экономика находится в фазе восстановительного подъема. Насколько значимым окажется данный подъем, в значительной степени обуславливается прекращением пандемии и снятием карантина. Соответственно, по мере открытия границ, возобновления мировой торговли и туристических потоков отечественная экономика, а вследствие этого и омская, получит дополнительный импульс.

В связи с этим, проблемы безработицы можно решить следующим образом:

1. увеличить количество рабочих мест;
2. предоставить необходимые условия труда для рабочих (даже при удаленной работе).

Можно подвести итог, что только систематический подход к вопросам безработицы может являться методом увеличения уровня реальной занятости населения на территории региона. Население может и желает работать, но эта работа должна быть не только высокооплачиваемой, но и соответствовать профессии граждан, их предпочтениям и профессиональной подготовки.

Список источников

1. Рынок труда и безработица [Электронный ресурс] // ru.wikipedia.org – 2021. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Безработица>
2. Понятие безработицы [Электронный ресурс] // economuch.com – 2018. – URL: [https://economuch.com/ekonomicheskaya-teoriya/ponyatie-bezrobotitsyi-35118.html#:~:text=Международной%20организацией%20труда%20\(МОТ\)%20безработица,ищущих%20ее%20в%20рассматриваемый%20период](https://economuch.com/ekonomicheskaya-teoriya/ponyatie-bezrobotitsyi-35118.html#:~:text=Международной%20организацией%20труда%20(МОТ)%20безработица,ищущих%20ее%20в%20рассматриваемый%20период)
3. Омские работодатели могут оформить субсидию на трудоустройство безработных [Электронный ресурс] // vesti-omsk.ru – 2021. – URL: <https://vesti-omsk.ru/news/society/omskie-rabotodateli-mogut-oformit-subsidiju-na-trudoustrojstvo-bezrobotnyh/>
4. Новости Омска и Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.omskinform.ru/>
5. Интерактивный портал государственной службы занятости населения Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://omskzan.ru/>
10. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://omsk.gks.ru/>

© М.С. Голубничая, 2021

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ПОДЗЕМНЫХ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ

КАРЕННИК КАРИНА СЕРГЕЕВНА,

магистрант

ГОЛОВИНА ЕКАТЕРИНА ИЛЬИНИЧНА

к.э.н., доцент

Санкт-Петербургский горный университет

Аннотация: За последнее столетие потребление пресной воды в мире увеличилось вдвое. Растущий спрос превратил воду в объект торговли. Единый рынок воды еще не сформировался, возникают только локальные рынки подземных вод. Рынок существует там, где есть дефицит пресной воды (неважно поверхностной или подземной). В статье рассмотрены пример рынка подземных вод в Калифорнии, изучены характер использования подземных вод в России и предпосылки для формирования национального рынка подземных вод.

Ключевые слова: подземные воды, возобновляемые ресурсы, запасы подземных вод, рынок подземных вод, локальные рынки.

MODERN PREREQUISITES FOR THE FORMATION OF THE UNDERGROUND WATER RESOURCES MARKET

**Karennik Karina Sergeevna,
Golovina Ekaterina Ilyinichna**

Abstract: Over the last century, the consumption of fresh water in the world has doubled. The growing demand has turned water into an object of trade. A single water market has not yet been formed, only local groundwater markets are emerging. The market exists where there is a shortage of fresh water (no matter surface or underground). The article considers an example of the groundwater market in California, examines the nature of the use of groundwater in Russia and the prerequisites for the formation of a national groundwater market.

Key words: groundwater, renewable resources, groundwater reserves, groundwater market, local markets.

За последнее столетие потребление пресной воды в мире увеличилось вдвое. Растущий спрос превратил воду в объект торговли. Причина, по которой рынки подземных вод отличаются от других рынков, связана со сложной природой воды [1]. Во-первых, вода используется для общественных и частных целей. Во-вторых, потребление воды носит циклический и многоцелевой характер использования. В-третьих, для подземных вод количество воды изменчиво.

Кроме того, крайне важно отметить, что рынки воды находятся на местном уровне. Другими словами, различные местные условия (гидрологические, социальные, политические и климатологические) определяют состояние рынков и их особенности. Таким образом, не существует какого-либо интегрированного глобального рынка воды (как например для нефти). В результате цена на воду варьируется в разных странах и даже в бассейнах или районах одной страны в одном огромном бассейне. Тем не менее, для местных рынков подземных вод это не означает разрыв с глобальной экономикой. Напри-

мер, цена на воду в штате Калифорния зависит от спроса на ее сельскохозяйственную продукцию. Эффективный рынок подземных вод будет учитывать физические, правовые, нормативные, экономические и политические условия и будет адаптирован к этим условиям [2].

Международный рынок воды в мире еще не сформировался. Пока же он проявляет себя лишь на региональном уровне, в рамках одной гидрографической единицы (бассейна)[3]. Несколько стран со скудными водными ресурсами, в частности, Австралия, Испания и Чили, а также некоторые регионы Соединенных Штатов, организовали рынки торговли водой либо временными или постоянными правами водопользования. Торговля на конкурентном рынке может установить цену, которая соответствует предельной стоимости воды. В тех странах, которые создали рынки воды, торговые операции на таких рынках в целом повысили эффективность водопользования, предоставляя мощные стимулы для распределения воды в сферы использования с более высокой стоимостью и для экономии водных ресурсов. Тем не менее, как показывает опыт, цены сделок не соответствуют предельной стоимости, поскольку отсутствуют условия, необходимые для формирования конкурентного рынка.

В Калифорнии запускается проект по созданию рынка подземных вод. Более того именно в Калифорния это место, где началась биржевая торговля водой, которая очень выгодна крупным потребителям воды. Фьючерсы позволяют снизить риски резкого роста цен на воду в будущем. Для предприятий, работающих в сельском хозяйстве, это крайне важно. Фьючерсы привязаны к индексу Nasdaq Veles California Water Index, который был запущен в 2018 году. Он измеряет средневзвешенную цену на воду. Данный индекс является еженедельным, и определяет цену на право водопользования водой в Калифорнии. Расчет по фьючерсам осуществляется финансово, физическая поставка воды не требуется. В один контракт входит 3,26 миллиона галлонов воды (собой 10 акров футов воды) на 1 ноября цена 759,15 \$ [4,5].

Рассмотрим проект по созданию рынка подземных вод в Калифорнии более подробно. Организация The Nature Conservancy (TNC) подала заявку и получила грант на инновации в области охраны окружающей среды в размере 1,8 миллиона долларов США от Службы охраны природных ресурсов (NRCS) Министерства сельского хозяйства США для развития рынка воды Fox Canyon Groundwater Market [6]. Рынок подземных вод Фокс-Каньона является первым, который открывается в соответствии с новым регулированием подземных вод Калифорнии. TNC помогла разработать этот рынок, чтобы предоставить пример научно обоснованной, экологически чистой модели для других агентств, стремящихся достичь устойчивости подземных вод. Фермеры на водном рынке округа Вентура могут покупать или продавать свои запасы подземных вод с помощью онлайн-торговой платформы. Однако если им не нужна вся их вода, они могут обменять свои сбережения на наличные деньги, создавая стимул для сохранения и использования только той воды, которая им нужна. Фермеры, которым нужно больше, чем им выделено, могут купить дополнительную воду у своих соседей. А ограничение на рынке устанавливается местным планом обеспечения устойчивости подземных вод, который – при правильном выполнении – приводит к общей экономии воды, которая остается в земле, пополняя водоносные горизонты и поддерживая экосистемы, зависящие от потоков подземных вод. Управление рынком осуществляется на онлайн-платформе, где покупатели и продавцы сопоставляются с помощью слепого алгоритма, и все сделки регистрируются анонимно.

Если говорить о локальном рынке, то в России на данный момент рынка подземных вод не существует. За последние несколько лет ежегодный водозабор подземных вод в России составляет порядка 11,3-11,4 млрд. м³. Объем запасов на 2020 год составляет 27,94 км³/год, а прогнозных ресурсов 317,65 км³/год.

По состоянию на 01.01.2020 г. общие утвержденные запасы подземных вод составили 76,48 млн м³/сут, из которых 18% приходится на Московскую область (9,5 млн м³/сут) и Краснодарский край (4,3 млн м³/сут). Прогнозируемые ресурсы подземных вод РФ, предназначенные для питьевого водоснабжения и технического использования оценены в 914 млн м³/сутки. Около 70% прогнозируемых ресурсов подземных вод сосредоточено в азиатской части РФ и приходится на три федеральных округа (Сибирский – 28,5%, Дальневосточный – 21,2% и Уральский – 19,9%). Наименьшими запасами подземных вод обладают Южный (2%) и Северо-Кавказский (2%) федеральные округа [7].

Не только распределение ресурсов подземных вод отличается неравномерностью, степень их использования также неравномерна. В общем балансе использования водных ресурсов, забранных из природных источников, подземные воды составляют 11,29 км³/год или 16,54% от общего объема. Согласно официальным данным только в 35 субъектах РФ доля подземных вод в хозяйственно-питьевом водоснабжении значительно преобладает (от 70 до 100%), а в 12 субъектах РФ удельный вес их использования не превышает 10-20% [7].

Для примера можно рассмотреть стратегию хозяйственно-питьевого водоснабжения соседних территорий, а именно Республики Карелия и Финляндии, которые имеют схожие геологические структуры и схожую агломерацию населения. Однако доля использования подземных вод в общем объеме водоснабжения Финляндии составляет порядка 70%, в то время как в Карелии этот показатель в разы меньше – порядка 1-4%. Для повышения надежности систем хозяйственно-питьевого водоснабжения необходимо максимально возможно использовать подземные воды, причем стратегия выбора источника водоснабжения должна рассчитываться на долгосрочный период.

Таким образом, мирового рынка подземных вод не существует, однако функционируют локальные (как формальные, так и неформальные рынки) в различных странах. В условиях изменения климата рынки подземных вод могут оказаться важным инструментом в борьбе с нехваткой воды, отсутствием продовольственной безопасности и потерей среды обитания. Рынки подземных вод могут обеспечить преимущества для участников, и они могут помочь направить экономические ресурсы таким образом, чтобы улучшить экономику в целом. Однако рыночные сделки могут также затрагивать третьи стороны - другие, не участвующие непосредственно в сделке, что особенно важно, когда рынок связан с такими природными ресурсами, как подземные воды. Что касается нашей страны, в России рынка подземных вод на данный момент не существует. Опираясь на пример других стран, на мой взгляд сейчас в России нет предпосылок для становления рынка подземных вод, так как существует ряд проблем. Более того для этого отсутствует нормативно-правовая база. Россия располагает значительной минерально-сырьевой базой питьевых подземных вод, но в ряде регионов она слабо используется. Низкая степень вовлечения в хозяйственный оборот оцененных запасов питьевых подземных вод определяется рядом технико-экономических и эколого-экономических факторов. Однако для целей хозяйственно-питьевого водоснабжения подземные воды обладают весомым преимуществом над поверхностными водами, а именно они в большей степени защищены от загрязнения и как следствие меньше затрат идет на водоочистку.

Список источников

1. Головина Е. И., Пашкевич Н. В. Актуальные проблемы в системе государственного управления добычей подземных вод на территории Российской Федерации / Записки Горного института, № 210, 2014. С 99 - 107.
2. Green Nylen, Nell, Michael Kiparsky, Kelly Archer, Kurt Schnier, and Holly Doremus. 2017. Trading Sustainably: Critical Considerations for Local Groundwater Markets Under the Sustainable Groundwater Management Act. Center for Law, Energy & the Environment, UC Berkeley School of Law, Berkeley, CA. 90 pp. law.berkeley.edu/trading-sustainably.
3. Данилов Данильян В.И., Демин А.П., Пряжинская В.Г., Покидышева И.В. Рынки воды и водохозяйственных услуг в мире и Российской Федерации. Ч. I // Водные ресурсы. – 2015. – Т. 42, № 2. – С. 229–239.
4. U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE / The Fox Canyon Water Market: A Market-Based Tool for Groundwater Conservation Goes Live. URL: <https://www.usda.gov/media/blog/2020/05/08/fox-canyon-water-market-market-based-tool-groundwater-conservation-goes-live> (дата обращения: 29.10.2021)
5. Nasdaq Veles Water Indexes. URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/NASDAQ-NQH2O/> (дата обращения 10.11.2021).
6. Solano Subbasin Groundwater Sustainability Plan URL: <https://www.solanogsp.com/gsp-public-draft/> (дата обращения 05.11.2021).
7. Охрана окружающей среды в России. 2020: Стат. сб./Росстат. – 0-92 М., 2020. – 113 с.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 30 ноября 2021 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 1.12.2021.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 10,4

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях!

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 января	Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЩЕСТВА, НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1273
5 января	Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1274
5 января	Международная научно-практическая конференция ОБРАЗОВАНИЕ, ВОСПИТАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ В СООТВЕТСТВИИ С ФГОС: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1275
5 января	Международная научно-практическая конференция ЗАКОН, ГОСУДАРСТВО, ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1276
8 января	Всероссийская научно-практическая конференция НАУКА МОЛОДЫХ — БУДУЩЕЕ РОССИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1277
8 января	XXVIII Международная научно-практическая конференция EUROPEAN SCIENTIFIC CONFERENCE	90 руб. за 1 стр.	МК-1278
10 января	XXIII Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1279
10 января	Международная научно-практическая конференция НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1280
12 января	VIII Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА И МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ	90 руб. за 1 стр.	МК-1281
12 января	Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА 2022: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1282
12 января	Международная научно-практическая конференция ОБРАЗОВАНИЕ 2022: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1283
12 января	Международная научно-практическая конференция ТЕХНОЛОГИИ 2022: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1284
15 января	LI Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1285
15 января	III Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1286
15 января	III Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1287
15 января	III Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1288
17 января	XVI Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ	90 руб. за 1 стр.	МК-1289

www.naukaip.ru