

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



НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ XVI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 ИЮЛЯ 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 XVI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – 126 с.

ISBN 978-5-00159-943-2

Настоящий сборник составлен по материалам XVI Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ**», состоявшейся 5 июля 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 978-5-00159-943-2

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	7
NEXT PRIORITIES NECESSARY TO IMPROVE SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN ARMENIA LILIT MANVEL PETROSYAN	8
МЕНЕДЖМЕНТ	11
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ПЛЯШКЕВИЧ СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА	12
МАРКЕТИНГ	15
ПРИНЦИПЫ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА МОРОЗ ДИАНА ВЛАДИМИРОВНА	16
ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА НА ПРИМЕРЕ АНТИБАКТЕРИАЛЬНОГО ГЕЛЯ ДЛЯ РУК ОТ СП «БЕЛИТА» ООО И ЗАО «ВИТЭКС» НАУМИК АННА СЕРГЕЕВНА	19
РОЛЬ МАРКЕТИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ЯРУШИНА ЕЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА	23
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	27
ФЕНОМЕН ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ЛАРИОНОВ КИРИЛЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ	28
ОТЛИЧИЯ ФЬЮЧЕРСОВ ОТ ФОРВАРДОВ НАУМОВ АНДРЕЙ АНДРЕЕВИЧ	31
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	34
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИКТ КОНЕВА МАРИНА ВИКТОРОВНА	35
ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К АУДИТУ В ЗАРУБЕЖНОЙ НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ XX-XXI ВЕКОВ ЗАЙЦЕВА АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА	39
СТРАХОВАНИЕ	42
ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАЛУГЯН СОФИЯ МИКАЕЛОВНА	43

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	47
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА РЫБЫ И РЫБОПРОДУКЦИИ ДЕМЕНЧУК РУСЛАН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ	48
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS HUSEYNOVA NARMINA ISMAIL	53
ИНФЛЯЦИЯ КАК ЯВЛЕНИЕ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ХРИСТИНИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА	56
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	59
К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ХОХЛОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ	60
АНАЛИЗ РЫНКА РИТЕЙЛЕРОВ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ ЛИВАНДОВСКАЯ АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	64
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА АЛХАЗОВ АЛХАЗ АРСЛАНОВИЧ	69
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	74
ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ В РОССИИ БАСЫРОВА ДИАНА МАРАТОВНА	75
СИСТЕМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАЛЫГИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА	78
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	86
ЦЕЛЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ: ИНФЛЯЦИЯ ИЛИ РОСТ КОНОНОВА ЮЛИЯ ВИТАЛЬЕВНА	87
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	90
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ БАСЫРОВА ДИАНА МАРАТОВНА	91
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	94
РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КУЗНЕЦОВ ПАВЕЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ, МАХНЕВ ПАВЕЛ ИВАНОВИЧ	95

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	98
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО "СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ "МАЛЫЙ ПОРТ" ЗГИБЛЫЙ ДЕНИС ВАЛЕРЬЕВИЧ	99
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ШЕНКНЕХТ ВИОЛЕТТА РОМАНОВНА	104
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ТЕРЁШКИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА	108
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	112
ОСОБЕННОСТИ ПРЕДДОГОВОРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ БОЗИЕВА ЮЛИЯ ГЕННАДЬЕВНА, БИТТИЕВА САИДА ХАКИМОВНА, ОРАКОВА АЙЛА АЛИЕВНА	113
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	117
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ «УМНОГО ГОРОДА» (НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА И СТРАТЕГИИ МОСКВЫ) ЖДАНОВИЧ ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА	118
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	121
ФОРМЫ И ВИДЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ САФАРОВ АРСЕН ПАВЛОВИЧ	122

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

UDC 33

NEXT PRIORITIES NECESSARY TO IMPROVE SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN ARMENIA

LILIT MANVEL PETROSYANFirst class economist, Ph.D. applicant
Institute of Economics after M. Kotanyan of NAS RA

Annotation. The necessary preconditions for the development of the SME sector are the stability of the state economic and social policy, the existence of a favorable macroeconomic environment, controlling inflation, the existence of a healthy competitive field, the preferential tax system, the existence of developed business infrastructure, the system of intellectual property protection. Also, a number of other existing conditions, all of which are the result of more or less systematic state economic policy, are called business environments.

Key words. SME sector, market economy, shadow economy, macroeconomic environment, competitive field, electrification, cross-border trade, marketing

СЛЕДУЮЩИЕ ПРИОРИТЕТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АРМЕНИИ

Лилит Манвеловна Петросян

Аннотация. Необходимыми предпосылками для развития сектора МСП являются стабильность государственной экономической и социальной политики, наличие благоприятной макроэкономической среды, сдерживание инфляции, наличие здорового конкурентного поля, система льготного налогообложения, наличие развитого бизнеса. инфраструктура, система защиты интеллектуальной собственности. Как и ряд других существующих условий, все из которых являются результатом более или менее систематической государственной экономической политики, называются бизнес-средой.

Ключевые слова: Сектор МСП, рыночная экономика, теневая экономика, макроэкономическая среда, конкурентное поле, электрификация, приграничная торговля, маркетинг.

One of the key issues for economic development is the development of small and medium enterprises, which is one of the key issues for economic development. Prior to independence, Armenia had almost no tradition of developing small and medium-sized enterprises. In this regard, the formation of small and medium enterprises was essential in the initial stage of market relations, and increasing the efficiency of the SME sector is very important at the current stage of economic development. It requires an analysis of the current situation in the field, based on the results of the study of world experience, to assess the role of small and medium-sized organizations in the overall economic development of the country, as well as to develop approaches for further development of the field.

The priority directions necessary for the improvement of the business environment in the Republic of Armenia are [1]:

1. Access to business implementation, access regulation,
2. Speed of transactions related to licenses;
3. Electrification,

4. Property registration process
5. Loan process (legal rights and credit information)
6. Investor protection, corporate governance,
7. Payment of taxes,
8. Border trade, import-export process,
9. Solving the problem of insolvency;
10. Recruitment process of employees, regulation of labor relations.

Despite all the difficulties and problems of private enterprise in Armenia, today thousands of people are already busy. The number of people who want to start their own business is growing, the number of start-ups is growing [2]. Armenia 1991 the acquisition of independence gave an opportunity to choose a path that met the requirements of a market economy, the principles of management.

Armenia, like other republics of the former Soviet Union, lost its traditional markets for goods and services. Attempts to adapt quickly to the demands of a market economy were unsuccessful due to the lack of financial and economic analysis, marketing, business planning and management experience, as well as the imperfection of the legal framework (environment).

The process of adapting to market relations had severe social consequences: unemployment, increasing population deprivation, as well as widening the gap between the rich minority and the poor majority. At present, Armenia has a trade regime, a strong desire to create a favorable environment for entrepreneurship, which will alleviate the problem of unemployment by creating new jobs and ultimately prosperity.

The activities of both SMEs and economic entities development prospects are primarily due to macroeconomic conditions. Therefore, the main condition for the perspective development of the SME sector is the implementation of a stable state macroeconomic policy, which will further contribute to the establishment of economic balance, the gradual reduction of tax liabilities, as well as credit interest rates. Emphasizing the role of small and medium-sized enterprises in the country, the Republic of Armenia provided an opportunity for more people to contribute to the country's economic growth and private sector.

The development of the private sector contributed the most to the creation of new jobs. During the transition to a market economy, a large number of SMEs were registered in Armenia, operating in the conditions of political instability in the region, difficulties, imperfect legal framework causing obstacles, etc. Despite all the difficulties and obstacles, SMEs survived, their number increased, they gradually developed. As a result of the economic policy implemented in the Republic of Armenia over the last decade, positive changes have taken place in the structure of small and medium enterprises, which have taken the issues related to the activities of SMEs to a qualitatively new level in terms of their ways of expression and impact on the sector.

The problems of SME development can be conditionally classified according to legislative, financial, technical-infrastructure factors, which have their impact on the activities of both start-up and existing SMEs. The manifestations of the existing problems the severity varies greatly depending on the location of the SMEs operating (Yerevan / regions of the Republic of Armenia), especially these differences are sharply expressed in remote and border settlements.

The problems of financial nature hindering the development of small and medium enterprises are mainly due to the impossibility of using financial (credit) means for SMEs (especially start-ups) due to their short-term lack of alternative sources of financing (lending) as well as long-term (3 years). Lack of financial (credit) resources, which is a serious problem, especially for SMEs operating in the manufacturing sector, particularly in the knowledge-intensive industries. As a rule, the equity of a start-up entrepreneur is not enough to implement a business idea, and in order to use loans from commercial banks, it is necessary to have a certain amount of authorized capital, property of a certain value, which can be pledged. A separate issue hindering the development of the SME sector is the insufficient level of interregional-intra-regional economic cooperation. In this context, a serious problem is the problems of access to information flows, their perception-exchange, with which the issues of management and marketing of SMEs are directly related. Owners operating in border areas are in an information vacuum, which is increasing the number of outsiders.

The issues of organizing and managing their business are a serious problem for SMEs, especially SMEs operating outside the city of Yerevan. The quality of services provided by consulting companies to solve

this problem is still insufficient, particularly in the regions of the Republic of Armenia (in some regions such structures do not operate at all). On the other hand, there is the fact that SMEs are not aware of the potential of such services. High-quality consulting services are especially needed by start-ups, SMEs that are trying to market an innovative product or service. As one of the main sources of job creation and population welfare in the country is new business initiatives, one of the most important issues at the current stage of SME development is the development of clear state support mechanisms for start-up entrepreneurs and the formation of an appropriate system.

The existence of a shadow economy negatively affects the viability of a legitimate business. Violation of the rules of the game forces other entrepreneurs to go into the shadows to avoid the tax burden, to resist the lawless. The shadow economy, in general, has a negative impact on the national economy, as it upsets the legitimate balance that must exist between different economic entities in a market economy [3]. Business development is not facilitated by bureaucratic pressures - corruption, doing business illegally, unfairly denationalizing the privatization processes in the country.

The main task for the development of small and medium enterprises in the Republic of Armenia should be the establishment of a separate statistical system for SMEs, the provision of complete and complete information on the sector, the improvement of tax legislation, the expansion of credit resources, the availability of access to them, the establishment of consulting Establishment of a training system for the necessary personnel in the field.

References

1. Hovhannisyan H. A., "Problems of Small and Medium Enterprise Development in the Conditions of the Financial and Economic Crisis in Armenia", Yerevan 2012,
2. Kocharyan N. R., "Problems of increasing the efficiency of economic activity of small and medium enterprises", Yerevan 2013
3. Lilit Manvel Petrosyan, "Prerequisites for the development of the shadow economy", "Alternative" scientific journal, № 4, Yerevan, 2017, pp. 66-71.
4. Аверина О.И., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. / 2-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2016. 430 с.
5. Бариленко В.И., Актуальные направления развития бизнес-анализа и бизнес-аудита: сборник статей / - М.: Издательство «Юрайт», 2017. 136 с.
6. Говдя В. В., Развитие управленческого учета в инновационной экономике // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 681-685.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.3

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

ПЛЯШКЕВИЧ СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА

студент

НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Аннотация: В статье рассматривается проблема профессиональной адаптации, которая является значимым мотиватором сохранения работы. Когда у сотрудника возникает чувство адаптации к задачам и требованиям работы, предъявляемым к нему, он достигает позитивного состояния благополучия, стремясь оставаться в компании как можно дольше. В статье выделены сущность профессиональной адаптации вновь принятых на работу сотрудников, проанализированы факторы, обуславливающие достижение их адаптации к среде организации.

Ключевые слова: инструменты адаптации, новые сотрудники, психологические инструменты, требования работы, организационная психология.

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF PROFESSIONAL ADAPTATION OF NEW EMPLOYEES IN THE ORGANIZATION

Plyashkevich Svetlana Vladimirovna

Abstract: The article deals with the problem of professional adaptation, which is a significant motivator for job retention. When an employee has a sense of adaptation to the tasks and work requirements imposed on him, he reaches a positive state of well-being, striving to stay in the company as long as possible. The article highlights the essence of professional adaptation of newly hired employees, analyzes the factors that determine the achievement of their adaptation to the organization's environment.

Key words: adaptation tools, new employees, psychological tools, job requirements, organizational psychology.

Переход на новую работу — это стрессовое переживание из-за того, что работник находится в новой среде. Правильно реализованный процесс адаптации вновь принятого на работу сотрудника важен как для него самого, так и для работодателя. Новички должны адаптироваться к новой роли, задачам на рабочем месте, коллегам и руководству. Это важный этап в их жизни, так как часто именно с этого начинается профессиональная карьера. Правильное построение адаптационного процесса определяет эффективность последующей деятельности работника, а его отсутствие может привести к появлению у него нежелательных установок. Поэтому адаптация нового должна целенаправленно планироваться и осуществляться на основе применения различных психологических методов и подходов [1].

Профессиональная адаптация (приспособление к организации) — это процесс адаптации вновь нанятого работника к новым условиям его трудовой среды. Основная цель адаптационного процесса состоит в том, чтобы как можно быстрее и эффективнее познакомить сотрудника с организацией, проинформировать его об ожидаемых от него моделях поведения. Правильно реализованный процесс адаптации должен дать возможность сотруднику познакомиться с различными аспектами деятельности

организации — с ее миссией, структурой, принятыми в ней правилами и процедурами, преобладающими привычками сотрудников, основами системы мотивации [2]. Также должен быть очерчен круг задач, связанных с работой на данной должности, и профессиональные ожидания. Новый работник должен познакомиться с коллегами, с которыми будет сотрудничать, ознакомиться с методами работы, используемыми в организации.

И работник, и организация обладают определенными ресурсами и могут предложить их, а также имеют в связи с этим определённые ожидания. Ресурсы и ожидания зависят от видов деятельности, характерных для данной организации, и характеристик личности, включающих установленные ценности и нормы поведения. Приспособление к организации состоит из установления устойчивых взаимоотношений между сотрудниками и организацией, которое происходит, когда по крайней мере одна из сторон обеспечивает то, что нужно другой, и если у них имеются общие базовые ценности [3].

Если организация удовлетворяет потребности работника и его ценности соответствуют принятым в организации, работник начинает идентифицировать себя как часть организации. Высокая степень идентификации сотрудника с организацией обычно понимается как связь, построенная на основе убеждений и эмоций, которые сотрудники испытывают по отношению к своей организации, или как процесс, в котором цели сотрудников и организации переплетаются друг с другом.

Адаптация — это сложный и многомерный процесс, успех которого зависит как от готовности к нему сотрудника, так и от действий организации. Используются разные подходы к адаптации. Есть организации, которые оставляют вновь нанятого работника без поддержки, полагая, что он будет адаптироваться к предъявляемым требованиям независимым образом. Это называется спонтанной адаптацией. Такие организации возлагают на работника обязанность самостоятельно приобретать знания о производственном процессе в организации, сложившихся традициях и нормах поведения [4].

Другие организации сознательно управляют процессом адаптации. Такой подход имеет преимущества: меньший риск ухода сотрудника из организации, наличие у него более сильного чувства безопасности, что делает более прочной его связь с компанией и мотивирует его к более эффективной работе, более быстрому переходу к новой профессиональной роли. В таких условиях процесс адаптации занимает меньше времени.

Подготовка нового работника к выполнению своих обязанностей может осуществляться с использованием различных методов и форм. Этот процесс может носить как институциональный характер, так и индивидуальный. В случае с институциональным подходом адаптация осуществляется сверху вниз и на основе известных схем и правил [5]. При индивидуальном подходе не существует строгих правил адаптации и жёстко заданного учебного плана. Такой подход даёт возможность учитывать индивидуальные особенности нового сотрудника. Однако и в том, и в другом случае процессы адаптации должны предполагать передачу новому сотруднику информации о правилах, процедурах и стандартах, принятых в организации.

В современном высококонкурентном мире организации должны стремиться к ускорению процесса адаптации работников, для чего нередко используются инновационные подходы. Инновации предполагают нестандартные решения, позволяющие вновь принятым работникам ознакомиться с тонкостями рабочих процессов, с культурой организации, применяемыми правилами и процедурами и, прежде всего, с кругом должностных обязанностей. Дружеская атмосфера, в которой проходит этот процесс, способствует мотивации нового сотрудника, построению прочных отношений, основанных на лояльности к компании.

Одним из инновационных методов адаптации является использование элементов геймификации [6]. Как главный герой какой-нибудь игры, он использует собранную информацию для взаимодействия с окружением, за что ему начисляются баллы и уровни. Благодаря этому методу новичок быстро приобретает навыки, необходимые для выполнения повседневных обязанностей, решает задачи, связанные с основной работой, учится принимать решения и использовать полученные знания. Данный метод вызывает достаточно серьёзный интерес у руководителей современных организаций.

В процессе адаптации важно давать новому сотруднику обратную связь. Это позволяет закрепить позитивные элементы поведения и выявить области для совершенствования, путём указания на

пути решения конкретных задач. Обычно обратная связь происходит в форме беседы, направленной на предоставление работнику информации о том, как он выполняет свои функциональные обязанности, а также о взаимных ожиданиях по линии работодатель-работник. В результате таких бесед могут формироваться долгосрочные договорённости. Сотруднику такие беседы дают возможность получить представление о том, насколько успешно он выполняет рабочие задачи.

Получая обратную связь, работник узнаёт, какие задачи вызывают у него наибольшие трудности, анализирует и оценивает эффективность работы, узнаёт о том, является ли допустимым его поведение, выявляет главные интересы деятельности организации, получает знания об отдельных элементах организации и правилах их функционирования, оценивает сам процесс адаптации, получает предварительную оценку возможностей карьерного роста, повышает степень интеграции в команду, формирует свои дальнейшие профессиональные и образовательные планы.

В результате правильно проведенного процесса адаптации работник может полностью адаптироваться к новым условиям труда. Это означает, что он достиг полной эффективности в выполнении понятных ему задач в соответствии со своими компетенциями, вовлечён в выполнение возложенных на него обязанностей при одновременном получении чувства удовлетворения от собственной профессиональной пригодности к выполнению работы. Отсутствие адаптации приводит к негативным последствиям в виде отсутствия удовлетворенности работой, чувства полезности в организации.

Проведенное исследование показало, что распространение передового опыта внедрения формализованных процедур и психологических инструментов в процесс осуществления профессиональной адаптации является эффективным методом повышения эффективности деятельности организации. Сотрудники с высокой степенью адаптации быстрее начинают с полной отдачей выполнять профессиональные задачи. Те, кто не получил достаточной информации об обязанностях, регламентах, не сформировал правильных ожиданий, будут работать менее эффективно. Компании, которые правильно управляют процессом адаптации, создают условия для построения и поддержания правильных межличностных отношений в рабочей среде.

Список литературы

1. Микоян Г.С., Симонин П.В. Проблема улучшения эффективности адаптации новых сотрудников в организации // *Материалы Ивановских чтений*. — 2017. — № 2-2 (13). — С. 132-135.
2. Самойлова К.А. Проблемы адаптации новых сотрудников в организации // *Профессиональная ориентация*. — 2017. — № 2. — С. 246-249.
3. Цой Н.В. Адаптация новых сотрудников как инструмент повышения эффективности системы управления персоналом организации // *Академическая публицистика*. — 2019. — № 2. — С. 83-85.
4. Кутлушина Г.Н. Проблемы введения в должность и адаптация новых сотрудников // *Наука среди нас*. — 2019. — № 6 (22). — С. 43-48.
5. Слющенкова М.С., Побегайло М.Г. Направления совершенствования системы адаптации персонала предприятия // *Вестник молодежной науки*. — 2021. — № 1 (28). — С. 5.
6. Демешко М.А. Проблемы адаптации персонала в коммерческих организациях // *Проблемы теории и практики управления*. — 2020. — № 3. — С. 98-110.

© С. В. Пляшкевич, 2021

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

ПРИНЦИПЫ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА

МОРОЗ ДИАНА ВЛАДИМИРОВНАСтудентка
ГрГУ им. Янки Купалы*Научный руководитель: Шишко Анна Юрьевна**м.э.н, ст. преподаватель
ГрГУ им. Янки Купалы*

Аннотация: в статье представлено сравнение традиционной модели общения с вирусной моделью общения, дано определение вирусного маркетинга и определены его принципы.

Ключевые слова: вирусный маркетинг, маркетинговая кампания, фактор, принцип, социальные сети.

PRINCIPLES OF VIRAL MARKETING

Moroz Diana Vladimirovna*Scientific adviser: Shishko Anna Yuryevna*

Abstract: the article presents a comparison of the traditional communication model with the viral communication model, defines viral marketing and defines its principles.

Key words: viral marketing, marketing campaign, factor, principle, social networks.

Термин «вирусный маркетинг» широко используется для объяснения процесса передачи информации с использованием цифровых технологий самими пользователями продукта. Принятие и использование новых информационных технологий позволило наладить интерактивное общение с аудиторией, целесообразность которой во многом определяется скоростью и широтой передачи желаемой информации. Сеть интернет ускорила и облегчила общение производителей и потребителей, потому что независимо от того, где проживают люди, все они находятся на расстоянии одного клика от остального мира. И такая возможность близости впервые достигнута в истории человечества, что свидетельствует, пожалуй, о самом большом вкладе, который интернет, как технология, внес в мир.

Что касается происхождения термина «вирусный маркетинг», то считается, что понятие вирусного маркетинга было популяризировано в 1996 году в статье *The Virus of marketing* [1]. Автор статьи Джеффри Рейпорт сравнил принципы распространения живых и компьютерных вирусов с маркетинговыми сообщениями. И показал, что маркетинговые сообщения могут передаваться так же. В тот период времени компании впервые начали видеть огромный потенциал для продвижения, который появлялся благодаря развитию глобальной сети интернет. Вирусный маркетинг, по своей сути, является маркетинговым посланием, разработанным с целью его распространения от одного человека к другому. В современных подходах по-разному определяют сущность вирусного маркетинга. Одна точка зрения заключается в том, что вирусный маркетинг – это продвижение организации или ее продуктов и услуг с помощью убедительного сообщения, предназначенного для распространения, как правило, в интернете, от человека к человеку.

При рассмотрении участников коммуникации (потенциальных покупателей продукции) возникает эффект получения и передачи синергии. Его можно представить в виде «информационной воронки» – традиционное и вирусное общение сравнивается на рисунке 1.

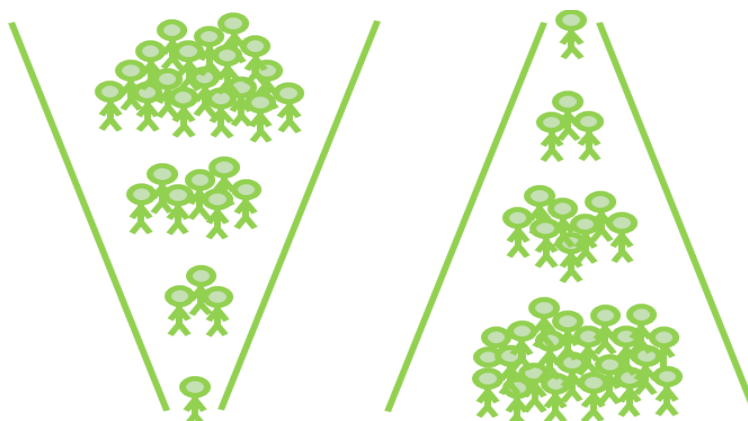


Рис. 1. Сравнение традиционной модели общения с вирусной моделью общения

Получатель информации становится ее отправителем и инициатором дальнейшего распространения контента. Такой рост информационного потока был бы невозможен, если бы не развитие глобальной сети интернет и социальных сетей, где чаще всего и происходит взаимодействие и общение [2].

Исследователь Р. Уилсон заверяет, что при использовании различных видов вирусных маркетинговых стратегий необходимо учитывать шесть основных принципов, чтобы добиться максимального успеха и эффективности [3]:

1) *Бесплатная раздача товаров и услуг (с англ. «Give-aways»);*

В контексте вирусного маркетинга есть один стимул для обмена, который превосходит большинство других, – бесплатные продукты или услуги. Когда людям дают что-то «бесплатно» в обмен на такое простое действие, как передача информации кому-то другому, многие без колебаний принимают в этом участие. На самом деле, обещание чего-то «бесплатного» порождает процент по гораздо более высокой ставке, чем если бы что-то предлагалось со скидкой в том же самом виде обмена. Этот принцип маркетинга приводит к вирусному распространению, которое, в свою очередь, создает большую аудиторию потенциальных клиентов, и генерирует продажи для компании

2) *Легкая передача информации другим людям;*

Вирусные маркетинговые кампании распространяются только тогда, когда их легко передать, подобно вирусу, который передается от одного человека к другому через кашель, насморк и чихание. Это означает, что если человеку надоело делиться контентом с пользователями своей социальной сети, то он, скорее всего, не будет распространять. Именно по этой причине вирусный маркетинг так хорошо работает в интернете, где поделиться чем-то с людьми, которых они знают, легко, нажав при этом одну кнопку. Встроенная функция «Поделиться» на большинстве веб-сайтов делает этот процесс почти полностью беззаботным. Пользователи социальных сетей постоянно подвергаются нескончаемому потоку информации, и это приводит к тому, что пользователи не уделяют достаточно большого количества времени на один вид контента. Это означает, что короткие, лаконичные и точечные сообщения наиболее эффективны, так как для получения информации потребуется малое количество времени.

3) *Возможность расширения информации;*

Для того, чтобы вирусное распространение было успешным, у фирмы, которая создала кампанию, должен быть способ справиться с возможными последствиями. Например, если компании удастся распространить информацию о своем веб-сайте и число посетителей увеличилось во много раз, их серверы должны быть достаточно мощными, чтобы выдержать такую нагрузку. Если не предусмотреть таких ситуаций, то вирус не эффективен, так как фирма недостаточно технически развита для своего расширения.

4) *Использование привычных стереотипов, мотивов и поведение людей;*

Для того чтобы вирусная маркетинговая кампания достигла своего пика, она должна включать в себя обращение к общим мотивирующим факторам. Все это может способствовать активному общению между людьми. Компанию, которая разрабатывает свое сообщение с учетом этих факторов, обя-

зательно ждет успех.

5) *Использование существующих коммуникационных сетей;*

Люди – это, как правило, социальные существа, которым необходимо общаться с другими людьми и находиться рядом с ними. У большинства людей уже есть определенное количество друзей, с которыми они могут поддерживать контакт в реальной жизни. С появлением социальных сетей возможность поддерживать контакт с большими группами людей значительно возросла. У многих людей есть сотни друзей в «Вконтакте», «Facebook», «Одноклассники» и т.д., с которыми они иначе не общались бы и не поддерживали контакт. Это означает, что специалист по маркетингу, которому удастся поместить свое сообщение в существующие коммуникации между людьми, может быстро увеличить процент его получателей.

6) *Использование посторонних ресурсов и потоков.*

Это основа вирусного маркетинга в социальных сетях. Использование веб-инфраструктуры, разработанной Facebook, YouTube, Instagram, Twitter и другими платформами, необходимо для того, чтобы охватить максимальное количество людей с вирусным маркетинговым сообщением, поскольку все они используют эти сети. Это означает, что сообщение распространяется без исчерпания ресурсов создателя.

Необязательно, чтобы каждая маркетинговая стратегия учитывала все принципы, но она будет более эффективной, если будет использовано как можно больше из них.

Список литературы

1. The Virus of Marketing [Электронный ресурс] / Fast company. – Режим доступа: URL:<https://www.fastcompany.com/27701/virus-marketing/> (03.07.2021)
2. Dejnaka A. Viral marketing as an innovative form of marketing communication / Agnieszka Dejnaka. - Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu. – 2012. – 31. – р. 11.
3. Ralph F.Wilson, The Six Simple Principles of Viral Marketing [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:<http://webmarketingtoday.com/articles/viralprinciples/> (03.07.2021)

© Д.В Мороз, 2021

УДК 334.4.

ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ТОВАРА НА ПРИМЕРЕ АНТИБАКТЕРИАЛЬНОГО ГЕЛЯ ДЛЯ РУК ОТ СП «БЕЛИТА» ООО И ЗАО «ВИТЭКС»

НАУМИК АННА СЕРГЕЕВНА

Студентка
ГрГУ им. Янки Купалы*Научный руководитель: Шишко Анна Юрьевна
м.э.н, ст. преподаватель
ГрГУ им. Янки Купалы*

Аннотация: в данной статье дано определение жизненного цикла товара и его этапов, рассмотрены этапы жизненного цикла товара на примере антибактериального геля для рук от СП «БЕЛИТА» ООО и ЗАО «ВИТЭКС». Понятие жизненного цикла товара было сформулировано американским экономистом Раймондом Верноном в 1966 году.

Ключевые слова: жизненный цикл товара, этапы жизненного цикла товара, товар, объем продаж, спрос.

STAGES OF THE PRODUCT LIFE CYCLE ON THE EXAMPLE OF AN ANTIBACTERIAL HAND GEL FROM JV "BELITA" LLC AND CJSC "VITEX"

Naumik Anna Sergeevna

Scientific adviser: Shishko Anna Yuryevna

Abstract: this article defines the product life cycle and its stages, considers the stages of the product life cycle on the example of an antibacterial hand gel from JV "BELITA" LLC and CJSC "VITEX". The concept of the product life cycle was formulated by the American economist Raymond Vernon in 1966.

Key words: product lifecycle, product lifecycle stages, product, sales volume, demand.

Термин жизненный цикл товара означает продолжительность времени, в течение которого продукт представлен потребителям на рынке до момента снятия его с полки.

Типичный жизненный цикл товара представлен на рисунке 1. В этом цикле отчетливо выделяются четыре этапа:

- Этап выведения на рынок — период медленного роста сбыта по мере выхода товара на рынок. В связи с большими затратами по выведению товара прибылей на этом этапе еще нет.
- Этап роста — период быстрого восприятия товара рынком и быстрого роста прибылей.
- Этап зрелости и насыщения — период замедления темпов сбыта в связи с тем, что товар уже добился восприятия большинством потенциальных покупателей. Прибыли стабилизируются или снижаются в связи с ростом затрат на защиту товара от конкурентов.
- Этап упадка — период, характеризующийся резким падением сбыта и снижением прибылей.

[1, с. 278]

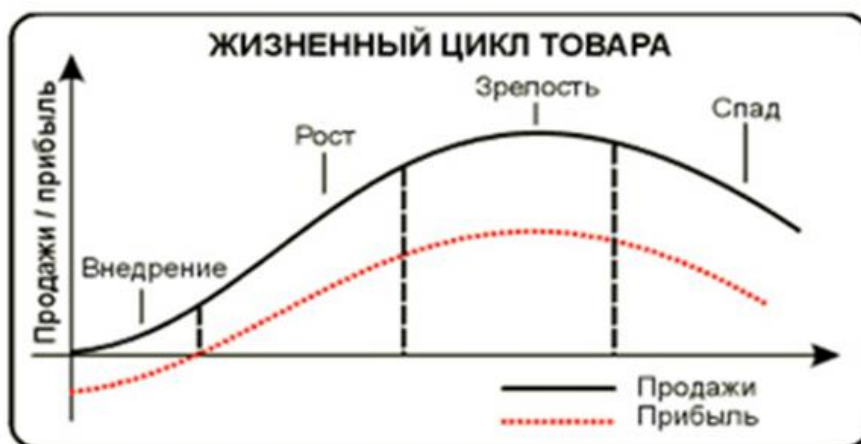


Рис. 1. Изменение объемов продаж и прибыли на протяжении жизненного цикла товара от его создания до упадка

Хотя представленная здесь кривая жизненного цикла товара типична, она не всегда имеет такой вид. Одним из часто встречающихся вариантов является кривая «с повторным циклом» (рисунком 2). Второй «горб» сбыта вызывается мероприятиями по стимулированию сбыта, проведенными на этапе упадка товара. Еще одной разновидностью является «гребешковая» кривая (рис. 2), состоящая из последовательного ряда циклов, порожденных открытием новых характеристик товара, новых способов его использования, появлением новых пользователей. Так, например, кривой «гребешкового» вида характеризуется сбыт нейлона, что объясняется появлением с течением лет множества новых сфер его использования — парашюты, чулки и белье, рубашки, ковровые покрытия. [1, с. 280]

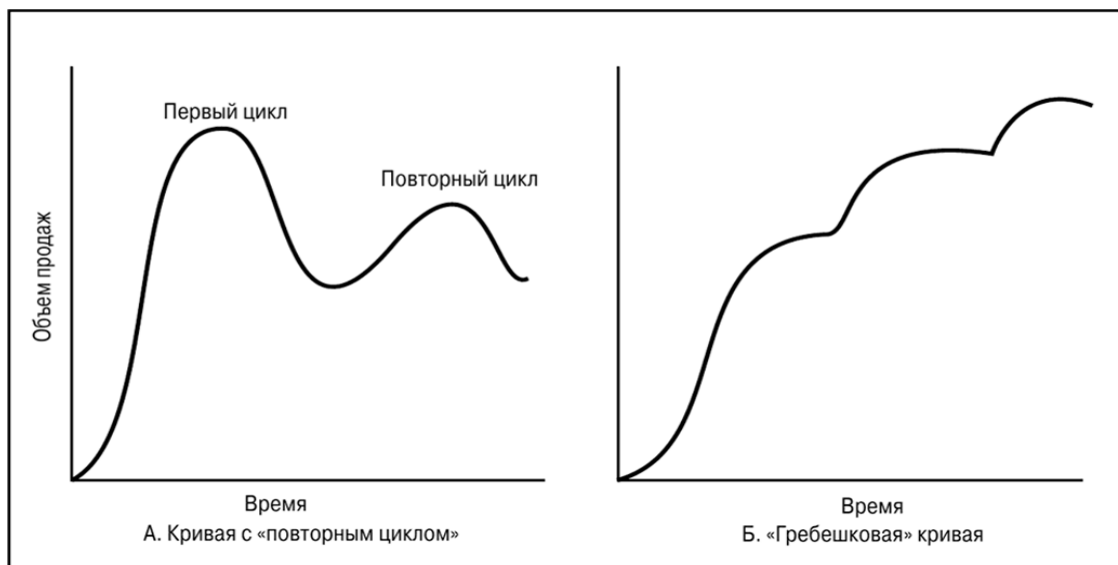


Рис. 2. Изменение объемов продаж и прибыли на протяжении жизненного цикла товара от его создания до упадка

При анализе нового продукта предприятию следует четко определить в процессе формирования своей стратегии маркетинга какая неудовлетворенная потребность есть на рынке и в чем она конкретно выражается; какова вероятная продолжительность каждого из этапов жизненного цикла, какие меры можно предпринять в случае необходимости продлить тот или иной этап жизненного цикла. [2, с. 168]

Для того чтобы показать все этапы жизненного цикла товара мы взяли продукт, совершенно недавно появившийся в магазинах «Белита-Витекс» - это антибактериальный гель для рук (рис. 3).



Рис. 3. Упаковка антибактериального геля для рук от «Белита-Витекс»

Этап разработки. Разработка данного антибактериального геля для рук началась зимой 2020 года, когда появился вирус, который получил название COVID-19. Причинами задумки данного товара на рынке стала потребность людей в антибактериальных средствах. Средство должно было получиться качественным и доступным по цене покупателям.

Этап внедрения на рынок. В первые два дня появления антибактериального геля в продаже, люди начали его активно покупать. После чего было своего рода «затишье». Мы думаем, что это начало работать «сарафанное радио» так как через несколько дней приходили покупатели и в больших количествах покупали данный гель. После чего опять случилось «затишье» и покупок данного антибактериального геля практически не было.

Этап роста. После не очень долгого периода «затишья» началось увеличение продаж. На данном этапе в продаже начали появляться несколько других видов антибактериальных средств. Это новое средство уже было не гелеобразным, а как спрей, хотя в названии присутствует слово «гель».

Этап зрелости. На этапе зрелости продажи антибактериального геля замедлились и оставались приблизительно на одном уровне. Начало увеличиваться разнообразие антибактериальных гелей для рук. На данный момент есть приблизительно 4-5 видов антибактериальных средств. Начали появляться у каждого из них разный миллилитраж.

Этап упадка. На данный момент антибактериальный гель находится на стадии упадка т.к. продажи уже не большие, перестали выпускать новые виды данного геля.

Жизненный цикл антибактериального геля для рук представлен на рисунке 4.



Рис. 4. Продажи антибактериального геля понедельно с начала его появления

По итогам проведенного исследования можно сказать, что когда в сети появлялась информация о новой волне COVID-19, люди начинали скупать антибактериальные гели. Самый большой скачок

продаж произошёл в сентябре, когда в сети появилась информация о второй волне COVID-19. Возможно в скором времени это повториться и опять будет скачок продаж данного геля.

Список литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ.// Котлер Ф. – М.: «Ростинтэр», 2011. – 704 с.
2. Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: Учеб. пособие для вузов// Крылова Г.Д., Соколова М.И. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.

© А.С Наумик, 2021

УДК 339

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

ЯРУШИНА ЕЛЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

к.п.н., доцент

ФГАОУ ВО Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

Аннотация: Статья посвящена роли маркетинга в деятельности российских предприятий малого бизнеса. В статье проводится анализ задач маркетинга и способов продвижения организации, позволяющих экономить финансовые ресурсы.

Ключевые слова: маркетинг, малый бизнес, организация.

THE ROLE OF MARKETING IN SMALL BUSINESS

Yarushina Elena Vyasheslavovna

Abstract: This article discusses the marketing contribution in small enterprises in Russian national economy. The author considers the key targets of marketing and the ways of cheaper and low-cash consuming promotion of businesses

Key words: marketing, small enterprises, organization.

В современных условиях малый бизнес выступает финансовым инструментом, основным элементом роста национальной экономики, позволяющим создавать рабочие места для большого количества людей. Уровень развития российского предпринимательства намного слабее, чем в европейских странах. Данная ситуация в сфере малого бизнеса связана с проблемами различного рода. Основной проблемой в настоящее время является пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, оказывающей негативное влияние на экономику в России и в мире. Руководители стран по всему миру принимают срочные меры для поддержания определённого уровня экономики и сохранения занятости населения.

Малые и средние предприятия вносят огромный вклад в мировую и национальную экономику. Их доля составляет 88 % от всех компаний в мире, более 65 % мировой занятости и 48 % ВВП. Поэтому они являются основными субъектами экономической среды. Малым и средним предприятиям приходится постоянно преодолевать угрозы из внешней среды, при том теряя определённое количество ресурсов. В настоящее время организации не располагая нужными финансовыми и управленческими ресурсами оказываются не готовы преодолевать негативные ситуации, и как следствие становятся ещё более уязвимыми к экономическому кризису.

Для эффективной работы в рыночных условиях малому предприятию нужно прежде всего обеспечить защиту от крупных организаций, стремящихся быть монополистами. Не менее важным является повышение уровня его конкурентоспособности на рынке. В случае если эти условия соблюдаются и активно развивается маркетинговая политика всё это позволяет организациям выживать в условиях высокой конкуренции.

Рассматривая маркетинг как концепцию управления деятельностью предприятия в рыночных условиях, основывающуюся на удовлетворение потребностей потребителей, должен оказывать содействие малым предприятиям в успешной работе на рынке.

В связи с этим важным становится вопрос практического применения маркетинга для руководителей малых компаний. Организация производства новых товаров и услуг, поиск эффективных управленческих решений, оперативность управления предприятием в условиях высокого уровня неопределённости и риска являются основными составляющими для достижения высоких показателей в бизнесе.

Маркетинговая деятельность предприятий малого бизнеса имеет определённые отличия от деятельности на средних и крупных предприятиях. На малых предприятиях не представляется возможным организовать отдел маркетинга, который осуществляет исследование потребителей, разработку маркетинговых стратегий, рекламных кампаний. Им нужны рациональные решения в области маркетинга, которые обеспечивали бы увеличение прибыли. К сожалению большинство компаний не обладают знаниями с чего начинать и на чём сосредоточить усилия. У 75% малых предприятий отсутствует маркетинговый план развития компании.

Что касается внедрения маркетинговой политики, то основным элементом на малом предприятии может быть руководитель, отвечающий за принятие стратегических решений по управлению и продвижению организации. Таким человеком может быть специалист по маркетингу, выполняющий свои должностные обязанности. Другим вариантом может быть маркетолог с высоким уровнем компетенций, которому могут доверить принимать решения по стратегически важным вопросам. Одной из основных задач специалиста по маркетингу является деление потребителей на группы по определённым признакам. Чтобы её решить ему нужна информация об основных клиентах, их потребностях и требованиях к товару. Получение подобной информации возможно в случае активного взаимодействия с продавцами.

Малые предприятия играют важную роль в мировой экономике. Предприятия малого бизнеса имеют определённые функции, которые не выполняют крупные и средние организации. Они соединяют воедино звенья рыночной экономики и одновременно являются её основой.

Эта функция малых организаций позволяет предотвратить ситуацию, при которой избыток одних товаров имеет место наряду с дефицитом других. Другой важной функцией выступает поддержка определённого уровня конкуренции, что обеспечивается их большим числом, большей свободой в ценовой политике. Малый бизнес активизирует внедрение инноваций и насыщение товарного рынка нужными потребителям товарами.

В деятельности компаний малого и среднего бизнеса возникают определённые проблемы, вызывающие трудности в их эффективной работе.

Основными выступают следующие:

- несоответствующий уровень компетентности менеджеров;
- зависимость от крупных компаний;
- постоянно меняющееся положение на рынке;
- высокая степень чувствительности к постоянно изменяющимся условиям внешней среды;
- трудности, связанные с получением кредитов и привлечением дополнительных финансовых средств.

Главными проблемами малых предприятий являются высокий уровень риска и недостаточность экономических ресурсов, в частности – бюджетов на деятельность в области маркетинга и рекламы. Преуспевание в бизнесе зависит от эффективности маркетинга.

Финансовые возможности малых компаний не позволяют им затрачивать огромные суммы на рекламу и маркетинг. Поэтому, им нужно постоянно осуществлять поиск малобюджетных и наиболее эффективных методов рекламы, продвижения и поиска новых клиентов для сохранения устойчивого положения на рынке и увеличения прибыли. В связи с этим в современных условиях маркетологи малых предприятий применяют элементы партизанского маркетинга.

Партизанский маркетинг относится к малобюджетным способам рекламы и маркетинга, применение которых позволяет осуществлять эффективное продвижение товара или услуги, привлечение новых клиентов и увеличение прибыли, практически без вложений денежных средств. [1, с.26]

Существуют и другие способы продвижения компаний малого бизнеса.

1. Практическая реализация рекламных и маркетинговых мероприятий в определённой системе.
2. Практическое применение эффективных и экономически выгодных инструментов для небольших компаний.

Инструменты оценивают по соотношению следующих составляющих: охват аудитории, качество

контакта, стоимость одного привлеченного клиента.

3. Регистрация источников входящих обращений, опрос клиентов, регулярный анализ полученной информации, оценка эффективности средств рекламы и внесение изменений в маркетинговую стратегию.

4. Практическое применение экспериментальных видов и способов маркетинга.

Каждая организация должна направлять свои действия на главную цель - удовлетворение потребностей потребителя. В управлении бизнесом малым организациям будет логичным рациональное применение маркетингового подхода, имеющего следующие составляющие:

- управление должно ориентироваться на потребителя;
- рассмотрение понятия о продукте как набора элементов, позволяющих решать проблемы потребителя в определённой отрасли.

Как результат управления маркетингом выступает предоставление потребителям благ, которые удовлетворяют их потребности а также получение компанией прибыли, позволяющей ей развиваться в дальнейшем. Для достижения подобного результата предприятиям малого и среднего бизнеса выбирается ориентир на разработку стратегии маркетинга, включающей решение описанных ниже маркетинговых задач. Организация и проведение мероприятий определяется в индивидуальном порядке для каждой компании в отдельности. Рассматриваемые маркетинговые задачи выполняются в объёме, необходимом для определённой организации в зависимости от цели организации, объема рынка сбыта, количества предоставляемых товаров и услуг.[2,с.68]

1. Анализ потребностей. Организация должна определиться с направленностью продукции и с общими характеристиками своего потребителя. В подобном анализе используется метод сегментации: деление рынка на группы покупателей (рыночные сегменты), которые могут требовать разные товары, требующие приложения определённых усилий. Предприятие обязательно должно определиться с предметом анализа. Выбранный сегмент будет выступать основным рабочим элементом для дальнейшей работы.

2. Оценка привлекательности: определение степени привлекательности разных сегментов рынка и выбор одного или нескольких целевых рынков для освоения. Для оценки привлекательности используют разные маркетинговые инструменты. В процессе оценки учитывается размер сегмента, возможные варианты его изменения, цели и ресурсы компании. Методы анализа привлекательности основываются на изучении спроса и возможностях определённого сегмента рынка. Одновременно проводится анализ жизненного цикла продукции.

3. Оценка конкурентоспособности: оценка способности малых и средних предприятий конкурировать на рынке определённых товаров. Определение конкурентных преимуществ. Данный вид маркетингового анализа связан с методикой предварительного позиционирования каждого вида продукции, входящего в «портфель», предлагаемый целевой группе потребителей. Применяются различные аналитические подходы, основанные на изучении предложения.[3, с.98]

4. Выбор «портфеля продукции». Портфельный анализ относится к инструментам, позволяющий руководству компании выявлять и оценивать разные направления хозяйственной деятельности для вложения ресурсов в прибыльные направления деятельности. В результате анализа проводится выбор видов деятельности (продукты), имеющих высокий уровень ценности для потребителя и высокую конкурентоспособность.

5. Выбор стратегии развития. Стратегия развития компании - основное направление маркетинговой деятельности позволяющее компании стремиться достигать своих целей. На целевых рынках рекомендуется использовать разные типы стратегий такие как дифференцированный маркетинг, недифференцированный маркетинг и концентрированный маркетинг.

Кроме разработки стратегии, к задачам управления маркетингом на малом или среднем предприятии относятся:

6. Разработка плана маркетинга, в котором сводится воедино маркетинговая стратегия компании.

7. Подготовка сметы, рассматривающей маркетинговый процесс в рамках общего бюджета предприятия.

8. Контроль маркетинговой деятельности компании.

Таким образом, маркетинг играет особую роль в развитии малого и среднего бизнеса в России. Для поддержки малых предприятий, а так же для снижения затрат на исследования, продвижение фирмы в качестве рекомендаций можно рассмотреть следующие мероприятия:

- активное участие в программах на соискание грантов и субсидий;
- перенос части маркетинговых затрат на себестоимость продукции;
- использование двойного анализа производительности. Применяя сбор среднестатистических данных, нужно использовать аналитические показатели, как способ дифференциации нескольких маркетинговых каналов; двойной анализ производительности позволяет выявлять слабые стороны компании; индивидуальный подход вносит коррективы в отношения между разными маркетинговыми каналами, в случае когда одно мероприятие может показать противоположный результат в зависимости от выбора соседних каналов;
- применение партнерских программ с оплатой за результат; самым оптимальным вариантом будет организация партнерских каналов с оплатой за результат; стимулирующая оплата труда, позволяющая сохранять бюджет неизменным после взаимодействия на рынке; представительства партнеров позволят организовывать деятельность на новых рынках.

Список литературы

- 1 Алешина И. В. Поведение потребителей. - М.: Фаир-Пресс, 2012.
- 2 Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. – М: Прогресс, 2012.
- 3 Синяева И.М. Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинг в предпринимательской деятельности. – М: Дашков и Ко, 2013.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330.336.71

ФЕНОМЕН ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

ЛАРИОНОВ КИРИЛЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ

Магистр

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: В данной работе изучается феномен отрицательных процентных ставок. В частности, рассматривается проблема влияния отрицательных ставок на банковское кредитование и инвестирование в ценные бумаги. Исследуются взаимосвязь отрицательных процентных ставок и механизма банковского канала, а также их последствия для реальной экономики.

Ключевые слова: депозиты, отрицательные процентные ставки, банковский канал, банковское кредитование, еврозона.

THE PHENOMENON OF NEGATIVE INTEREST RATES

Larionov Kirill Aleksandrovich

Abstract: This paper studies the phenomenon of negative interest rates. We consider, in particular, the problem of the impact of negative rates on bank lending and investment in securities. We investigate the relationship of negative interest rates and the banking channel mechanism, as well as their consequences for the real economy.

Key words: deposits, negative interest rates, banking channel, bank lending, Eurozone.

Столкнувшись с посткризисным миром с низкими темпами роста и низкой инфляцией, ряд центральных банков по всему миру вступили на неизведанную тропу, снизив свои процентные ставки до уровня ниже нуля. Не только Европейский центральный банк (ЕЦБ) снизил ставку по депозитам (DF) с 0 до -0,10% в июне 2014 года и с тех пор постепенно снижал ее (на момент написания данной статьи ставка DF составляет -0,50%), но и центральные банки Дании, Швейцарии, Швеции и Японии установили отрицательные ставки.

Введение отрицательных ставок в рамках денежно-кредитной политики вызывает значительные споры. Федеральная резервная система и Банк Англии до сих пор воздерживались от установления отрицательных ставок, ссылаясь на опасения по поводу их эффективности и негативных последствий для финансовой стабильности. Мнения ученых, изучающих этот вопрос, не менее разнообразны. Саммерс называет отрицательные ставки "экономикой черной дыры" [1], а Рогофф рекомендует центральным банкам использовать отрицательные ставки в качестве основного пути развития [2]. В середине находится Бернанке, который выдвигает свою точку зрения, и объясняет, почему Федеральная резервная система не перешла к отрицательным ставкам после Великого финансового кризиса, и считает, что "тревога по поводу отрицательных процентных ставок [...] чрезмерна" [3].

Дискуссия об отрицательных процентных ставках, скорее всего, не прекратится. После нескольких лет нетрадиционной денежно-кредитной политики центральные банки всего мира пересматривают свою стратегию. Столкнувшись с проблемой десятилетнего падения процентных ставок, усугубленного недавним медицинским и экономическим кризисом COVID-19, центральные банки задаются вопросом, как им еще достичь своих целей, какие инструменты им необходимы и какие побочные эффекты могут возникнуть.

Опишем механизм того, как изменения в ставке центрального банка приводят к изменениям в предложении кредитов банками. Логика механизма применима как к положительным, так и к отрицательным ставкам.

Классической отправной точкой для понимания того, как денежно-кредитная политика влияет на банковское кредитование бизнеса, является канал кредитования, который работает через обязательные резервные требования. Согласно каналу банковского кредитования, экспансионистская денежно-кредитная политика увеличивает банковские резервы и ослабляет резервные требования. Банки могут привлекать больше депозитов и, таким образом, больше кредитовать.

После Великого финансового кризиса 2008 года банковская система в большинстве стран работает с большими избыточными резервами. Резервные требования больше не являются обязательными для большинства банков. Тем не менее, центральные банки продолжают использовать свои процентные ставки для управления экономикой. Поэтому необходимо другое объяснение того, как изменение процентной ставки влияет на банковское кредитование.

Канал банковского капитала фокусируется на обязательном ограничении внешнего финансирования. Этот механизм состоит из двух составляющих. Во-первых, капитал имеет значение для способности банков предоставлять кредиты экономике. Во-вторых, денежно-кредитная политика влияет на доходность банков и, следовательно, на банковский капитал.

Снижение учетной ставки увеличивает прибыль банка и ослабляет ограничение внешнего финансирования. Долгосрочное кредитование при предоставлении краткосрочных обязательств приносит банкам прибыль в виде чистой процентной маржи. Снижение учетной ставки увеличивает маржу. Привлечение внешнего финансирования является дорогостоящим либо из-за нормативного регулирования, либо из-за информационной проблемы между внешними лицами, предоставляющими средства, и внутренними лицами, использующими эти средства. Привлечь внешнее финансирование легче, когда банк получает большую прибыль. Более высокая прибыль приводит к увеличению разницы между активами и обязательствами, т.е. к увеличению чистой стоимости банка/большому капиталу. Увеличение капитала ослабляет нормативное ограничение финансирования банка и уменьшает проблему информации, поскольку сторонним инвесторам с большей вероятностью заплатят.

Важность ограничения внешнего финансирования для банков и роль банковского капитала для кредитования хорошо описаны в официальных регламентах. Негативные потрясения балансов банков заставляют их меньше кредитовать, что имеет негативные последствия для реальной экономики [4]. Более капитализированные банки кредитуют больше, в то время как собственный капитал банка не сильно изменяется в течение делового цикла. Изменения в обязательствах банков определяют изменения в кредитовании, а у банков с лучшей капитализацией стоимость финансирования ниже [5].

Данные о том, как процентные ставки взаимодействуют с банковским капиталом, также соответствуют логике канала банковского капитала. Когда процентная ставка снижается, банки с меньшим капиталом расширяют свою деятельность [6]. Банки с меньшим капиталом имеют более жесткие ограничения по внешнему финансированию, что делает их более чувствительными к изменениям чистой процентной маржи и прибыльности.

Несмотря на эмпирические данные, модель того, как именно работает канал банковского капитала, отсутствует. Например, откуда берется ограничение внешнего финансирования, из области регулирования или информационных проблем? Как денежно-кредитная политика влияет на прибыль банков? Передается ли процентная ставка на ставки кредитования, на стоимость финансирования, или она изменяет стоимость ликвидных ценных бумаг, которыми владеют банки (государственные облигации)? И как прибыль влияет на ограничение финансирования?

Биттнер и др. предлагают модель в сокращенной форме для объяснения того, как процентная ставка центрального банка влияет на предложение банковских кредитов через канал банковского капитала [7].

В нормальные времена условие, при котором снижение учетной ставки приводит к росту банковского кредитования, скорее всего, выполняется, поскольку снижение учетной ставки сильнее отражается на краткосрочных ставках, влияющих на стоимость финансирования банков, чем на ставках по дол-

госрочным кредитам. Вдали от нулевой нижней границы ставки по депозитам движутся вместе со ставками по краткосрочным долговым обязательствам, которые, в свою очередь, тесно следуют за процентной ставкой. Причиной такой тесной связи является возможность того, что внешние инвесторы заменяют банковские депозиты другими формами краткосрочного долга.

Процентная ставка также транслируется на ставки по кредитам, но не полностью. Как и у внешних инвесторов, у коммерческих организаций есть альтернативы банковским кредитам. Компании могут выпускать облигации на рынке вместо того, чтобы прибегать к банковским кредитам. Поскольку денежно-кредитная политика влияет на краткосрочные рыночные ставки, должна существовать определенная связь между ставками на рынке облигаций и ставками по кредитам. Эта связь менее тесная, чем связь между различными ставками по краткосрочным долговым инструментам, поскольку возможности фирм по замене облигаций кредитами ограничены.

Список литературы

1. Summers, Lawrence H. 2019. "Global Economy is At Risk from a Monetary Policy Black Hole." *Financial Times*, October 11, 2019.
2. Rogoff, Kenneth. 2017. "Dealing with Monetary Paralysis at the Zero Bound." *Journal of Economic Perspectives* 31 (3):47–66.
3. Bernanke, Ben S. 2016. "What Tools Does the Fed Have Left? Part 1: Negative Interest Rates." Entry on Ben Bernanke's blog at The Brookings Institution on March 18, 2016.
4. Peek, Joe and Eric S. Rosengren. 2000. "Collateral Damage: Effect of the Japanese Bank Crisis on Real Activity in the United States." *American Economic Review* 90 (1):30–45.
5. Gambacorta, Leonardo and Hyun Song Shin. 2018. "Why Bank Capital Matters for Monetary Policy." *Journal of Financial Intermediation* 35:17–29.
6. Jayaratne, Jith and Donald P Morgan. 2000. "Capital Market Frictions and Deposit Constraints at Banks." *Journal of Money, Credit and Banking* 32 (1):74–92.
7. Bittner, Christian, Diana Bonfim, Florian Heider, Farzad Saidi, Glenn Schepens, and Carla Soares. 2020. "Why So Negative? The Effect of Monetary Policy on Bank Credit Supply across the Euro Area."

УДК 330

ОТЛИЧИЯ ФЬЮЧЕРСОВ ОТ ФОРВАРДОВ

НАУМОВ АНДРЕЙ АНДРЕЕВИЧСтудент
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации*Научный руководитель: Колодняя Галина Владимировна*
д.э.н., профессор
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: Финансовые рынки в эпоху кризиса становятся все более привлекательными для частных инвесторов. Поэтому понимание функционирования его активов также является неотъемлемой частью изучения трейдинга, а фьючерс и форвард – похожие между собой активы, которые необходимо различать.

Ключевые слова: фьючерс, инвестиции, биржа, форвард, гарантийное обеспечение.

THE DIFFERENCE BETWEEN FUTURES AND FORWARDS.

Naumov Andrey Andreevich*Scientific adviser: Kolodnyaya Galina Vladimirovna*

Abstract: In the time of crisis, financial markets are becoming more and more attractive to private investors. Therefore, understanding of the functioning of its assets is also an integral part of learning about trading, and futures and forward are similar assets that need to be distinguished.

Key words: futures, investments, stock exchange, forward, guarantee security.

Как утверждают многие эксперты, относительно фьючерсного контракта есть схожий финансовый инструмент – форвардный контракт. Форвард – так же, как и фьючерс, производный от базового актива срочный контракт, в рамках которого одна сторона обязуется осуществить поставку актива другой стороне. Цена и дата поставки оговариваются так же заранее, в момент заключения форвардного контракта. Более того, необходимо отметить, что форвардный и фьючерсный контракты являются обязательными, то есть стороны не имеют права отказать от выполнения договоренностей, которые были прописаны в контракте.

Однако, между фьючерсным и форвардным контрактами есть целый ряд фундаментальных отличий.

Во-первых, форвардный контракт – внебиржевой инструмент, так как является не стандартизированным, то есть оформляется без соблюдения жестких стандартов, что не может допускаться в рамках торговли на бирже.

Фьючерс, в свою очередь, является более стандартизированным и биржевым активом, так как биржа устанавливает довольно много параметров по покупке фьючерсного контракта:

- дату экспирации;
- шаг изменения цены контракта;
- минимальный и максимальный пределы цены;
- размер гарантийного обеспечения.

Более того, установка биржей параметров по торговле фьючерсами ведет к большей прозрачно-

сти торговли [1, 89-92].

- Дата экспирации – время исполнения обязательств по фьючерсному контракту между его участниками.

- Вариационная маржа – прибыль/убыток по итогам торговой сессии за фьючерсный контракт. Вариационная маржа регулярно пересчитывается и переоценивается. Связано это с тем, что при покупке базового актива инвестор полностью оплачивает стоимость лота, а при покупке фьючерса оплачивается лишь гарантийное обеспечение. Например, полная стоимость фьючерсного контракта равна 10 000 рублей (10 акций по 1000 рублей за каждую). Допустим, что цена на одну акцию выросла до 1 500 рублей, то есть полная стоимость контракта теперь оценивается в 15 000 рублей, что повлечет начисление вариационной маржи инвестору в размере 5 000 рублей.

- ГО (гарантийное обеспечение) – сумма денежных средств, списываемая со счета инвестора при заключении фьючерсного контракта. Обычно это 12% от общей стоимости фьючерсного контракта. Например, инвестор собирается приобрести фьючерс на 150 акций компании «АВС», каждая акция которой стоит 200 рублей. Соответственно:

- Стоимость всех акций = $200 * 150 = 30\,000$ рублей;
- Гарантийное обеспечение = $12\% * 30\,000$ рублей = 3 600 рублей [2, с. 72-91]

Во-вторых, так как фьючерс является биржевым контрактом, во время заключения фьючерсного контракта биржа выступает в роли посредника, который будет гарантировать выполнение сторонами своих обязательств.

В-третьих, при заключении форвардного контракта отсутствует необходимость регулярного перерасчета вариационной маржи, а наличие гарантийного обеспечения на счете у каждой стороны.

В-четвертых, количество базовых активов, на которые существуют производные форвардные контракты, значительно меньше количества базисных активов, на которые можно заключить фьючерсы [3, с. 2-6].

Таблица 1

Отличия фьючерсных контрактов от форвардных контрактов

Параметр контракта	Фьючерсный контракт	Форвардный контракт
Цель заключения контракта	Спекуляции, страхование рисков	Реальная покупка товара с целью обладания
Обязательства сторон контракта	Регулярное регулирование обязательств с помощью клирингового центра	Устанавливаются во время заключения контракта
Взаимодействие сторон контракта	Стороны анонимны и незнакомы между собой, так как сделки проходят через посредника	Сделки ведутся посредством прямой коммуникации сторон, стороны знакомы между собой
Дата экспирации	Стандартизирована	Обговаривается во время заключения контракта
Ценовая политика	Биржевая цена является ценой исполнения фьючерса	Биржевые цены являются ориентиром
Гарантийное обеспечение	Устанавливается в зависимости от стоимости актива	Нет необходимости устанавливать размер гарантийного обеспечения
Гарантия выполнения обязательств	Существует посредник, выступающий гарантом исполнения обязательств	Гаранта нет, поэтому все основывается на добросовестности участников контракта

Фьючерсные и форвардные контракты подразумевают, что у сторон договора есть обязательства, которые нужно соблюдать.

Список литературы

1. Адамова К. Р., Анненская Н. Е. Использование деривативов в современных практиках кредитования // Финансовые рынки и банки. – 2019. – №4. – С. 89-92.
2. Миркин Я. М. Развитие российских бирж в 90-е годы // Финансы: теория и практика. – 1998. – №2. – С. 72-91
3. Лескова В. В. Отличия форвардных и фьючерсных контрактов // E-Scio. – 2019. – №4(43) – С. 2-6.

© А. А. Наумов, 2021

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИКТ

КОНЕВА МАРИНА ВИКТОРОВНА

аспирант кафедры экономического анализа,
специальность 08.00.12 бухгалтерский учет, статистика
ФГБОУ «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»,
г.Краснодар, Россия

Аннотация: Основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия с применением ИКТ в бухгалтерском учете строительных организаций это не урегулированные правовые нормы законодательства и отсутствие квалифицированного управленческого персонала, способного автоматизировать бизнес-процессы. В статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются строительные предприятия и предложены варианты их устранения с использованием информационно-коммуникационных технологий для повышения конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, бухгалтерский учет, информационно-коммуникационные технологии, затраты, эффективность, автоматизация.

MODERN PROBLEMS OF INCREASING COMPETITIVENESS IN THE ACCOUNTING OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS WITH THE USE OF ICT

Koneva M. V.

Abstract: The main problems faced by enterprises with the use of ICT in the accounting of construction organizations are not regulated legal norms of legislation and the lack of qualified management personnel capable of automating business processes. The article considers the main problems faced by construction enterprises and suggests ways to eliminate them using information and communication technologies to increase the competitiveness of enterprises.

Key words: competition, accounting, information and communication technologies, costs, efficiency, automation.

Практика применения информационных технологий в малом и среднем бизнесе показывает, что ИТ-технологии широко используются в строительстве, торговле, логистике, в управлении персоналом и в производстве, но на текущий момент они применяются в очень незначительных объемах. Россия занимает 41 место по уровню применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)[1].

Информационные и коммуникационные технологии необходимы для ускорения и улучшения процесса ведения бухгалтерского учета, повышения скорости обработки первичных документов, сокращению трудоемкости работы бухгалтерских служб, повышению качества ведения учета. На сегодняшний день невозможно представить ведение бухгалтерского учета без применения ИКТ[2].

Основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия с применением ИКТ в бухгалтер-

ском учете строительных организаций это не урегулированные правовые нормы законодательства и отсутствие квалифицированного управленческого персонала способного автоматизировать бизнес-процессы. Для урегулирования правовых норм за последняя время принято ряд законов способствующих продвижению развития ИКТ, так Распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 №1632-р «Цифровая экономика Российской Федерации» принята новая программа по цифровизации экономики. Для решения вопросов с кадрами на уровне учебных заведений и на уровне компаний (корпоративное обучение) проводятся различные виды обучения персонала[3]. Часто с цифровизацией связываются опасения относительно сокращения рабочих мест, минимизация влияния человеческого фактора на управление предприятием с использованием цифровых данных. Однако это не совсем так, автоматизация позволяет сократить рутинные операции, высвобождает время для креативных решений.

Таблица 1

Проблемы повышения конкурентоспособности с применением ИКТ

№п.п.	Проблемы	Пути решения
1	Проблемы выбора ИКТ для применения в бухгалтерском учете строительных организаций	Заключить договор с квалифицированными предприятиями по применению ИКТ
2	Высокая цена на программные продукты, зачастую предприятия малого бизнеса не могут позволить дополнительные затраты	Использовать аутсорсинговые компании по ведению учета с использованием ИКТ
3	Низкоквалифицированный персонал	Обучение сотрудников внутри компании
4	Отсутствие понимания по выстраиванию бизнес процессов. Многие даже не понимают, что возможно организовать учет более простым методом и в рутинной работе могут недооценивать данный факт.	Использования сторонних консультантов и аудиторов для проверки внутренних бизнес-процессов
5	Отсутствие складского учета на строительных площадках, что влияет на достоверность учета материальных ценностей, числящихся в компании	Организовать единый учет материальных ценностей в единой информационной базе
6	Отсутствие контроля за движением дебиторской задолженности, что приводит к сокращению ликвидности компании	Организовать контроль дебиторской задолженности при помощи ИКТ с возможностью отправления уведомлений контрагентам на почту или по СМС минуя сотрудников компании по средствам автоматической генерации и отправки данных контрагентам
7	Дублирование разнесения в учете ДДУ (договоров долевого участия), в 98% одновременным учетом договоров ДДУ занимаются юристы и бухгалтерия, что приводит к дублированию однотипной работы	Организовать в программе с помощью ИКТ единый ввод информации с автоматическим формированием необходимых бухгалтерских документов
8	Ручное формирование себестоимости строительства объекта и распределение стоимости строительства на каждую квартиру	Организовать формирование себестоимости каждой квартиры с применением ИКТ, что позволит сократить работу до 2 минут, вместо недели работы
9	Отсутствие автоматизации логистической структуры, ручной заказ материалов на строительную площадку и контроль заказов на бумажных носителях	Организовать учет заказываемых материалов в учетной базе предприятия с возможностью приходовать материалы на склад компании на основании размещенных заказов

В настоящее время в деятельности компаний еще много документов создается на бумажных носителях (общий журнал работ, формирования актов выполненных работ, ведения складского учета, архивирование документов, исполнительная документация, логистическая структура и т.д.), что создает возможность улучшать процессы, сокращать затраты и повышать конкурентоспособность предприятия[4].

В статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются строительные предприятия и предложены варианты их устранения с использованием информационно-коммуникационных технологий для повышения конкурентоспособности предприятий.

Основные проблемы с которыми сталкиваются строительные организации с применением ИКТ представлены в таблице 1.

В таблице 1 могут быть представлены не все проблемы с которыми сталкиваются предприятия, в зависимости от конкретного предприятия, его размера и вида деятельности. Перечень проблемных зон может быть сужен или наоборот расширен, но в любом случае каждое предприятие для себя составляет их список и определяет варианты и очередность их решения. Также в бизнесе практически не используются программные продукты на смартфонах и планшетах, так как персоналу тяжело погружаться в программные продукты, а также руководители опасаются, что данные будут загружены на внешние источники и переданы конкурентам и произойдет утечка конфиденциальной информации.

Негативно сказывается на автоматизацию применение в ИКТ зарубежного программного обеспечения - запрет на закупку его закупку и дальнейшее сопровождение.[5].

Система бухгалтерского учета активно развивается и постоянно совершенствуется, этому способствуют следующие факторы[6]:

- развитие кадрового потенциала;
- появление на рынке многообразия новых информационных систем;
- развитие вычислительной техники и средств связи;
- доступные интернет-технологии;
- возможность автоматизации логических операций бухгалтерского учета с использованием информационных технологий;
- новая система контроля и исправления ошибок;
- новые возможности ведения складского хозяйства;
- новые возможности документирования фактов хозяйственной жизни;
- новые возможности электронного документооборота;
- появление новых технологий ведения бухгалтерского учета.

Чтобы эффективно работать на выбранном рынке в долгосрочной перспективе компании важно иметь высокую конкурентоспособность.

Оценку конкурентоспособности невозможно произвести без конкурентного анализа, который выявляет преимущества и недостатки организации в сравнении с другими компаниями на данном рынке. Для понимания конкурентной ситуации нужно понимать следующие факторы: величину рынка; темпы роста рынка и на какой стадии он находится; количество компаний на рынке, их размеры; уровень рентабельности компаний в отрасли; интенсивность конкуренции и способы конкурентной борьбы; основные тренды технологических изменений и их темп; барьеры для входа/выхода; основные поставщики; количество персонала работающего в организациях; используемые ИКТ в компаниях; перспективы развития отрасли в целом[7].

Во многом движущей силой развития рынков становятся технологические изменения, и на конкурентоспособность влияет доступ к технологическим инновациям, размер инвестиций в НИОКР, возможность снижения издержек на единицу продукции при больших объемах производства[8]. Важна и скорость диффузии новых технологий: чем быстрее другие организации получают доступ к новой технологии, тем ниже становятся барьеры для входа и чаще появляются новые конкуренты. Также влияют на конкурентоспособность развитие маркетинговых инструментов, обусловленное появлением современных технологий. Фирмы ищут новые варианты продвижения продукции, способы коммуникаций, методы оценки потребителей и другие нераскрытые возможности.

Разработка и создание информационной системы бухгалтерского учета является главной зада-

чей автоматизации управления любого предприятия. Система бухгалтерского учета должна соответствовать ряду следующих требований:

- непрерывное отражение хозяйственных операций;
- своевременный и качественный учет;
- достоверность бухгалтерской информации;
- построение системы контроля планируемых и учетных показателей;
- охват учетом всех хозяйственных процессов и операций;
- полнота, точность учетных данных;
- эффективность организации бухгалтерского учета.

Применение информационных технологий в бухгалтерском учете в значительной мере повышает его оперативность. Бухгалтер может быстро получить нужные результаты за любой период времени, не прибегая к ручным выборкам.

Список литературы

1. Конева М.В. Использование информационных и коммуникационных технологий в бухгалтерском учете строительных компаний / М.В. Конева // Естественные гуманитарные исследования журнал -2020.-№29 (3) -С.444
2. Конева М.В. Применение информационных и коммуникационных технологий в оценке конкурентоспособности субъектов строительного бизнеса / М.В. Конева // БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВОВBUSINESS. EDUCATION. LAW. 2021, may № 2 (55). Subscription indices – 38683, P8683- С.116
3. Данилова, В. Ю. Конкурентоспособность строительной организации / В. Ю. Данилова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 44 (230). — С. 67-70. — URL: <https://moluch.ru/archive/230/53503/> (дата обращения: 29.06.2021).
4. Что такое конкурентоспособность: методы оценки и механизмы увеличения/ Источник: <https://www.gd.ru/articles/11801-konkurentosposobnost> (дата обращения :29.06.2021).
5. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: монография / В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.
6. Источник: Повышение конкурентоспособности предприятия, Автор Ипатова Анна / <https://www.gd.ru/articles/11527-povyshenie-konkurentosposobnosti> (дата обращения 01.07.2021г)
7. Конева М.В. Методика выбора ИКТ для эффективной организации бухгалтерского и управленческого учетов предприятий строительной отрасли / М.В. Конева // Естественные гуманитарные исследования журнал -2021.-№34 (2) -С.307
8. Конева М.В. Учет и контроль материальных ценностей с использованием информационно коммуникационных технологий в бухгалтерском учете строительных организаций. / М.В. Конева // Естественные гуманитарные исследования журнал -2021.-№35 (3) -С.289

УДК 330

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К АУДИТУ В ЗАРУБЕЖНОЙ НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ XX-XXI ВЕКОВ

ЗАЙЦЕВА АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Владивостокский университет экономики и сервиса»

Аннотация: В статье изучены особенности эволюции подходов к аудиту. Необходимость возникновения и существования независимого аудита как особой формы контроля объяснить, в частности, нехваткой доверия, который существовал всегда и продолжает существовать, ведь невозможно обеспечить гарантию высокого качества учетной информации, на основе которой формируется финансовая отчетность вследствие целого ряда объективных и субъективных факторов, важнейшими из которых выступают человеческий фактор а также различные, часто противоположные интересы владельцев капитала и других пользователей финансовой информации. Экономические решения в каждом обществе должны основываться на информации, имеющейся на момент принятия решения.

Ключевые слова: аудит, управление хозяйственной деятельностью, эффективность, подходы аудиторов.

THE EVOLUTION OF APPROACHES TO AUDIT IN THE FOREIGN SCIENTIFIC LITERATURE OF THE 20TH-21ST CENTURY

Zaitseva Anastasia Olegovna

Abstract: The article examines the features of the evolution of approaches to audit. The need for the emergence and existence of an independent audit as a special form of control can be explained, in particular, by a lack of trust, which has always existed and continues to exist, because it is impossible to guarantee the high quality of accounting information on the basis of which financial statements are formed due to a number of objective and subjective factors, the most important of which are the human factor and various, often opposing interests of capital owners and other users of financial information. Economic decisions in each society should be based on the information available at the time of making the decision.

Key words: audit, management of economic activity, efficiency, approaches of auditors.

Для того чтобы решения были последовательными, информация, используемая в процессе принятия решений, должна быть надежной. Недостоверная информация может привести к неэффективному использованию ресурсов в ущерб обществу и лицам, принимающим решения. В приведенном выше примере принятия решения о кредитовании, полагаясь на вводящую в заблуждение финансовую отчетность, банк потерял как основную сумму, так и проценты. Кроме того, другая компания, которая могла бы эффективно использовать эти средства, была лишена этих денег. Цель статьи: исследование эволюции подходов к аудиту в зарубежной литературе.

Аудит развивался и быстро развивался после промышленной революции в 18 веке с ростом акционерных компаний, в которых собственность и управление стали отдельными. Акционерам, которые были владельцами, требовался отчет независимого эксперта о счетах компании, управляемых Сове-

том директоров. Цель аудита изменилась, и ожидалось, что аудит будет заключаться в выяснении того, являются ли отчеты правдивыми и справедливыми, а не в выявлении ошибок и мошенничества.

Например, в Индии Закон о компаниях 1913 года сделал аудит счетов компаний обязательным. С увеличением размера компаний и объема сделок основная цель аудита сместилась на выяснение того, были ли отчеты правдивыми и справедливыми, а не правдивыми и правильными. Следовательно, акцент делался не на арифметической точности, а на справедливом представлении финансовых усилий. Закон о компаниях 1913 года также впервые предписал квалификацию аудиторов.

В начале 1980-х годов произошла корректировка подходов аудиторов, когда оценка систем внутреннего контроля была признана дорогостоящим процессом, и поэтому аудиторы начали сокращать работу своих систем и шире использовать аналитические процедуры (Салехи, 2007 [1, с.54]).

Продолжением этого стало развитие в середине 1980-х годов аудита, основанного на оценке рисков (Turley & Cooreg, 1991 [2, с. 54]). Аудит, основанный на оценке рисков - это подход к аудиту, при котором аудитор сосредоточится на тех областях, которые с большей вероятностью содержат ошибки. Для этого аудиторы должны получить полное представление об организации клиентов, ключевом персонале, политике и их отраслях (Porter et al., 2005).

Таким образом, было уделено большое внимание изучению аудиторских доказательств, полученных из широкого спектра источников, т. е. как внутренней, так и внешней информации для клиента аудита. Здесь большинство компаний использовали компьютерные системы для обработки своих финансовых и других данных, а также для выполнения, мониторинга и контроля многих своих операционных и административных процессов. Аналогичным образом, аудиторы в значительной степени полагались на передовые компьютерные инструменты аудита для облегчения своих аудиторских процедур. Кроме того, аудиторы в то же время оказывали консультационные услуги клиентам по аудиту. Бухгалтерский учет и аудит в этот период превратились в отрасль с сильной конкуренцией между фирмами [3].

Таким образом, роль аудиторов в предоставлении консультационных услуг стала второстепенной целью аудита в период 1960-1990-х годов.

В настоящее время профессия аудитора претерпела существенные и быстрые изменения с 1990-х годов в результате ускоряющегося роста мировой экономики. Можно отметить, что аудит в настоящее время вышел за рамки основной функции подтверждения финансовой отчетности. Согласно Портеру Л. (2005), современный аудит превратился в новые процессы, основанные на оценке бизнес-рисков их клиентов. Подход к бизнес-рискам основывается на представлении о том, что широкий спектр бизнес-рисков клиента имеет отношение к аудиту.

Высказывается мнение, что многие бизнес-риски, если их не контролировать, в конечном итоге повлияют на финансовую отчетность. Понимая весь спектр рисков в бизнесе, аудитор сможет лучше выявлять важные и актуальные для аудиторской профессии вопросы на своевременной основе. С начала 1990-х годов аудиторская профессия начала брать на себя повышенную ответственность за выявление и сообщение о мошенничестве, а также за оценку и более четкое изложение сомнений в способности проверяемого лица продолжать соответствовать растущей обеспокоенности общества и регулирующих органов вопросами корпоративного управления [4].

Принятие подхода к бизнес-рискам, в свою очередь, повышает способность аудитора выполнять эти обязанности. В настоящее время цель аудита состоит в том, чтобы придать достоверность финансовой и нефинансовой информации, предоставляемой руководством в годовых отчетах. К 2000 году доходы от консалтинга превысили доходы от аудита во всех крупных аудиторских фирмах США. Регулирующие органы аудиторской профессии и инвестиционная общественность начали сомневаться в том, могут ли аудиторские фирмы оставаться независимыми в вопросах аудита, когда фирмы так сильно зависят от доходов от консалтинга.

Были выделены следующие виды аудита.

1 Внешний аудит, также известный как финансовый аудит и обязательный аудит, включает проверку достоверности и достоверности финансовой отчетности организации независимым внешним аудитором организации в соответствии с системой отчетности.

2 Внутренний аудит, также называемый оперативным аудитом, представляет собой добровольную оценочную деятельность, проводимую организацией для обеспечения уверенности в эффективности внутреннего контроля, управления рисками и управления для содействия достижения организационных целей [5].

3 Судебный аудит предполагает использование навыков аудита и расследования в ситуациях, которые могут иметь правовые последствия.

4 Аудиты соответствия направлены на определение того, соблюдают ли департаменты федеральные, государственные и университетские правила, положения, политику и процедуры.

Считаю, что развитие аудита в условиях достиг того уровня, когда его роль в социально-экономическом процессе функционирования государства, а также международной экономики ограничивается не только его экономической и финансовой значимостью для деятельности отдельных экономических субъектов, в том числе самих аудиторских фирм, а также играет большое значение для формирования определенного уровня доверия, безопасности, финансовых гарантий гражданского общества.

Список литературы

1. Salehi, M. An empirical study of corporate audit expectation gap in Iran. (Unpublished Doctoral dissertation, University of Mysore, India), 2007.
2. Porter, B., Simon, J. & Hatherly, D.. Principles of external auditing. John Wiley & Sons, Ltd. 2005
3. Leung, P., Coram, P., Cooper, B., Cosserat. G. & Gill. G. Modern auditing & assurance service (2nd ed.). John Wiley & Sons. Australia, 2004.
4. Проскурина Н. Н. Методологические принципы планирования аудиторской проверки / Н. Н. Проскурина // Экономика сегодня: проблемы и пути решения : материалы I междунар. науч.-практ. конф., (30 мая 2011 г.) – Ставрополь : Центр научного знания "Логос", 2011. – С. 54.
5. Remarks to the Panel on Audit Effectiveness of the Public Oversight Board" by Chairman Arthur Levitt, New York, NY, October 7, 1999, both available on the SEC, www.sec.gov. |

© А.О. Зайцева, 2021

СТРАХОВАНИЕ

УДК 33

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КАЛУГЯН СОФИЯ МИКАЕЛОВНА

Магистрант
РГЭУ РИНХ

Аннотация: Пенсионная система государства важный элемент государственной политики, позволяющий обеспечить финансовую поддержку граждан, не способных в полной мере обеспечивать материальные жизненные потребности. Система российского пенсионного страхования обеспечивается максимально подробным государственным регулированием и состоит из множества элементов, позволяющих гражданам выбрать максимально комфортный способ накопления пенсии

Ключевые слова: пенсионное страхование, страховые взносы, государственное софинансирование пенсии, негосударственное пенсионное обеспечение.

Abstract: The pension system of the state is an important element of state policy, which allows providing financial support to citizens who are not able to fully meet their material needs. The system of Russian pension insurance is provided with the most detailed state regulation and consists of many elements that allow citizens to choose the most comfortable way to accumulate a pension

Key words: pension insurance, insurance premiums, state co-financing of pensions, non-state pension provision.

Пенсионное страхование – один из элементов системы страхования граждан, целью которого является финансирование источников пенсий. Система страхования в Российской Федерации регулируется главой 34 НК РФ «Страховые взносы» и включает в себя следующие элементы: [1]

1. Обязательное пенсионное страхование – 22% (свыше предельной величины базы для исчисления СВ – 10%),
2. Обязательное социальное страхование – 2,9%,
3. Обязательное медицинское страхование – 5,1%

Система правоотношений по пенсионному страхованию отражена на рисунке 1.



Рис. 1. Субъекты правоотношения пенсионного страхования [12]

При прочих равных условиях, пенсионное страхование в России можно классифицировать следующим образом:

- обязательное пенсионное страхование;
- программа государственного софинансирования пенсии;
- негосударственное пенсионное обеспечение.

Обязательное пенсионное страхование обеспечивается государством и представляет собой ключевой элемент пенсионной системы. При данном варианте страхования порядок выплаты пенсионных начислений зависит от трудового стажа, а также перечисленных взносов в государственный бюджет. При этом финансирование осуществляется как за счет текущих поступлений в Пенсионный фонд РФ, так и за счет средств, полученных от направления части обязательных страховых взносов на накопление, и инвестиционного дохода от их размещения.

Программа государственного софинансирования предусматривает государственную финансовую поддержку (от 2000 до 12000 рублей в год) добровольных взносов граждан (минимальная сумма 2000 рублей в год), участвующих в Программе софинансирования.[6]

Негосударственное пенсионное обеспечение представлена дополнительной (негосударственной) пенсией, формируемой за счет пополнения пенсионного счета. При этом, средства со счета могут инвестироваться и приносить дополнительный доход.

Согласно законодательству Российской Федерации, граждане вправе самостоятельно выбирать способ пенсионного страхования в зависимости от личных предпочтений и получаемых выгод. [3] На рисунке 2 отражены некоторые особенности начисления пенсии, основанной на трудовом стаже.



Рис. 2. Структура начисления «трудовой» пенсии. [4, 6]

Отметим, что выплаты по пенсионному страхованию начинаются в момент наступления страхового случая, что отражено на рисунке 3.

Согласно данным сайта государственной статистики отразим состояние российской пенсионной системы на начало июля 2020 года. [5] Так, общее количество страхователей составило 105 948, в число которых входят:

- работодатели - 49 471;
- индивидуальные предприниматели, фермеры – 56 477.

При этом количество открытых индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц превысило 2,5 млн., а количество пенсионеров составляет более 750 000 человек.



Рис. 3. Случаи выплаты пенсионных накоплений. [6]

Средний размер пенсии, по состоянию на 1 июля 2020 года, составляет:

- по старости – 14 464,67 руб.,
- по инвалидности – 9 360,22 руб.,
- по случаю потери кормильца – 11 903,72 руб.,
- социальная пенсия – 9 658, 79 руб.

При этом в следующем году страховые пенсии неработающих пенсионеров будут проиндексированы на 6,6%, что обеспечит рост выплат в среднем на тысячу рублей в месяц. Индексация пройдет с 1 января, на месяц раньше определенного законом о страховых пенсиях срока.

Для обеспечения планируемой индексации в Федеральном законе о бюджете Пенсионного фонда на трехлетний период 2020 –2022 годов запланированы следующие доходы бюджета: в 2020 году – 8 923,9 млрд рублей, по сравнению с 2019 годом увеличатся на 3,1%, или 269,8 млрд рублей. Расходы бюджета вырастут на 3,4% и составят 9 042,3 млрд рублей, что на 298,5 млрд рублей выше уровня 2019 года. [2]

При этом, источником финансирования дефицита бюджета Пенсионного фонда на 2020 - 2021 годы будут являться остатки межбюджетных трансфертов, образовавшиеся в бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации по состоянию на 1 января 2019 года.

Отразим в таблице 1 ключевые характеристики российского пенсионного бюджета.[2]

Таблица 1

Основные характеристики бюджета Пенсионного фонда в 2018-2021 годы, млрд.руб.

Показатель	2018	2019	2020	2021
Доходы	8 169,2	8 568,6	8 948,9	9 245,8
Межбюджетные трансферты	3 280,9	3 322,4	3 417,0	3 312,2
из федерального бюджета,	3 277,6	3 319,2	3 413,6	3 308,6
в т.ч. трансферт на обязательное пенсионное страхование	632,4	1 052,1	1 100,5	939,9
из бюджетов субъектов	3,3	3,2	3,4	3,6
Собственные доходы	4 888,4	5 246,2	5 531,9	5 933,6
Расходы	8 328,2	8 568,6	8 948,9	9 245,8
Расходы без учета межбюджетных трансфертов	8 328,2	8 568,6	8 948,9	9 245,8
Дефицит/профицит	-159,0	0,0	0,0	0,0

На основании данной таблицы видим, что в плановом порядке ежегодное увеличение пенсий должно быть примерно равно 1000 рублей.

Несмотря на грамотно и подробно сформулированное пенсионное законодательство, в российской пенсионной системе остается ряд проблем, требующих урегулирования. К ним относятся:

1. Рост общей численности пенсионеров. Это возникает в случае непропорциональности граждан предпенсионного возраста и трудоспособного населения. Оно в данный момент в нашей стране не пропорционально, так как сокращается численность работающих россиян в возрасте от 18 до 55 лет и увеличивается количество пенсионеров.

2. Растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России. Данная проблема возникает из-за дисбаланса работающих и неработающих граждан, что приводит к дефициту бюджета ПФР. Усугубляет сложившуюся ситуацию и обязательство правительства по стабильному и пропорциональному увеличению пенсий гражданам.

3. Низкий размер пенсионного обеспечения. Современный уровень пенсий у большинства населения Российской Федерации считается недостаточным со стороны необходимого уровня жизни, и это несмотря на проводимую политику ускоренного повышения пенсий.

4. Низкий уровень финансовой грамотности населения. Данная проблема не позволяет увеличить масштабы деятельности негосударственных пенсионных фондов. Здесь играет несколько факторов: низкий уровень финансовой грамотности населения, недостаточный уровень информированности общества, низкий уровень охвата жителей сельской местности и ИП услугами пенсионных фондов.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Москва : Проспект, 2020, - 1184 с.
2. Федеральный закон от 02.12.2019 N 383-ФЗ (ред. от 18.03.2020) "О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов" – [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_339107/
3. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 01.04.2020) "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации". – [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34447/
4. Федеральный закон от 30.04.2008 N 56-ФЗ (ред. от 01.10.2019) "О дополнительных страховых взносах на накопительную пенсию и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений" – [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76593/
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <https://www.gks.ru/>
6. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации – URL: <http://www.pfrf.ru/>

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОГО РЫНКА РЫБЫ И РЫБОПРОДУКЦИИ

ДЕМЕНЧУК РУСЛАН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: Объектом исследования выступает мировой рынок рыбы и рыбопродукции, которая складывается из производства, торговли и потребления морепродуктов. Предметом исследования выступают статистические данные организаций ООН, структура и динамика производство и мировой торговли морепродуктами.

Ключевые слова: производство рыбы и рыбопродукции, потребление рыбы и рыбопродукции, аквакультура, торговля морепродуктами, COVID-19, мировой рынок рыбы.

THE CURRENT STATE OF THE WORLD FISH AND FISH PRODUCTS MARKET

Demenchuk Ruslan Vyacheslavovich

Resume: The object of the research is the world fish and fish products market, which consists of the production, trade and consumption of seafood. The subject of the research is the statistical data of UN organizations, the structure and dynamics of production and world trade in seafood.

Key words: fish and fish products production, fish and fish products consumption, aquaculture, seafood trade, COVID-19, world fish market.

Производство и мировая торговля рыбой и рыбопродукции в период с 2017 по 2019 года имеет неопределённую тенденцию [1]. Рассмотрим динамику и структуру основных показатели рынка рыбы и рыбопродукции, представленные на таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели рынка рыбы и рыбопродукции 2017-2019 г. (млн. т)

Показатель	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018 к 2017	2019 к 2018
Производство	172,6	177,7	177,8	5,1	0,1
Рыболовство	92,5	94,5	91,3	2	-3,2
Аквакультура	80,1	83,2	86,5	3,1	3,3
Стоимостной объём торговли (экспорт, млрд. долл.)	156,5	162,9	160,5	6,4	-2,4
Объём торговли (живой вес)	64,9	65,1	64,3	0,2	-0,8
Индикатор спроса (на душу населения)					
Потребление рыбы (кг/год)	20,3	20,4	20,5	0,1	0,1
От рыболовства	9,7	9,5	9,3	-0,2	-0,2
От аквакультуры	10,6	10,9	11,2	0,3	0,3

Исходя из данных, представленных на таблице, мы видим, что в 2019 году, относительно 2018 года, произошло сокращение объёма торговли рыбы и морепродуктами.

Рассмотрим структуру производства на рынке рыбы и рыбопродукции за 2019 г., отразим её на рисунке 1.

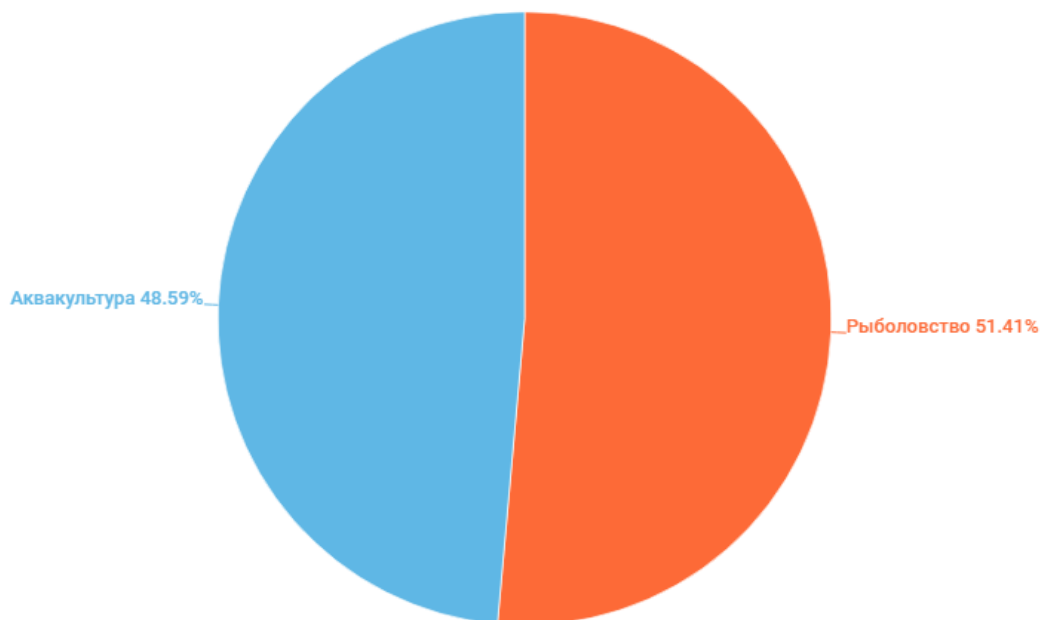


Рис. 1. Структура производства на рынке рыбы и рыбопродукции, 2019 г.

Исходя из представленных данных на рисунке мы видим, что как аквакультуре, так и рыболовству, в производстве отводится почти равное значение если речь идёт о мировом масштабе.

Также необходимо рассмотреть структуру потребления рыбы на мировом рынке рыбы и рыбопродукции. Представим её на рисунке 2.

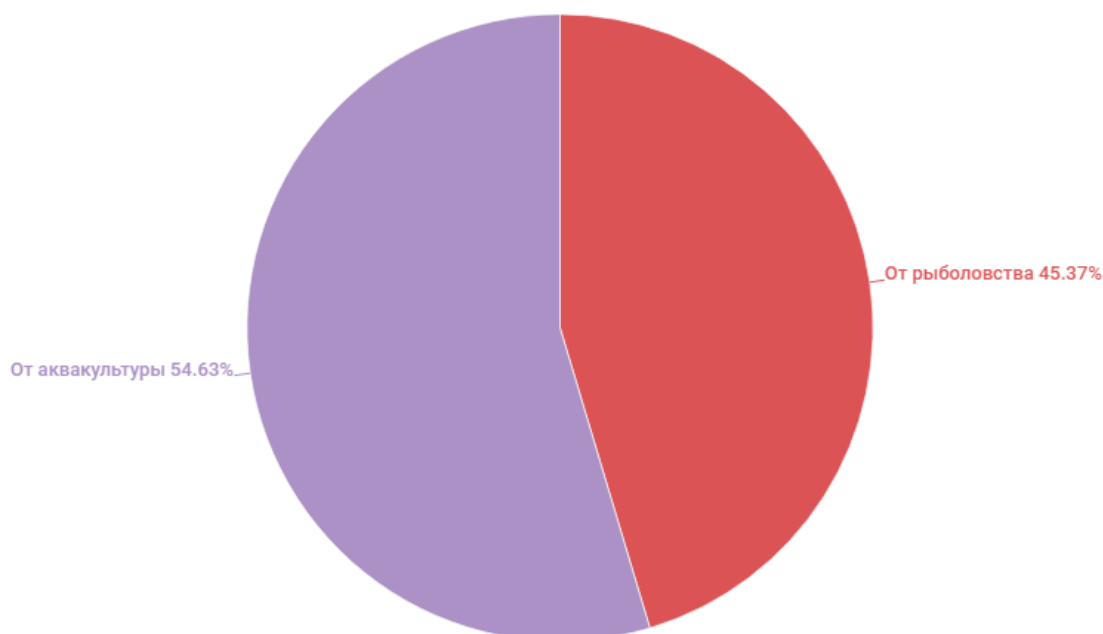


Рис. 2. Структура потребления рыбы на мировом рынке рыбы и рыбопродукции, 2019 г.

Падение показателей в 2019 представленных выше происходило на фоне геополитической напряженности в мире, главную роль в этом сыграл конфликт между Китаем и Соединенными Штатами Америки, так как эти две страны являются крупнейшими торговцами рыбой и морепродуктами, то, как следствие данный конфликт негативно сказался на данную сферу деятельности. В частности, произошёл рост тарифов и усиление экономической неопределённости. Нестабильность на рынке привело к очень высокой волатильности цен по некоторым категориям рыбы и морепродуктов. Цена могла достигать максимума или минимума в максимально короткие сроки.

На конец 2019 года настроения и ожидания участников рынка в целом были позитивными, так как геополитическая ситуация стала улучшаться. Однако новый вирус COVID-19 и последующая пандемия полностью изменило состояние мировой экономики, и рынок рыбной продукции это не обошло стороной. Ряд страны в попытках остановить распространение вируса стали вводить различного рода ограничения, например, социальные ограничения, запреты на посещение общественных мест. Ввиду чего сильно пострадала индустрия общественного питания. Сфера торговли рыбной продукцией сталкивается с проблемами снижения платежеспособного спроса. Спрос падает, цены сокращаются особенно на те виды рыбной продукции, которые важны для сферы общественного питания. Помимо прочего были также отменены различные мероприятия, где поставщики не редко могли найти себе новых клиентов.

Нарушение цепочек поставки, нехватка рабочей силы и негативные перспективы спроса привели к тому, что целые рыболовные флоты стали практически простаивать. В то же время, логистика стала дорогой и медленной, так как поставщикам приходилось сталкиваться с различными ограничениями и запретами на перевозку товаров через границу, также перекрытые авиасообщения между странами привело к тому, что некоторыми товарами первой свежести стало невозможно торговать.

Во время торгового конфликта произошедшего между США и Китаем, этими двумя странами были произведены действия, которые значительно сказались на общемировой торговле в целом, и на рыбу и рыбную продукцию в частности. Так, торговое представительство США пересмотрело тарифы на ввоз более 800 китайских товаров, общей экспортной стоимостью в 50 млрд. долларов.

Китай в ответ на это осуществил пересмотр тарифов на 545 продуктов, ввозимых в страну из США, в числе которых оказались различные морепродукты. Также КНР объявил о введении 25 процентов ввозной пошлины на большое количество американской рыбы и морепродуктов.

Сильнее всего в ходе этих ограничений пострадали американские добытчики лосося и лобстера. Так как по некоторым данным доля лосося американского экспорта в Китай оценивается приблизительно в 350 млн. долларов, а доля лобстера в этом же экспорте оценивается в около 150 млн. долларов. Национальный институт рыболовства выразил разочарование в связи с новыми пошлинами. Вину американские рыбаки возложили как на американское правительство, т.к. считали политику США одной из ведущих причин торгового конфликта, так и на правительство КНР, так как не увидели взаимосвязи между продукцией, на которые США и Китай накладывают ограничения [2].

Также в 2019 году США опубликовала санкционный список товаров из Европы, общей стоимостью в 11 млрд. долларов, среди которых были и различного рода морепродукты, такие как лосось и осьминог. Это связано с конфликтом между американским Boeing и европейским Airbus, которые обвиняли друг друга в незаконном получении субсидий от своих правительств. В свою очередь Еврокомиссия подготовила длинный список американской рыбы и рыбной продукции, которая должна быть обложена дополнительными пошлинами [3].

Сочетание всех этих факторов приводят к тому, что создаётся торговая напряжённость, способствующая неопределённому развитию рынка и замедление роста мировой торговли в целом. С другой стороны, снижение китайского экспорта рыбы и рыбной продукции даёт возможность нарастить экспорт другим странам. Так, например, это может способствовать росту экспортных доходов Чили и Норвегии, как основным странам-экспортёрам лосося. Также, возможно, Вьетнам может предложить покупателям США сопоставимые продукты без тарифных ограничений. В развивающихся странах импорт замедлится, но останется выше экспорта.

По некоторым оценкам развивающиеся страны вновь смогут увеличить свою долю в стоимости

мирового импорта, по сравнению с развитыми странами. Этому способствует также и то, что в развитых странах большая доля продукции, в том числе и аквакультура, потребляется внутри страны. Уменьшаются также и поставки на российский рынок, главным образом из-за введённых правительством РФ санкций в отношении западных стран и продуктов из этих стран.

Наиболее оживлённая торговля рыбой и рыбной продукцией, по оценке специалистов Rabobank, по прежнему идёт между Норвегией и Евросоюзом. Следом за ним идёт торговый поток из Канады, а затем китайский рыбный экспорт в США.

По данным Продовольственной сельскохозяйственной организации ООН помимо нарушения цепочки поставок, простоя рыболовного флота и уменьшение объёма купли-продажи рыбы и рыбной продукции, от пандемии также пострадали наземные компании-перевозчики, которые специализируются на перевозке рыбы и рыбной продукции, особенно это касается свежих морепродуктов, среди которых наиболее уязвимыми оказались автопарки, зависящие именно от экспортных рынков [4].

Санитарные меры в виде физического расстояния между членами экипажа в море, лицевые маски и т.д., а также отсутствие необходимого снаряжения, например, масок и перчаток – сильно затрудняют рыбную ловлю, и могут привести к полному прекращению деятельности.

Ограничение поставок сырья, а именно льда, снастей и наживок, из-за того, что поставщики или прекращают деятельность или не в состоянии предоставить свой товар в кредит, является ещё одним серьёзным препятствием для рыбной промышленности.

В глобальном масштабе воздействие COVID-19 на уловы варьировались, так, во многих странах в первые недели пандемии наблюдалось резкое падение производства, за которым последовало восстановление по мере адаптации сектора. В разгар коронавирусного кризиса, например, в США уловы снизились до 40 процентов по всей стране.

Кроме того, ограничения на передвижение профессиональных моряков и морского персонала, которым не разрешено выходить на берег в портах и проходить транзитом через национальные территории (то есть в аэропорт), препятствовали смене экипажа. Это привело к случаям, когда рыболовные бригады в течение многих месяцев застревали в море на судах или в зарубежных странах и без заработной платы, что стало кризисом в области прав человека, особенно для мигрантов и временных рабочих.

Можно выделить несколько положительных моментов связанных с пандемией COVID-19. Так, например, паузы в производстве и эксплуатации рыболовных судов связаны с потенциальными преимуществами в виде восстановления аквакультуры и рыбных запасов. Однако большинство исследования показывают, что для восстановления истощённых запасов требуется не менее 10-15 лет сокращения вылова, поэтому в отсутствие реформ руководства и управления, поддерживающих снижение нагрузки, такое восстановление на сегодняшний день кажется маловероятным. Кроме того, сокращение использования ископаемого топлива также приводит к сокращению выбросов парниковых газов, как того требует современная необходимость адаптации к изменению климата и смягчения последствий от этих изменений.

Сектор производства аквакультуры также сильно изменился ввиду пандемии. После начала полной изоляции многие компании и аквакультурные фермы возобновили свою деятельность соблюдая все необходимые профилактические меры. Однако сектор производства аквакультуры испытывает сложности с поддержанием своей деятельности, т.к. некоторые предприятия и фермы зависимы от импорта кормов для своих культур. Например, в Перу промышленность по выращиванию креветок на 70 процентов зависит от внешних поставок кормов для креветок.

Одной из мер адаптации заключалась в развитии прямых розничных продаж через интернет-заказы и доставку на дом. Ещё одна мера адаптации заключалась в переработке и замораживании той рыбы, которая достигла своего коммерческого размера.

Рассматривая возможные сценарии развития рынка торговли рыбы и рыбной продукции, можно отдельно выделить развитие электронной коммерции, которая на данный момент развивается быстрыми темпами, особенно на азиатских рынках и в Северной Америке [5]. В случае возврата к обычным сценариям ведения торговли государственные и частные секторы, скорее всего, захотят восстановить цепочки поставок и доступ к рынкам, которые были нарушены во время изоляции. Также, возможно,

будут предприняты некоторые действия, исправляющие уязвимости в цепочке поставок выявленные с пандемией, например, независимость от одного поставщика и сокращение цепочек поставки. Это может включать увеличение количества поставщиков или переработчиков, усиление отслеживаемости, увеличение объёмов переработанной рыбы, чтобы иметь больший контроль над процессом работы.

Список литературы

1. GLOBEFISH - Information and Analysis on World Fish Trade // Food and Agriculture Organization of the United States. – URL: <http://www.fao.org/in-action/globefish/fishery-information/world-fish-market/en/> (дата обращения 20.06.2021).
2. China introduces duties on pink salmon and lobsters from the US // UIFSA. – 2018. – Jul. 2. – URL: <http://uifsa.ua/en/news/world-news/china-introduces-duties-on-pink-salmon-and-lobsters-from-the-us> (дата обращения 20.06.2021).
3. Спрос на красную рыбу. – Текст: электронный. // Обзор СМИ Polpred: [сайт]. – 2019. – 14 мая. – URL: https://polpred.com/?ns=1&ns_id=2992677 (дата обращения 20.06.2021).
- 5 The impact of COVID-19 on fisheries and aquaculture food systems. Possible responses // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – 2020. – Nov. – URL: <http://www.fao.org/3/cb2537en/CB2537EN.pdf> (дата обращения 20.06.2021).
- 6 Ревина С.Ю. Тенденции и перспективы российской электронной коммерции. / С.Ю. Ревина // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2017. – 25(4). – С. 487-497.

УДК 339.9

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

HUSEYNOVA NARMINA ISMAILUndergraduate
Azerbaijan Technological University

Abstract: The world economy is understood as a set of national economies that are dependent on each other. They are connected by the system:

- international division of labor;
- system of political and economic relations.

The world economy has come a long way of development before it took on its modern form. Thus, the world economy emerged in the 15th century, actively developed from the 17th to the 19th centuries, and the world economy appeared in the middle of the nineteenth century. From the second half of the twentieth century to the present day, the modern stage of development of the international economy continues.

Key words: economy, world economy, international relations, integration.

The world economy includes national economic complexes of all countries of the world.

Its key characteristic is the interaction of the elements forming this system, that is, national economies. This interaction is understood as stable ties, thanks to which a productive reproductive process becomes possible.

The structure of the world economy

This concept is based on the international division of labor, hereinafter referred to as MRI. This is the name of the specialization of different states in any kind of activity.

MRI is based on the following factors.

Natural, technical and economic, that is, reserves of natural resources, geographical location, climatic conditions, etc.

Socio-economic, political: relations between countries that have developed historically. This also includes religious views, generally accepted ideology.

MRI can be general, then countries are divided into:

- industrial;
- agricultural;
- raw.

It can also be private: in this case, we are talking about the division of labor in various industries:

- transport;
- industry;
- animal husbandry, etc.

Finally, a single MRI is understood as the division of labor within one company.

Indicators of the development of the world economy

Certain indicators are used to objectively reflect the current economic situation.

So, the most important of them are the indicators of GNP and GDP, that is, gross national and gross domestic products.

GNP is understood as the market price of goods and services that are produced within a certain period. As a rule, annual figures are taken. At the same time, products can be produced abroad, but at enterprises that belong to a particular country.

GDP is an indicator that measures the cost of products that are produced on the territory of a particular state, and it does not matter whether the factors of production belong to its citizens or foreigners.

GNP and GDP determine the value of the final product exclusively, that is, purchased for consumption, and not the production of something else.

The type of economic growth is another important concept in economics. This indicator expresses qualitative and quantitative changes in production.

The VMP indicator, that is, the gross world product, is also important. This is the aggregate GDP of all countries on the planet.

GPM per capita shows the average level of economic development of the world economy.

The HDI is the Human Development Index, a standard economic instrument. It is calculated annually to measure:

standard of living;

literacy;

education;

life expectancy of the population in the study area.

The HDI value shows the level of development of the country - from low to very high.

The world economy also includes indicators of the activity of regions, countries in international trade, as well as the level of migration of capital and labor. These factors reflect the density of interconnections of the elements of which it is composed.

Among such indicators:

export quota is the export value correlated with GNP and GDP; the higher it is, the better the situation in the national economy;

foreign trade quota - the ratio of the sum of imports and exports of the state to GDP. This indicator is higher for small countries, where a lot is imported from abroad due to scarce resources.

Another important indicator is the volume of the WTO's foreign trade turnover per capita. Calculate it according to different parameters:

types of products;

economic sectors;

regions.

This indicator is an effective tool for identifying reserves and prospects in the country.

Export potential is understood as goods that the state can sell without prejudice to itself.

An important factor is the coefficient of specialization, that is, the ratio of the volume of manufactured products and domestic demand for it.

It is also important how the state participates in the international rotation of capital. The higher the level of economic development of a country, the more opportunities it has to invest in the economy of other states.

The volume of the external debt of the state is also taken into account, as well as how it is combined with exports and GDP.

With a systematic consideration of all the indicated indicators, it is possible to build a reasonable policy that allows balancing foreign economic exchange.

Since the twentieth century, the key trends in the development of the world economy include:

globalization, that is, strengthening the interaction of the subjects of the world economy;

internationalization of the economy, production: reproduction goes beyond national boundaries;

scientific and technological progress: this is a constant process of discoveries, as well as the application of new knowledge in practice, with the help of which high quality products are created with minimal resource costs;

transnationalization, that is, the expansion, strengthening of transnational corporations, international in the control and functioning of capital;

international economic integration, that is, a whole range of various forms of mutually beneficial cooperation between states, which leads to their dependence on each other;

postindustrialization is a transition to a postindustrial society from an industrial one, which is character-

ized by a high level of education, a predominance of services in consumption and production, a new vision of labor activity, an attentive attitude to the environment, good conditions for the development of small business and mass informatization of society.

International relationships- kind of social relations in the field of interethnic and interstate communication.

International relations are also characterized by a set of connections and relationships between peoples, states and the system of states. Thus, in the international encyclopedia of social sciences, international relations are considered as "human activity, in the process of which individuals from more than one state, individually or in groups, interact." Western political scientists believe that international relations are "interaction between two or more states," and foreign policy is an external action of one nation.

Different points of view on the concept of international relations are essentially reduced to two ways of studying these relations. In the first case, international relations are considered as a special kind of social relations, in the other, they are reduced to the interaction of their participants.

There are a number of interpretations of the problem of interaction between international and domestic politics. The first point of view gives priority to international relations in this interaction. Its supporters believe that the internal policy of the state is determined by the development of external factors (geographic determinism, geopolitical concepts). The second point of view prefers to consider international relations as a direct continuation of domestic policy, which is primarily due to a certain mode of production, the dominant economic basis. This is the position of Marxist-oriented theorists. Based on the third interpretation, domestic policy, foreign policy and international relations mutually balance each other, they are equal. Supporters of this interpretation proceed from the fact that the basis of domestic and international relations is based on uniform laws of social development. The interaction and mutual influence of internal and external factors are not initially given, but depend in each specific case on specific historical circumstances and situations.

Bibliography

1. <http://www.studyingeconomics.ac.uk/>
2. <http://www.international-economy.com/>

УДК 330

ИНФЛЯЦИЯ КАК ЯВЛЕНИЕ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ХРИСТИНИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Пермский аграрно-технологический университет им. А.К. Д.Н. Прянишникова»

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы анализа инфляционных процессов, протекающих в мировой экономике. В качестве объектов выбран ряд стран, таких как США, Япония. В заключении статьи представлен прогноз экономических показателей инфляции по выбранным странам, предложенный на основе данных Организации экономического сотрудничества и развития, а также Международного валютного фонда.

Ключевые слова: Инфляционные процессы, инфляция, мировая экономика, денежная масса, инфляционное ожидание.

INFLATION AS A PHENOMENON IN THE WORLD ECONOMY

Khristinina Tatiana Nikolaevna

Abstract: The article deals with the analysis of inflationary processes in the world economy. A number of countries, such as the USA, Japan. In the conclusion of the article, the forecast of economic indicators of inflation for selected countries is presented, proposed on the basis of data from the Organization for Economic Cooperation and Development, as well as the International Monetary Fund.

Key words: Inflationary processes, inflation, world economy, money supply, inflationary expectation.

Прежде всего, нужно отметить, что инфляция представляет собой явление, связанное с хроническим попеременным ростом цен в экономике страны. К наиболее общим причинам этого роста относится увеличение объёма денежной массы. Такое увеличение объёмов может происходить при разных условиях и по разным причинам. Одной из таких причин может быть рост доходов населения, не подкреплённый соответствующим объёмом производства. Увеличивающийся уровень доходов населения предполагает рост объёмов спроса в краткосрочном периоде. В таком случае формируется избыточный спрос, результатом которого и является рост цен. Данная ситуация нагляднее проявляется в чрезвычайных ситуациях, режиме повышенной готовности в государстве, в военное время и при иных социальных кризисах в стране. В экономической науке описываемая ситуация носит название «инфляция спроса».

Иной разновидностью инфляции является «инфляция издержек». Примером такой инфляции можно назвать ситуацию, когда рост издержек влечёт за собой опережающий рост цен на определённые товары и услуги. Разобщение таких двух важных компонентов в действующей экономике невозможно, эти процессы взаимосвязаны. Рост издержек, а как результат и рост цен, требует компенсации сокращающихся доходов населения, например, заработных плат, пенсий, социальных пособий. В таком случае нецелесообразно увеличивать объём денежной массы путём запуска «печатного станка», поскольку вливание денег в экономику спровоцирует увеличение спроса, что неблагоприятно отразится на ценах. События в таком случае могут приобрести циклический характер и в результате получится неблагоприятное развитие экономической проблемы по спирали. Истории известны такие ситуации. Ярким примером явился технический дефолт 1998 года, когда государство использует систему долговых

обязательств выстроило собственную финансовую пирамиду, при помощи которой непродолжительное время обеспечивало реализацию своих функций.

Поскольку инфляция – это явление многогранное, она способна принимать различные формы. Рассмотрим подавленную инфляцию. Такая форма инфляции имела место в ушедшем столетии в централизованных экономиках социалистических стран. Её сущность заключалась в том, что государство самостоятельно определяло закрепление уровня цен на товары ввиду производства такой продукции на государственных предприятиях. Важным обстоятельством является то, что государство устанавливало собственную монополию и полный контроль производственной и торговой деятельности. Предприятия находились в непосредственном подчинении у государства, поэтому государство определяло объём продукции, который могли выпускать заводы для потребления. Государство фиксировало цены, полностью контролировало хозяйственно-экономическую деятельность, поэтому говорили о подавленной инфляции (имеющей скрытый характер). К негативным аспектам такой разновидности инфляции относятся хронический дефицит и спекулятивный рынок. Однако, отмена или снижение контроля со стороны государства за централизованным регулированием цен нередко порождала колоссальный рост цен, и инфляция приобретала галопирующий характер. В таком случае формировался искусственный «денежный навес», представляющий собой расхождение между денежной массой и дефицитом товара. Галопирующая инфляция является проявлением крайней формы инфляции, она не типична для всех экономик мира во все времена, так как она проявляется только в исключительных случаях.

Наиболее типичной формой проявления инфляции для современной мировой экономики так или иначе является «ползучая инфляция». Для такого рода инфляции характерен сравнительно медленный рост цен, который в отдельных случаях можно назвать почти незаметным. Но несмотря на неброский характер такой инфляции её влияние на экономику страны, структуру и динамику денежной массы, благосостояние населения в долгосрочном периоде весьма негативно, как и её последствия.

Анализ основного экономического спроса показывает, что превышение спроса над предложением усиливает инфляционные процессы. В обратном случае явление возможно с точностью до наоборот – падение спроса при неизменном объёме предложения приводит к дефляции. Но интересен тот факт, что одновременное протекание инфляции и сокращения экономического роста, порождает принципиально новое явление – стагфляция.

Стагфляция подразумевает депрессивное состояние экономики (например, рост безработицы) сочетающееся с положительной динамикой цен (инфляцией). Примеры стагфляции известны разным странам в мировой экономике 70-х годов XX столетия.

Применительно к теме инфляции наиболее важным вопросом является причинность инфляции. Самым распространённым объяснением причин хронической инфляции является чрезмерное увеличение объёмов денежной массы в экономике страны. Такой точки зрения обычно придерживаются сторонники количественной теории денег, называемые западными монетаристами. Смысл количественной теории денег заключается в следующем: увеличение предложения денег, превышающее темпы роста ВВП, влечёт за собой рост цен. По мнению сторонников монетаризма, основными причинами роста денежного предложения является рост государственных расходов и экспансии центрального банка страны.

Монетаристское понимание причин и последствий хронического роста цен легло в основу принципов антиинфляционной политики, заключающейся в сокращении бюджетных расходов и введении денежно-кредитных ограничений. Монетаристы полагают, что главная задача ЦБ заключается в поддержании стабильности денежной системы и устойчивого уровня цен.

Схожих взглядов придерживаются и сторонники институциональной экономической теории. Согласно их позиции, основной причиной хронического роста цен можно считать чрезмерность государственных расходов, вызванную расширением сферы влияния правящего класса. При этом основным методом преодоления инфляции является здоровый конкурентный рынок, свободные рыночные отношения, а также ограничение влияния государства на экономику страны. Институционалисты предлагают закрепить подобные положения в Конституции страны, дабы надёжно защитить рыночный механизм.

Существует ещё один подход к анализу инфляционных процессов, протекающих в экономике – кейнсианский. Исходя из положений этой теории основная причина инфляции усматривается в увеличении денежного спроса. По мнению Дж. Кейнса, если в стране присутствует неполная занятость, высокий уровень безработицы, снижены производственные мощности, то увеличение денежной массы в обращении способно стимулировать рост производства, при этом не оказывая влияния на цены. А реальная инфляция может проявиться только в условиях полной занятости производственных и трудовых ресурсов, именно в этом случае рост спроса на деньги приведёт к росту цен, а не экономики в целом.

По статистическим данным Бюро статистики труда США в 2020 году показатель индекса потребительских цен составил 2,5 %. Структурный анализ роста отражает влияние на него удорожание продовольствия, продукции тепловой и энергетической сферы на 3,2 %, а также подъём цен на бензин – на 1,2 %. Значительное увеличение цен на бензин экономические эксперты объясняют с необходимостью срочного технического обслуживания нефтеперерабатывающих компаний, расположенных в некоторых регионах страны. Говоря о прогнозировании инфляции в США ведущие международные организации сходятся на значении 2,3% в год. Таким образом, США присуща определенная инфляционная стабильность и ожидать серьёзных ценовых изменений в перспективе не стоит.

Наименьший уровень инфляции в масштабах мира имеет Япония. Страна самостоятельно таргетирует инфляционные процессы для целей управления ими. В годовом выражении уровень инфляции в Японии оценивается в 1,8 %, реальный показатель является даже более низким в сравнении с запланированным показателем по инфляции, рассчитанным ЦБ Японии. Структурный анализ отражает наибольший рост цен в секторе продовольствия, увеличение цен в котором составило 4,2 %. Однако рост цен в этом секторе был нивелирован ценовым снижением в иных секторах. Это обстоятельство было вызвано замедлением темпов роста в мировой экономике и обесцениванием нефти. В прогнозе на 2022 год Международный Валютный Фонд прогнозирует повышение величины инфляции в Японии с 1,8 % до 2,5 %. Прежде всего это будет связано с увеличением таможенных сборов и ряда налогов.

Таким образом, по оценкам МВФ мировая инфляция по итогам 2021 года ускорится до 3,8 %. Рост составит 1,1 % в сравнении с показателем предшествующего года. Ожидается, что индекс потребительских цен в странах с развитой экономикой вырастет в среднем на 1,5 %. А в странах с формирующимся рынком и в развивающихся странах ожидается сохранение инфляции на уровне 4,7 %.

Список литературы

1. Акаев, А. А. Динамика темпов глобальной инфляции. Закономерности и прогнозы. М.: Либроком, 2020. - 457 с.
2. Баранова, Е.П. Инфляция и международные экономические отношения капиталистических стран. М.: Финансы и статистика, 2021. – 112 с.
3. Кизилев В.Б. Инфляция и её последствия / под ред. Е.Михайловской. – Москва: РОО Центр «Панорама», 2019. – 146 с.
4. Меньшиков, С. М. Инфляция и кризис регулирования экономики. М.: Мысль, 2021. – 368 с.

© Т.Н. Христинина, 2021

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

ХОХЛОВ АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ

ассистент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: Туризм является одной из ведущих и наиболее динамичных отраслей экономики и за быстрые темпы он признан экономическим феноменом столетия. Стратегии социально-экономического развития многих субъектов Российской Федерации в некоторой степени ориентированы на появление в регионах таких элементов управления, как кластеры. В последнее время все чаще при проектировании развития территорий, регионы России уделяют внимание развитию туристской сферы, как возможности диверсифицировать экономику. Целью настоящей работы является то, что формирование и развитие кластерных образований является одним из важных факторов устойчивой стратегии развития бизнеса в регионе. Вообще, для бизнеса кластер- это реальная возможность обеспечить себе конкурентоспособность в будущем, то есть, создавать долгосрочную стратегию развития предприятий на пять-десять лет и более.

Ключевые слова: кластер, туризм, импортозамещение, Ростовская область, регион, алгоритм, экономика.

ON THE POSSIBILITY OF EXPANDING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION USING THE CLUSTER APPROACH

Khokhlov Alexander A.

Abstract: Tourism is one of the leading and most dynamic sectors of the economy and for its rapid pace it is recognized as an economic phenomenon of the century. The strategies of socio-economic development of many subjects of the Russian Federation are to some extent focused on the emergence of such management elements as clusters in the regions. Recently, more and more often, when designing the development of territories, the regions of Russia pay attention to the development of the tourism sector as an opportunity to diversify the economy. The purpose of this paper is that the formation and development of cluster formations is one of the important factors of a sustainable business development strategy in the region. In general, for businesses, a cluster is a real opportunity to ensure their competitiveness in the future, that is, to create a long-term strategy for the development of enterprises for five to ten years or more.

Key words: cluster, tourism, import substitution, Rostov region, region, algorithm, economy.

Современные тенденции экономического развития текущего времени безотлагательно требуют ускорять темпы роста экономики параллельно модернизируя качество её функционирования, что стали называть инновационной экономикой. Безусловно данные задачи тесно взаимосвязаны с экономическим потенциалом национального образования и составляющих его регионов.

Стратегии социально-экономического развития многих субъектов Российской Федерации в определенной степени направлены на формирование в регионах таких частей системы регулирования, как

кластеры. В настоящее время все больше при создании плана развития территории, регионы Российской Федерации обращают внимание на развитие туристической отрасли, как вариант диверсифицировать экономику.

Научными трудами в сфере кластеров занимались достаточно немало весомых ученых России и зарубежья. Различные ученые в зависимости от вектора проводимого исследования разнообразно толкуют определение кластера.

Как один из инициаторов кластерного подхода в экономике был признан М. Портер, который определяет кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1, 5].

В туристической отрасли кластеры формируют сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристического продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. Целью создания туристско-рекреационных кластеров является повышение конкурентоспособности территории на туристическом рынке за счет синергетического эффекта, в том числе: повышения эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер, стимулирования инноваций, стимулирования развития новых направлений. Создание туристического кластера фактически определяет позиционирование территории и влияет на формирование имиджа региона.

В современных реалиях важным вектором развития экономики региона выступает создание территориально-отраслевых центров импортозамещения, в качестве которых можно рассматривать региональные туристические кластеры, в том числе формируемые в Ростовской области.

Импортозамещение осуществляется в большом количестве отраслей сектора региональной экономики и в тех местах, в которых Россия имеет неоспоримые конкурентные преимущества, такие как дешевое сырье, крупный отечественный рынок, большой опыт. В настоящее время туризм является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики, в том числе, на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и иной продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли, тем самым выступая катализатором социально-экономического развития регионов РФ. В минувшие 20 лет туризм понимался гражданами РФ как сугубо выезды за пределы Российской Федерации, не рассматривая внутренние возможности для туризма на территории своей родины. Туризм внутри страны воспринимается как критерий роста государства. Настал подходящий момент сделать предложение своим гражданам путешествовать внутри территории страны что станет значимым для отечественного турбизнеса шагом и перспективой большого роста данной отрасли. Среди весомых причин следует упомянуть такую как: увеличение патриотических чувств на фоне присоединения Крыма в состав Российской Федерации и достойным проведение Олимпийских игр в Сочи. На сегодняшний день внутренний туризм решает немало важную задачу по импортозамещению в данной отрасли. Развитие домашнего туризма неукоснительно заставляет модернизировать инфраструктуру городов и строить новые туристические места.

Как уже отмечалось выше туризм как часть экономики страны, обладает большой возможностью и может составить серьезный вклад в ВВП по сравнению с другими отраслями экономики Российской Федерации. Сфера туристического бизнеса создает рабочие места для населения и создает поток людей в отели и гостиницы рестораны и другие объекты инфраструктуры.

Анализ туристического кластера региона нуждается в рассмотрении ресурсных предпосылок его роста, в Ростовской области для его расширения сформирован перечень позитивных ресурсных предпосылок, которые значительно могут помочь развитию импортозамещения в туристическом секторе экономики.

Ростовская область наиболее экономически развитый регион юга России. Ростов-на-Дону является культурным, спортивным, политическим, экономическим центром Южного Федерального округа. Несомненным преимуществом Ростовской области всегда было ее удачное месторасположение, которое дает большую транспортную доступность, а наличие аэропорта, морских и речных портов дает кон-

курентное преимущество как коридора, связывающего не только центр России, но и многие европейские страны с Югом России.

Ростов-на-Дону располагается на удалении 1226 км от Москвы в центре транспортных потоков, дающим выход к трем морям - Черному, Азовскому, Каспийскому - и возможность для контактов с Европейской частью СНГ, Закавказьем, Ближним Востоком и Средиземноморьем. В Ростове функционирует международный аэропорт с потоком пассажиров 4,5 млрд. пассажирокилометров.

Выгодное географическое положение, благоприятные климатические условия в совокупности с развитой транспортной инфраструктурой, богатое историческое и культурное наследие наряду с традиционно высокоразвитыми промышленным и аграрным секторами создают предпосылки для развития в Ростовской области индустрии гостеприимства и рекреации. Интенсивное экономическое развитие региона, благоприятный предпринимательский и инвестиционный климат также способствуют привлечению инвестиций в туристско-рекреационный комплекс. Системный подход к созданию объектов размещения и развлечений, а также близость расположения объектов истории и археологии позволяют разнообразить здесь отдых и увеличить срок пребывания туристов. В целом область обладает всеми необходимыми ресурсами для развития и становления современной индустрии гостеприимства.

Нахождение на основных автомобильных, воздушных, железнодорожных, и водных транспортных путях дает Ростовской области заметные преимущества по сравнению с другими локациями по улучшению туристского комплекса, что является одним из факторов, способствующих успешной реализации Государственной программы «Развитие культуры и туризма на 2019-2030 годы».

Ростовская область - это не только великолепная природа, но и исторические памятники, и самобытность казачьей культуры. Расширяющий кругозор вариант туризма подразумевает ознакомление с большим количеством туристических объектов, музеями и культурой Дона.

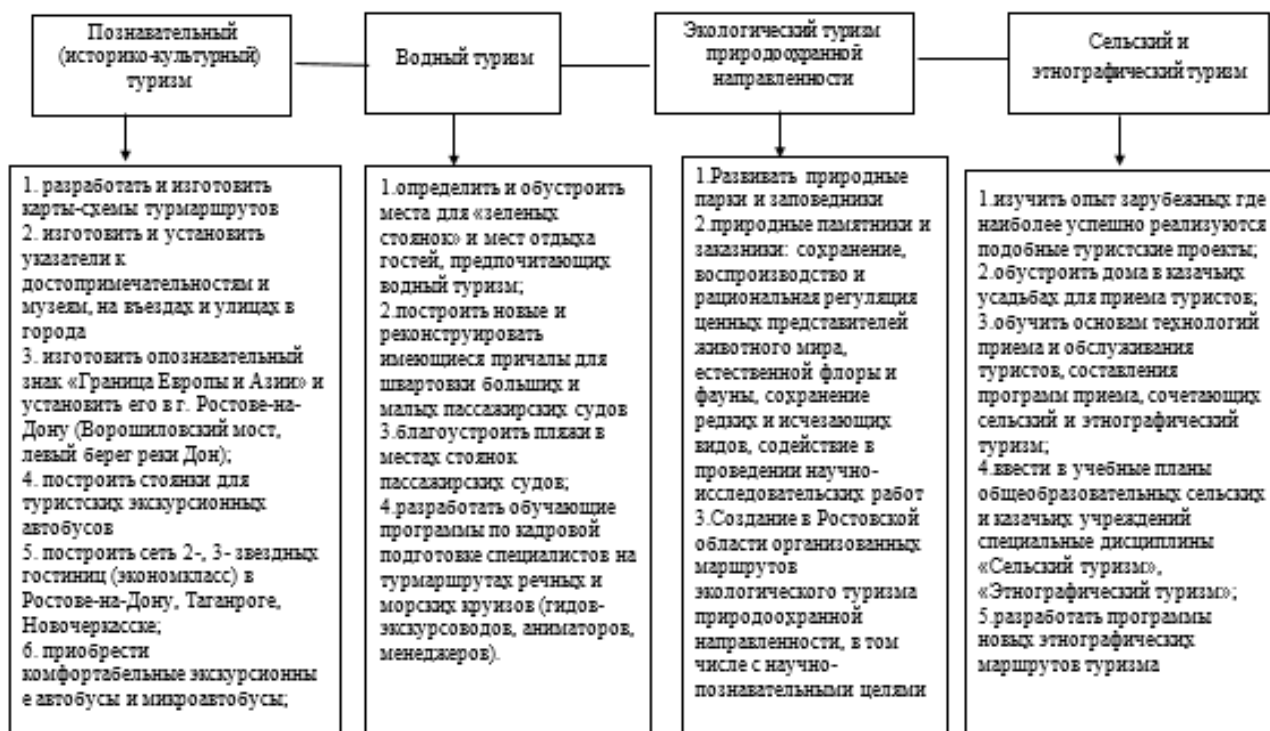


Рис. 1. Алгоритм развития туристических кластеров Ростовской области [Составлено автором на основании источника 2]

Традиционными для Ростовской области являются турмаршруты, экскурсионные программы которых проходят на автобусах турами и условно относящиеся к познавательному виду туризма. Наиболее востребованы экскурсии по южной столице России – Ростову-на-Дону, маршруты в древнюю столицу донского казачества – Старочеркасск и на родину всемирно известных писателей А.П.Чехова – в

город Таганрог и М.А. Шолохова – х. Кружилин и ст. Вёшенская.

Заселение степей на территории современной Ростовской области начинается еще киммерийцами и скифами, позже - греками и сарматами. Историко-культурное богатство, сохранившееся с тех времен, можно увидеть в музеях городов Ростовской области.

Рассматривая предприятия в области туризма невозможно не рассмотреть такой параметр как число турфирм в Ростовской области, так в 2018 году прошло регистрацию 322 организации. В совокупности они реализовали 85000 турпакетов. Ежегодное увеличение показателей обоих значений составило 17% и 32%. Позитивная динамика этого показателя в большей степени обусловлена прошедшими в Ростовской области футбольными матчами ЧМ по футболу ФИФА 2018.

Что касается въездного туризма, то преимущественный покупатель донского туристического предложения являются граждане РФ, прибывающие с рабочими, туристическими, а в дальнейшем и развлекательными целями. Происходит стабильный рост туристического потока, прибывающего в Донской край.

Ростовская область все цело удовлетворяет критериям кластеризации туристской сферы. В Ростовской области активно работает сеть фирм туристической отрасли и социальной сферы, предоставляющая обслуживание для туристов, а также инженерная и рыночная структура.

Исходя из этого, мы предлагаем алгоритм развития туристических кластеров Ростовской области, который представлен на рисунке 1.

Таким образом, реализация кластерных проектов позволит максимально полно использовать имеющийся в Ростовской области ресурсный потенциал, разрабатывать и выпускать на рынок востребованную конкурентоспособную продукцию, оказывать стимулирующее воздействие на деловую и инновационную активность, улучшать имидж региона. Деятельность промышленных предприятий – участников кластеров способна оказать мощное влияние на экономику и качество жизни в регионе, придав импульс развитию предпринимательской инициативы в смежных отраслях промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг.

Список литературы

1. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free press. 1990
2. Ростовская область – центр делового туризма Юга России [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL:<http://www.dontourism.ru>

© А.А. Хохлов, 2021

УДК 3977

АНАЛИЗ РЫНКА РИТЕЙЛЕРОВ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

ЛИВАНДОВСКАЯ АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА

Студент

ВГУЭС «Владивостокский государственный университет»

Научный руководитель: Лебединская Юлия Сергеевна

к.э.н., доцент

ВГУЭС «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: для рынка ритейл-бизнеса в Приморском крае характерны постоянные быстрые изменения, которые должны учитывать торговые предприятия. Возникает необходимость систематизации существующих тенденций рынка, особенно с позиций требований потребителя, а также существующих инноваций как способа достижения устойчивых конкурентных преимуществ. В данной работе проведен анализ рынка ритейлеров в Приморском крае.

Ключевые слова: ритейл, продуктовый ритейл, Приморский край, рынок, сетевые компании.

ANALYSIS OF THE RETAILER MARKET IN PRIMORSKY REGION

Livandovskaya Anastasia Romanovna*Scientific adviser: Lebedinskaya Yuliya Sergeevna*

Abstract: the retail business market in the Primorsky Territory is characterized by constant rapid changes, which must be taken into account by trade enterprises. There is a need to systematize existing market trends, especially from the standpoint of consumer requirements, as well as existing innovations as a way to achieve sustainable competitive advantages. This paper analyzes the retail market in the Primorsky Territory.

Key words: retail, grocery retail, Primorsky Krai, market, chain companies.

В Приморском крае наблюдается активная конкуренция на рынке ритейла, что объясняется значительной численности населения. Значительное влияние на прибыль компаний вызывает экономическая ситуация в стране, которая выступает как индикатор уровня покупательной способности населения. Указанные обстоятельства приводят к изменению ассортимента и качества продукции в различные периоды времени в Приморском крае. Наряду с этим интенсификация внедрения инновационных технологий приводит к корректировке маркетинговых стратегий компаний.

Учитывая национальные и региональные особенности Приморского края в определенных временных промежутках и инновационные технологии в сфере ритейла, компании вынуждены постоянно уделять внимание адаптации собственных стратегий с целью максимизации лояльности целевой аудитории. Наряду с приведением в соответствие с уровнем покупательной способности населения стоимости товаров и их ассортимента, сети активно экспериментируют с форматом торговых заведений и их оборудованием инновационным оборудованием и специализированным программным обеспечением [3].

Вопросу современных тенденций развития ритейл-бизнеса посвящены работы многих авторов [1-5]. В частности, исследуются тенденции покупательского поведения потребителей ритейл-услуг [4],

рассматривается инструментарий продовольственного ритейл-брендинга [2], исследуются интерактивные инструменты продвижения в коммуникационной политике ритейлеров [5], анализируются тенденции развития сетевого ритейла [3]. Впрочем, остается необходимость систематизации существующих тенденций развития ритейл-бизнеса, в частности новых требований потребителей к ритейл-сервиса, и конкретизации инноваций ритейл-рынка в соответствии с этими требованиями.

В современных условиях рынок продуктового ритейла в России имеет определенные перспективы для роста. Есть ряд демографических, экономических и социальных факторов для его постепенного развития. Согласно официальным данным в Приморском крае проживает около 1,9 млн человек, то есть стабильный спрос на продукты питания, одежду, бытовые товары и т.д., от значительной численности потребителей.

Наряду с этим есть ряд негативных факторов, сдерживающих развитие рынка промышленного ритейла, особенно в сельской местности и малых городах. Ключевую роль здесь играет низкий уровень покупательной способности населения вследствие кризисных явлений в России, и Приморском крае в частности. Вместе с тем к демографическим проблемам следует отнести трудовую миграцию населения в соседние страны, прежде всего в Китай, что приводит к сокращению потребления продуктов питания, одежды и т.д. [4].

Комплексное исследование рынка ритейла в Приморском предполагает анализ ситуации конкурентной среды и определения позиций основных игроков рынка. В процессе исследования необходимо рассмотреть основные показатели деятельности лидирующих торговых сетей.

Среди всех российских регионов по присутствию на своей территории международных брендов Приморский край на текущий момент является аутсайдером. Только 5% от общего количества имеющихся в стране глобальных ритейлеров открыли здесь свои магазины. Тем не менее, это совершенно не говорит о том, что регион не представляет никакого интереса для федеральных и международных игроков. Скорее наоборот, розничные сети проявляют заинтересованность в дальнейшем развитии на территории Приморского край. Удаленность от Москвы являлась главным фактором сдерживания для активного внедрения ритейлеров в данный регион.

Логистика торговых организаций большинства крупнейших сетей при всей близости Приморского края к странам-поставщикам основной продукции для глобальных брендов (странам Юго-Восточной Азии и Китаю) осуществляется через расположенные в Центральной России распределительные центры. Разница в часовых поясах и географическая удаленность от Москвы также сказывалась на качестве управления сетевыми точками. До сих пор для большого количества технологических сфер, бизнеса кинопоказа, в частности, одним из факторов сдерживания для выхода в регион, выступает необходимость круглосуточного контроля деятельности локальных точек. Ведь в то время, как во Владивостоке рабочий день подходит к концу, в Москве он только начинается.

В Приморском крае в отсутствие продуктовых топ-сетей прочно сумели закрепиться собственные региональные игроки. Ведущими позициями в FMCG-секторе региона обладает ГК «Невада Групп», развивающая сети в различных форматах - супермаркеты «Наш Универсам», гипермаркеты «Самбери», а также магазины шаговой доступности «Раз Два».

Любопытно, что, ГК «Невада Групп» проводя в течении длительного времени экспансию сети «Самбери», осуществила в 2014 – 2015 ряд сделок с целью поглощения небольших торговых локальных сетей, что дало ей возможность закрепиться во всех сферах торговли продовольственными товарами. Гипермаркеты «Самбери», которые являются ведущим проектом компании, действуют в Приморском крае и являются при этом якорными арендаторами самых крупных ТЦ Владивостока.

На российском рынке работают начинавшие свою деятельность именно с городов Приморского края розничные компании. Наиболее известные из них – магазины бытовой и цифровой техники ДНС, а также сеть гипермаркетов товаров для детей Бубль Гум. Свое развитие обе эти компании начали с открытия собственных точек в Приморском крае и на данный момент они там же остаются лидерами по представленности в своем профиле. Пока не развивается в регионе Детский мир, являющийся крупнейшим ритейлером розницы детских товаров. Из действующих в регионе представителей ведущей тройки продавцов бытовой техники можно назвать Эльдорадо и М.Видео, последний из которых, «зая-

корив» в 2016 году два ТЦ во Владивостоке, приступил к активному освоению Приморского края. Как неоднократно было заявлено руководством компании, Приморский край представляет для них одно из наиболее приоритетных направлений для открытия новых магазинов. В таблице 1 представим структуру рынка ритейлеров в Приморском крае [2].

Таблица 1

Структура рынка ритейлеров в Приморском крае

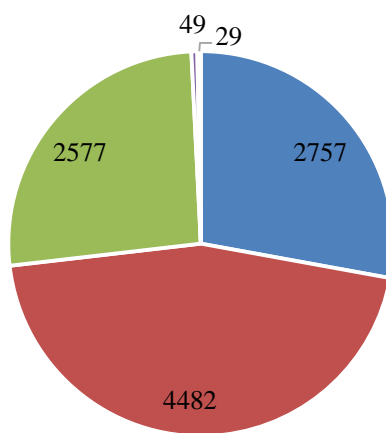
Направление ритейла	Основные представители	Особенности развития рынка ритейлеров
Продуктовый ритейл	ООО «Реми-Фарм», сеть супермаркетов «Фреш 25», ООО «Тихоокеанское» - краевого значения; ООО «Самбери», ООО «Светофор» - регионального значения	Рынок продуктового ритейла Приморского края развивается активно: открылся ряд новых гипермаркетов, а действующие на рынке местные сети Приморского края открыли новые магазины
DIY-ритейл	Leroy Merlin	Вступил на рынок приморья в 2019 году.
Непродовольственные ритейлеры	сеть гипермаркетов детских товаров Бубль Гум и магазины цифровой и бытовой техники ДНС, Эльдорадо и М.Видео	Более прочные позиции здесь до сих пор занимают местные региональные игроки (местные предприниматели), которые и компенсируют их отсутствие на дальневосточном рынке
fashion-сегмент ритейла	Zara, H&M, New Yorker, Terranova	Рынок fashion-ритейла далек от насыщения. Пока основным сдерживающим фактором активной экспансии в регионе является отсутствие подходящих площадей.

Из-за того, что регион имеет большую удаленность от Москвы активность большинства крупных ритейлеров в таких регионах еще довольно низкая. И до недавнего времени этот фактор для таких компаний являлся сдерживающим. Хотя если взять Приморский край, то присутствие федеральных и международных брендов во Владивостоке по целому ряду профильных сегментов более активное. То есть по сравнению с другими российскими регионами Владивосток в этом плане наиболее зрелый. А вот основные федеральные и международные операторы в большей мере представлены магазинами своих локальных партнеров. Среди таковых, к примеру, международные фэшн-бренды, как New Yorker и Terranova, «прямых» магазинов которых совсем немного. А некоторым владельцам профессиональных ТЦ приходится заниматься деятельностью, не соответствующей своему профилю. Так ТЦ «Калина Молл» во Владивостоке, заключив с федеральными и международными брендами договор франчайзинга, самостоятельно привел их в Приморский край.

Среди основных проблем тормозящих развитие рынка ритейлеров в Приморском крае также является отсутствие в данном регионе качественных площадей, соответствующих международным fashion-операторам. В дальнейшем все интересные от международных брендов открытия магазинов ожидать стоит в составе строящихся в регионе недавно запущенных ТЦ.

В Приморском крае на сегодняшний день насчитывается более чем 300 розничных торговых сетей. Среди торговых сетей основная доля, осуществляющих свою деятельность в виде организаций розничной торговли (рисунок 1). Региональный ритейлер «Самбери» ведет активную политику по увеличению количества торговых заведений в своей структуре: открытие новых гипермаркетов, а также поглощение магазинов мелких сетей [3].

Продовольственные магазины включают в себя 6 гипермаркетов, супермаркетов – 73, универсамов – 51, универмагов – 13, торговых домов – 27, торговых центров – 78 и торговых комплексов – 31. На рынке продуктового ритейла Приморского края крупнейшими на сегодняшний день продовольственными сетями являются торговые сети краевого значения, такие как «Самбери» и «Реми»



- продовольственные магазины
 - со смешанным ассортиментом товаров магазины
 - комиссионные магазины
- непродовольственные магазины
 - дискаунтеры

Рис. 1. Структура рынка ритейлеров в Приморском крае

Рынок ритейла является высококонкурентным, поэтому текущая ситуация с распределением компаний с объемами торговых площадей не является постоянной. Незначительная доля открытие новых торговых учреждений в Приморском крае объясняется низким уровнем жизни населения и дефицитом для открытия магазинов торговыми сетями. Другими факторами объясняется отсутствие активного открытия новых магазинов в Приморском крае: в данной географической зоне активно развиваются региональные торговые сети, что успели провести экспансию на данном рынке и захватить его большую часть в прошлые периоды времени.

В условиях значительной конкуренции торговые сети, имеющие значительные инвестиционные ресурсы, вкладывают их в внедрения инноваций в рамках маркетинговых стратегий. Указанный подход укладывается в концепцию диджитализации маркетинга, который является важным трендом современности. Так, сеть «Светофор» открыла магазин нового формата, в котором размещено видео стены: в зале торгового заведения размещено 40 мониторов, крупнейший из которых - 8,8x1,28 метров. Указанные панели установлен в гастрономии, кулинарии, мясном и рыбном отделах, и демонстрируют соответствующий тематический контент. Посетителей с помощью экранов информируют о действующих акциях, с целью стимуляции спроса транслируют соответствующие рецепты и серверовки блюд и тому подобное. Над каждой из 16 касс также установлено экраны, позволяет максимизировать эффективность воздействия на стимулирование спроса потребителей на отдельные категории товаров.

Учитывая современные тенденции, продуктовые сети в Приморском крае начали активно внедрять инновационные технологии в сфере цифрового маркетинга. Сеть «Самбери» перенесла свою программу лояльности в мобильное приложение, которое объясняется использованием смартфонов большим количеством клиентов компании.

В современных условиях наблюдается активное развитие рынка ритейла в Приморском крае. Учитывая существенную конкуренцию между компаниями в регионе, является потребность в разработке и реализации эффективных маркетинговых стратегий, которые позволят максимизировать количество клиентов на долгосрочный период времени. Активное развитие инновационных технологий и их внедрения в сфере цифрового маркетинга дает отечественным ритейлерам Приморского края широкие возможности для применения передовых подходов в процессе привлечения целевой аудитории. Отдельное место в этом направлении отводится развитию заказ товаров через Интернет, в том числе через мобильные приложения, поскольку постепенно растет численность клиентов, которые отдают предпочтение приобретению товаров питания благодаря технологии e-commerce

Список литературы

1. Попов А.В. Приморье ждет сети [Электронный ресурс] / А.В. Попов // Эксперт Онлайн. Деловой аналитический портал. – Режим доступа: <https://expert.ru/2013/03/29/primore-zhdet-seti/>
2. Спрос на торговые площади на Дальнем Востоке России [Электронный ресурс] // Администрация Приморского края: официал. сайт. – Режим доступа: <https://www.malls.ru/rus/analytics/rynok-riteyla-dalnego-vostoka.shtml>
3. Рынок продуктового ритейла Дальнего Востока смешал разные форматы розничных сетей [Электронный ресурс] // Администрация Приморского края: официал. сайт. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles/rynok-produktovogo-riteyla-dalnego-vostoka-smeshal-raznye-formaty-roznichnykh-setey/>
4. Астахова Е. В. Анализ конкурентоспособности предприятий розничной торговли Приморского края // АНИ: экономика и управление. 2016. №3 (16). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-konkurentosposobnosti-predpriyatiy-rozничной-torgovli-primorskogo-kрая> (дата обращения: 04.07.2021).
5. Ритейл ДФО и Сибири хочет противостоять приходу федеральных компаний [Электронный ресурс] // Администрация Приморского края: официал. сайт. – Режим доступа: <https://www.eastrussia.ru/news/riteyl-dfo-i-sibiri-khochet-protivostoyat-prikhodu-federalnykh-kompaniy/>

© А.Р Ливандовская, 2021

УДК 33

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

АЛХАЗОВ АЛХАЗ АРСЛАНОВИЧаспирант
Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: рассматривается вопрос комплексной оценки совокупного экономического потенциала предприятий, рассмотрен вопрос влияния экономического потенциала предприятий на совокупный экономический потенциал региона, предложена методика с выделением 7 интегральных индексов оценки совокупного и частных потенциалов МСБ.

Ключевые слова: экономический потенциал малого и среднего бизнеса; оценка экономического потенциала региона; региональная экономика; малый и средний бизнес.

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS SECTOR ON THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

Alkhazov Alkhaz Arslanovich

Abstract: the issue of a comprehensive assessment of the total economic potential of enterprises is considered, the issue of the influence of the economic potential of enterprises on the total economic potential of the region is considered, a methodology is proposed with the allocation of 7 integral indices for assessing the total and private potential of SMB.

Key words: economic potential of small and medium-sized businesses; assessment of the economic potential of the region; regional economy; small and medium-sized businesses.

Процесс оценки совокупного экономического потенциала региона (СЭПР), связан с подбором факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на его значение. В качестве основного фактора, в рамках нашего исследования, рассматривается развитие малого и среднего бизнеса. В той связи, нами разработана методика оценки совокупного экономического потенциала предприятий (СЭПП) малого и среднего бизнеса (МСБ).

Структура СЭПП, в рамках нашего исследования, включает как объектную, так и субъектную части, в виде потенциала внешней среды (ПВС), выраженной в количественной оценке влияния мер государственной поддержки МСБ в разрезе субъектов РФ (рисунок 1).

В целях дальнейшего исследования необходимо разработать систему оценки предприятий сектора МСБ, основанную на данных федеральной и региональной статистики. Сопоставление традиционных количественных показателей позволяют подойти к анализу структурных составляющих совокупного экономического потенциала предприятий МСБ в каждом конкретном случае на основе сочетания теоретических и содержательных соображений. В основу расчетов взяты официальные статистические данные Банка России, Росстата, Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства (ФНС) и аналитического агентства «Эксперт РА».



Источник: составлено автором

Рис. 1. Комплексный показатель совокупного экономического потенциала предприятий малого и среднего бизнеса

Производственный потенциал предприятий (ППП) характеризуется совокупностью факторов производства, которые имеют предприятия и используют для выпуска продукции (выполнения работ, оказания услуг) в данном секторе.

Финансовый потенциал предприятия (ФПП) рассматривается с позиции источников формирования денежных средств, а также финансовые ресурсы, доступные для привлечения в деятельность предприятия.

В работе Д.М. Шестопаловой *трудовой потенциал предприятия (ТПП)* определен как степень возможного участия работников в трудовой деятельности с учетом их психофизиологических, социально-демографических, квалификационных и личностных особенностей, а также возможностей их развития в процессе трудовой деятельности.

В общем смысле *инвестиционный потенциал предприятия (ИПП)* рассматривается как способность повысить свою ценность в рамках инвестиционной деятельности, которая определяется как рыночной стоимостью своего капитала, так и положением предприятия относительно своих конкурентов (конкурентоспособность). Далее необходимо для каждого показателя провести нормирование, рассчитать интегральный индекс и на их основании определить агрегирующий показатель инвестиционного потенциала предприятия по формуле (1):

$$I_m = \sqrt[n]{I_{m1} \times I_{m2} \times \dots \times I_{mn}} \quad (1)$$

- I_m – инвестиционный потенциал предприятия (ИПП);
- $I_{m1}, I_{m2}, \dots, I_{mn}$ – интегральные индексы расчетных коэффициентов на основании финансовой отчетности (РСБУ, МСФО)
- n – число показателей.

Инновационный потенциал предприятий (ИнПП) представлен как совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечивающих воспроизводство существующей научно-технической и технологической базы и возможность осуществления инновационной деятельности.

Ввиду ограниченного перечня статистических данных, характеризующих деятельность сектора малого и среднего бизнеса, *производственный потенциал предприятий (ППП)* и *трудовой потенциал предприятий (ТПП)* сектора МСБ необходимо рассматривать с позиции отраслевого деления. Однако статистические сборники предыдущих лет не учитывают точное ежегодное однородное отраслевое деление в разрезе видов экономической деятельности.

Таким образом, в результате проведенного анализа публикаций в качестве основных системных показателей оценки экономического потенциала предприятий сектора МСБ нами определены следующие интегральные индексы (таблица 1).

Особого внимания заслуживает потенциал внешней среды, оказывающий влияние на сектор МСП (ПВС). Анализ представленных официальных данных федеральной службы статистики (ФСГС),

проведенный в непрерывном временном ряду, позволит определить степень влияния принятых ранее мер поддержки с позиции влияния на экономический потенциал региона (СЭПР)

Таблица 1

Система комплексной оценки экономического потенциала предприятий МСБ

№	Формула	Интегральный индекс (ИИ)	Основные параметры
1	$\sqrt[6]{\text{ППП} \times \text{ФПП} \times \text{ИПП} \times \text{ИнПП} \times \text{ТПП} \times \text{ПВС}} \quad (14)$	СЭПП (Совокупный экономический потенциал предприятий МСБ)	<p>ППП - интегральный индекс производственного потенциала предприятий;</p> <p>ФПП - интегральный индекс финансового потенциала предприятий;</p> <p>ИПП - интегральный индекс инвестиционного потенциала предприятий;</p> <p>ИнПП - интегральный индекс инновационного потенциала предприятий;</p> <p>ТПП - интегральный индекс трудового потенциала предприятий;</p> <p>ПВС - интегральный индекс потенциала внешней среды</p>
2	$\sum_{i=1}^n \frac{\text{ППП } n}{n} \quad (15)$	ППП (Производственный потенциал предприятий МСБ)	<p>ППП-1-1. Число малых предприятий</p> <p>ППП-1-2. Число микропредприятий</p> <p>ППП-1-3. Число средних предприятий</p> <p>ППП-1-4. Число индивидуальных предпринимателей</p> <p>ППП-2-1. Оборот малых предприятий, млрд руб.</p> <p>ППП-2-2. Оборот микропредприятий, млрд руб.</p> <p>ППП-2-3. Оборот средних предприятий, млрд руб.</p>
3	$\sum_{i=1}^n \frac{\text{ФПП } n}{n} \quad (16)$	ФПП (Финансовый потенциал предприятий МСБ)	<p>ФПП-1-1. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности малых предприятий, млн руб.</p> <p>ФПП-1-2. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности микропредприятий, млн руб.</p> <p>ФПП-1-3. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности средних предприятий, млн руб.</p> <p>ФПП-2. Объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ, услуг по всем видам деятельности индивидуальных предпринимателей, млрд руб.</p>

Продолжение таблицы 1

№	Формула	Интегральный индекс (ИИ)	Основные параметры
4	$\sum_{i=1}^n \frac{\text{ТПП } n}{n} \quad (17)$	ТПП (Трудовой потенциал предприятий МСБ)	ТПП-1-1. Средняя численность работников малых предприятий, тыс. чел. ТПП-1-2. Средняя численность работников микропредприятий, тыс. чел. ТПП-1-3. Средняя численность работников средних предприятий, тыс. чел. ТПП-1-4. Численность занятых в сфере индивидуальных предпринимателей, тыс. чел.
5	$\sum_{i=1}^n \frac{\text{ИПП } n}{n} \quad (18)$	ИПП (Инвестиционный потенциал предприятий МСБ)	ИПП-1-1. Инвестиции в основной капитал малых предприятий, млрд руб. ИПП-1-2. Инвестиции в основной капитал микропредприятий, млрд руб. ИПП-1-3. Инвестиции в основной капитал средних предприятий, млрд руб.
6	$\sum_{i=1}^n \frac{\text{ИнПП } n}{n} \quad (19)$	ИнПП (Инвестиционный потенциал предприятий МСБ)	ИнПП-1-1. Число малых предприятий по ВЭД "Научные и исследовательские разработки" ИнПП-1-2. Число микропредприятий по ВЭД "Научные и исследовательские разработки"
7	$\sum_{i=1}^n \frac{\text{ПВС } n}{n} \quad (20)$	ПВС (Потенциал внешней среды, оказывающий влияние на предприятия МСБ)	ПВС-1. Объем субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов российской федерации, тыс. руб.

Источник: составлено автором

Для дальнейшей оценки влияния сектора МСБ на СЭПР необходимо разработать алгоритм формирования прогнозного образа региона в разрезе субъектов федерального округа с учетом базового, оптимистичного и пессимистичного прогноза.

Список литературы

1. Карапейчик, И.Н. Экономическая теория потенциалов: объект, предмет и понятийный аппарат / И.Н.Карапейчик // Бизнесинформ. - 2014г. - №3. - С. 71-76.
2. Региональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Е. Л. Плисецкий [и др.]; отв. ред. Е. Л. Плисецкий, В. Г. Глушкова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 583 с.
3. Баринаева В.А., Земцов С.П. Международный сравнительный анализ роли малых и средних предприятий в национальной экономике: статистическое исследование // Вопросы статистики. 2019г. – Т. 26. - № 6. С. 55-71
4. Степанова Т.А., Сюзяева О.В. Формирование потенциала инновационного развития предприятия // Вестник Института экономических исследований. 2018. №2 (10). URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-potentsiala-innovatsionnogo-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 14.06.2020).

5. Маковецкий М. Ю. Малое и среднее предпринимательство как ключевой элемент экономического развития Российской Федерации // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2020. №4 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/maloe-i-srednee-predprinimatelstvo-kak-klyuchevoy-element-ekonomicheskogo-razvitiya-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 17.04.2021).

6. Майорова Л.Н. Влияние малого предпринимательства на экономический рост. – Таганрог: Изд. Отдел Таганрог, гос. Пед. Ин-та, 2010. – 164с.

7. Давыдова А.А., Конева А.А. Малое предпринимательство: сущность и функции // Стратегии бизнеса. 2020. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/maloe-predprinimatelstvo-suschnost-i-funktsii> (дата обращения: 19.04.2021).

8. Иванов В. В., Штурбабина Ю. С. Международные программы поддержки малого и среднего бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-programmy-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa> (дата обращения: 19.04.2021).

9. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России / Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 308с. : ил. - ISBN 978-5-93255-548-4.

10. Пономарева О. Роль государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства: опыт экономик АТЭС // Вестник АТЭС. Издание Российского центра исследований АТЭС. 2017. № 5. С. 16–21.

11. Максимова Ирина Васильевна Рыночный потенциал региона как объект экономического планирования // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2009. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynochnyy-potentsial-regiona-kak-obekt-ekonomicheskogo-planirovaniya> (дата обращения: 14.06.2020).

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ В РОССИИ

БАСЫРОВА ДИАНА МАРАТОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Дурандина Ольга Аркадьевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»*

Аннотация. Развитие предпринимательских инициатив является одной из актуальных проблем российского экономического пространства. В статье проведен обзор национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и проблемы поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы в России». Выделены цели, назначение и задачи проекта.

Ключевые слова: реализация, результат, перспектива, инициатива, предпринимательство, поддержка, национальный проект, малое предпринимательство, среднее предпринимательство.

PROBLEMS OF SUPPORTING INDIVIDUAL BUSINESS INITIATIVES IN RUSSIA

Basyrova Diana Maratovna*Scientific adviser: Durandina Olga Arkadyevna*

Abstract. The development of entrepreneurial initiatives is one of the most pressing problems of the Russian economic space. The article reviews the national project «Small and medium-sized enterprises and problems of supporting individual entrepreneurial initiative in Russia». The goals, purpose, and objectives of the project are highlighted.

Key words: implementation, result, perspective, initiative, entrepreneurship, support, national project, small business, medium business.

В стимуляции роста экономики и конкурентоспособности экономики предприятия играют важное значение, выполняя следующие функции [4]:

а) рынок труда (создание новых рабочих мест, установка и распространение стандартов рынка труда);

б) создаются возможности для использования ресурсов (имеет отношение к компаниям, которые не создают ресурсы, а только потребляют);

в) оптимальное сочетание факторов производства (при полном использовании ресурсов необходимо правильное их сочетание);

г) риск ведения предпринимательства (из-за неопределенности и невозможности прогнозирования);

д) развитие роста производства и его влияние на окружающую среду;

е) льготное инвестирование (взаимовыгодное сотрудничество между предпринимателем и инвестором);

ж) гибкость рынка (индивидуальное предпринимательство является механизмом, который регулирует рынок, в ответ рынок довольно быстро и активно реагирует на появление любого спроса);

з) гибкость организационной структуры и использование инновационных технологий для принятия современного организационного решения в менеджменте;

и) положительная динамика в развитии экономики. Рост количества предприятий (появление новых и обновление старых) приводит к тому, что национальная экономика начинает ускорять темп развития (индивидуальное предпринимательство в данной ситуации рассматривается как механизм, который стимулирует качественную сторону развития экономики, а значит необходима поддержка предпринимательских инициатив, которая является важной предпосылкой развития экономики).

Трудное положение, сложившееся на данный момент времени в России, которое выражается изначально как стагнация экономики, требует активного регулирующего действия от государственной власти. Более 10 национальных проектов, которые были разработаны три года назад, касающихся основополагающих социально-экономических сфер развития страны до 2024 г., несут в себе информацию предпринимателям о действиях государства на протяжении 6 лет:

- распределение ресурсов;
- условия, создаваемые для предпринимательства.

Основной исполнитель: субъекты и органы регионального управления и местного самоуправления.

Слаженность взаимоотношений федеральных, региональных и муниципальных властей влияет на эффективность выполнения поставленных задач. Чтобы реализовать национальный проект в 2019 г. федеральный бюджет выделил около 2 трлн. руб., которые были направлены на достижение поставленных целей и задач, для стимуляции роста экономики, развития предпринимательства, увеличение доли экспорта, повышение уровня жизни граждан и обеспечение роста их реальных доходов и пенсий. Проблема поддержки рассматривается с позиции вызова для администрации областей и республик и уже на начальном этапе были выявлены положительные результаты. Эффективность данных проектов зависит от уровня финансирования со стороны бюджета и ритмичности их освоения, т.к. опыт показывает, что финансирование поступает только в конце года.

За последние три года в сфере индивидуального предпринимательства зафиксирована положительная динамика. Большая часть предпринимателей стремится придерживаться стратегии роста. Одновременно фиксируется увеличение количества зарегистрированных предпринимателей, которые стремятся занять новые ниши бизнеса. Условно положительным фактором в данном случае является ситуация стабильности. В чем она проявляется? Большинство предпринимателей ведут учет и данные показатели указывают, что бизнес не имеет как положительных, так и отрицательных сдвигов, а значит у них нет желания производить расширение и сокращение своего производства [1].

Критериями поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы являются:

1. Количество, задействованное в индивидуальном предпринимательстве, в частности и сами предприниматели: за последние три года их количество увеличилось на 3 млн.чел. и достигло уровня 22 млн.чел.

2. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП повысилась с 23% до 25%.

3. Доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта повысилась с 8,8% до 9,25%.

4. Финансовое обеспечение поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы в России производилось для 5 программ.

5. Совокупные расходы на поддержку индивидуальной предпринимательской инициативы в России до 31.12.2024 года составят 481,8 млрд. руб. Сюда входит финансирование из федерального бюджета; бюджетов субъектов РФ; внебюджетных источников.

В сфере управления сотрудниками для современного предпринимателя актуальным является вопрос дотаций и повышения квалификации сотрудников, в частности и для самого руководящего состава. Большинство российских как профессионалов, так и начинающих бизнесменов имеют опреде-

ленный набор способностей, но не всегда они их могут использовать для развития бизнеса.

Меры поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы в России, которые затрагивают все этапы его становления, дают возможность безболезненно пройти их как для сотрудников и руководства, так и для самого бизнеса [3]:

- помощь в формулировке бизнес-идей;
- на начальных этапах помощь и сопровождение в подготовке документов для регистрации;
- привлечение различных и доступных источников финансирования, в частности это имеет отношение и к государственным;
- имущественная поддержка;
- консультационная помощь.

В рамках поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы создаются национальные онлайн-порталы «Мой бизнес», а на региональном уровне – офлайн-центры [2].

Таким образом, отметим, что поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы в России по этапам.

На данный момент времени происходит затруднение оценки процесса поддержки, т.к. не все параметры могут подлежать мониторингу или наблюдению. Эта проблема, которая требует моментального решения и рассматривается как актуальная для всех регионов России.

Финансирование национального проекта предусматривает привлечение частных инвестиций, поэтому одним из направлений работы в рамках оптимизации процесса реализации проекта на региональном уровне является поиск вариантов получения средств из внебюджетных источников на условиях муниципально-частного партнерства.

Список литературы

1. Бахтиева Р.В. Муниципальное управление в условиях реформирования / Р.В. Бахтиева. – Казань: ШоР, 2020. – 117с.
2. Гайнанова В.В. Поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы / В.В. Гайнанова // Социс. – 2019. – №22. – С.64-66.
3. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. – URL: <https://strategy24.ru/rf/business/projects/prioritetnyy-proekt-malyy-biznes-i-podderzhka-individualnoy-predprinimatelskoy-initsiativy> (Дата запроса: 15.05.2021).
4. Толмачев М.Н. Анализ существующих механизмов поддержки инициатив населения в сфере предпринимательства в России // Экономические науки. – 2020. - №4(33). – С.365-368.

© Д.М. Басырова, 2021

УДК 330

СИСТЕМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

МАЛЫГИНА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНАмагистрант кафедры Экономики
АНО ВО «Российский новый университет»*Научный руководитель: Чайников Валентин Владимирович*
д.э.н., профессор
АНО ВО «Российский новый университет»

Аннотация: в статье рассмотрены шесть групп показателей финансового состояния предприятия, которые необходимо учитывать при оценке инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность активов.

SYSTEMIC INDICATORS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE IN THE ASSESSMENT OF ITS INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Abstract: The article discusses six groups of indicators of the financial condition of an enterprise, which must be taken into account when assessing investment attractiveness.

Key words: investment attractiveness, financial condition, solvency, liquidity, financial stability, return on assets.

Потребность в повышении инвестиционной привлекательности предприятия в условиях современного экономического развития является актуальной как для инвесторов, так и для руководителей компаний, учитывая глобальные тенденции на усовершенствование производств путем внедрения новых технологий и ориентацию на инновационную деятельность.

Термин «инвестиционная привлекательность предприятия» представляет собой совокупность критериев, характеризующих положительный экономический эффект, благодаря рентабельности денежных вложений в перспективное развитие компании [1, с. 78].

Проанализировав различные подходы к раскрытию термина «инвестиционная привлекательность», можно отметить отсутствие единой теоретической базы к изучению проблематики, при этом, большинство деятелей в области экономических наук связывают данный термин с финансовой надежностью предприятия, важнейшей характеристикой фирмы, как объекта инвестирования.

Оценка инвестиционной привлекательности компании играет важную роль, так как потенциальные инвесторы уделяют наиболее значительное внимание финансовому состоянию объекта инвестирования.

Инвесторы больше тяготеют к тем фирмам, которые наиболее привлекательны. Инвестиционная привлекательность формируется за счет конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, что выражается в максимально полном удовлетворении потребностей потребителей. Уровень инноваций в стратегическом развитии компании играет важнейшую роль для повышения инвестиционной привлекательности компании. Возможность эффективного управления инвестиционной

привлекательностью - одна из основных задач для любого предприятия [2].

Чтобы развивалась экономика страны, государство должно стимулировать увеличение инвестиций компаний, как внутри страны так и вне ее.

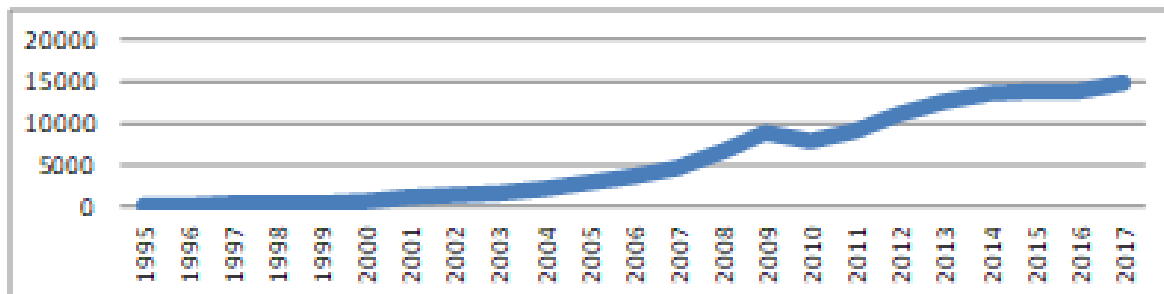


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал в России, млрд.руб.

Как видно на графике, наблюдалась положительная тенденция роста инвестиций в основной капитал в России. В частности в 1995 году объем инвестиций составлял всего 108,8 млрд. руб., а уже в 2001 году их объем вырос до 1165,23 млрд. руб.. В 2017 году был достигнут максимальный объем инвестиций в основной капитал – 14,7 трлн. руб. С 2014 года объем инвестиций в экономику РФ снижается, что вызвано санкциями со стороны США и Евросоюза, а также неэффективной внутренней экономической политикой государства.

Для оценки инвестиционной привлекательности инвесторами применяются различные финансовые показатели, к которым относятся оценка финансового состояния и доходности, оценка рыночной стоимости предприятия, оценка окупаемости инвестиций и оценка эффективности использования ресурсов. На рисунке 2 представлены основные показатели инвестиционной привлекательности фирмы.



Рис. 2. Финансовые показатели инвестиционной привлекательности фирмы

Существует много методов оценки инвестиционной привлекательности фирмы. Однако можно выделить следующие четыре направления исследований, которые используются наиболее часто при оценке инвестиционной привлекательности. К основным финансовым показателям оценки инвестиционной привлекательности предприятия относятся показатели, характеризующие производственный потенциал, трудовой потенциал, финансовые результаты предприятия, инвестиционную активность.

Рассмотрим первую группу показателей. Термин «финансовое состояние» — это перечень показателей, характеризующих наличие финансовых ресурсов в организации, а также эффективность их расходования и применения. Финансовые ресурсы организации должны обеспечивать эффективное функционирование финансово-хозяйственной деятельности, бесперебойность финансовых операций, процесса реализации товаров и/или услуг, а также возможность их обновления, расширения ассортимента.

В ходе определения финансового состояния предприятия, потенциальные инвесторы используют ряд классических коэффициентов, на основе бухгалтерской отчетности, находящейся в открытом

доступе. Анализ коэффициент в совокупности дает обобщенное представление о финансовом состоянии предприятия в текущий момент времени, и сравнительную характеристику с другими объектами для инвестиций на рынке. Пренебрегать такой классическими методиками не следует, но стоит принимать во внимание, что оценка бухгалтерской отчетности не даст гарантированно положительного результата, т.к. оценка финансового состояния – это внутренний фактор инвестиционной привлекательности.

Финансовое положение организации — это экономическая категория, отражающая способность предприятия к развитию на момент определения данной категории и показывающая положение капитала в процессе его оборота. Финансовое положение организации стоит рассматривать, как набор внутренних факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия, характеризующихся содержанием и применением ресурсов, видом финансовых источников, кредитоспособность предприятия, оборачиваемость капитала и другие.

Критерии, определяющие финансовое положения предприятия:

- ликвидность – комплекс показателей отражающие способность организации оборачивать активы в денежные средства в целях выполнения краткосрочных и текущих нужд предприятия;
- платежеспособность – комплекс показателей, которые характеризуют способность предприятия своевременно закрывать свои финансовые обязательства;
- рентабельность – это относительный критерий финансового состояния компании, который показывает уровень результативности применения кадровых, материальных и денежных ресурсов;
- оборачиваемость – комплекс показателей, которые отражают скорость использования активов;
- финансовая устойчивость – наличие средств на счетах предприятия, гарантирующих стабильную платежеспособность;

Применяется множество методологий определения финансового состояния организации, в основе которых лежит изучение бухгалтерской отчетности, анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности и применение различных финансовых коэффициентов. В рамках исследования инвестиционной привлекательности будет предложена иная система оценки критериев финансового состояния предприятия [3, с. 86].

Первым критерием является ликвидность баланса, которая показывает уровень обеспечения обязательств активами предприятия, при этом, время преобразования активов в деньги должно быть сопоставимо со сроком исполнения этих обязательств. Наименование анализируемых показателей, формулы расчета их результативности и требования, которые должны соблюдаться для признания ликвидности баланса представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса

Частный показатель	Формула	Условие
A1 - ликвидные активы	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения	A1 > П1
П1 - срочные обязательства	Кредиторская задолженность	
A2 – Быстрореализуемые активы	Дебиторская задолженность	A2 > П2
П2 - Краткосрочные пассивы	Заемные средства + Оценочные обязательства + Прочие обязательства	
A3 – Медленно реализуемые активы	Запасы + НДС + Прочие оборотные активы	A3 > П3
П3-Долгосрочные пассивы	Долгосрочные обязательства	
A4 - Трудно реализуемые активы	Внеоборотные активы	A4 < П4
П4 - Постоянные пассивы	Капитал и резервы + Доходы будущих периодов	

После проведения расчетных операций, должен быть произведен контроль выполнения условий соотношения параметра каждого частного показателя ликвидности баланса, по итогу которого, каждому

соотношению должен быть установлен балл, для определения интегрального значения показателя группы ликвидности, методом поиска средневзвешенного .

Один балл назначается, если условие выполнено, в противном случае, данный показатель не учитывается.

Данный способ будет применен к каждому из группы вышеперечисленных показателей оценки финансового состояния предприятия:

1. Расчет частных показателей;
2. Определение соответствия/несоответствия указанным условиям;
3. Присвоение баллов частным показателям;
4. Расчет веса показателя путем нахождения среднего значения по рассчитанным баллам частных показателей;
5. Качественная оценка показателя из группы.

Вторым критерием является платежеспособность. Частные показатели, входящие в анализ, формулы расчета и требования, которые должны соблюдаться для определения платежеспособности организации представлены в таблице 2.

Таблица 2

Анализ показателей платежеспособности предприятия

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / (\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные кредиты и займы})$	>0,2
Коэффициент промежуточного покрытия	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{НДС}) / (\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные кредиты и займы})$	0,7 - 1,5
Коэффициент текущей ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Дебиторская задолженность} + \text{НДС} + \text{Запасы}) / (\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные кредиты и займы})$	>2

Для проведения следующего исследования надо учесть деление активов организации на финансовые и нефинансовые, как указано в таблице 3, для дальнейшего анализа их соотношения и последующего установления советующей степени платежеспособности, при которой соблюдается одно из приведенных в таблице 4 требований.

Таблица 3

Анализ уровня платежеспособности предприятия путем деления активов на финансовые и нефинансовые

Показатель	Формула расчета
Финансовые активы (ФА)	Мобильные финансовые активы + Немобильные финансовые активы
Мобильные финансовые активы (МФА)	Денежные средства + Краткосрочные вложения финансовые
Немобильные финансовые активы (НМФА)	Долгосрочные финансовые вложения + Дебиторская задолженность
Нефинансовые активы	Долгосрочные нефинансовые активы + Оборотные нефинансовые активы

Продолжение таблицы 3

Показатель	Формула расчета
Долгосрочные нефинансовые активы (ДНФА)	Основные средства + Нематериальные активы + Прочие внеоборотные активы
Оборотные нефинансовые активы (ОБНФА)	Запасы
Пассивы	Собственный капитал + Внешние обязательства
Собственный капитал (СК)	Собственный капитал
Внешние обязательства (ВО)	Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства

Таблица 4

Определение уровня платежеспособности

Условие	Уровень
$MFA > BO$	Абсолютная платежеспособность
$MFA \leq BO < FA$	Гарантированная платежеспособность
$HMFA > BO \geq HFA$	Потенциальная платежеспособность
$СК < ДНФА$	Потеря платежеспособности

Рассмотрим показатель рентабельности. В таблице 5 представлены частные показатели, формулы их расчета, а также требования к соответствию. После расчета значений показателей рентабельности и оценки соответствия их нормативным величинам, им так же присваиваются баллы для расчета среднего значения за исключением рентабельности продаж. В ходе её анализа, после произведенных расчетов по формуле, баллы назначаются в зависимости от диапазона: от 1-5% - 0 баллов, 5 – 20% - 0,5 баллов, более 20% – 1 балл. После чего должен быть произведен подсчет средневзвешанного значения показателя рентабельности.

Таблица 5

Анализ показателей рентабельности предприятия

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение
Рентабельность активов	Чистая прибыль / ((Валюта баланса на нач. периода + Валюта баланса на конец периода) / 2)	15 – 20%
Рентабельность продаж	Чистая прибыль / Выручка от реализации	1-5% - низкая рентабельность 5-20% - средняя рентабельность 20-30% - высокая рентабельность 30% и выше – сверхрентабельность
Рентабельность прямых затрат	Чистая прибыль / Себестоимость продаж	25%
Рентабельность собственных источников финансирования	Чистая прибыль / Выручка от реализации * Выручка от реализации / Сумма активов * Сумма активов / Собственный капитал	10-12%

Следующий анализируемый показатель – финансовая устойчивость предприятия. В рамках оценки данной группы будет проведен:

- обобщенная оценка финансовой устойчивости организации;
- определение наличия профицита средств для формирования резерва;
- установление объемов финансово-эксплуатационной потребности в оборотных средствах;
- идентификация степени финансовой устойчивости организации.

В таблице 6 представлена методика оценки показателя.

Таблица 6

Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Формула расчета	Условие
Приближенная оценка финансовой устойчивости	Собственный капитал * 2 - Активы	$СК * 2 > А$
Собственные оборотные средства (СОС)	Собственный капитал + Доходы будущих периодов – Внеоборотные активы	Запасы \leq СОС – абсолютная финансовая устойчивость СОС < Запасы \leq ФК – нормальная устойчивость ФК < Запасы \leq НИ – неустойчивое финансовое состояние Запасы > НИ – кризисное финансовое состояние.
Функционирующий капитал (ФК)	(Собственный капитал + Доходы будущих периодов + Долгосрочные обязательства) – Внеоборотные активы	
Нормальные источники формирования запасов (НИ)	Функционирующий капитал + Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская задолженность	
Финансово – эксплуатационная потребность в оборотных средствах	Запасы + НДС + Дебиторская задолженность – Кредиторская задолженность	

В результате, для ориентировочного определения финансовой устойчивости, как и в предыдущих примерах, если условие справедливо, показателю назначается 1 балл, если нет – показатель не учитывается. При этом, в итоговый подсчет средневзвешенного значения не следует включать показатель «финансово-эксплуатационная потребность в оборотных средствах», а учитываться его только как качественный показатель.

Соответствие типов финансовой устойчивости с условиями их определяющими, представлено в таблице 7.

Таблица 7

Определение типа финансовой устойчивости предприятия

Условие	Тип устойчивости
$СК > НФА$	Суперустойчивость
$НФА \leq СК \leq ФА$	Достаточная устойчивость
$СК = НФА \quad ФА = ВО$	Финансовое равновесие
$НФА > СК > ДНФА$	Допустимая финансовая напряженность
$СК \leq ДНФА$	Зона риска

Следующей анализируемой группой показателей являются показатели финансовой независимости предприятия: коэффициент маневренности

собственного капитала ($>0,3$), коэффициент автономии ($>0,5$), коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (≤ 1), коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами ($>0,1$), коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами ($>0,6$), коэффициент финансовой устойчивости ($\geq 0,7$).

Значения показателей финансовой независимости предприятия, затем, необходимо сравнить с нормативными, после чего, каждому из анализируемых показателей присвоить балл и вывести среднее значение для данной группы.

Заключительный этап оценки финансового состояния – анализ показателя деловой активности

предприятия. Оценка деловой активности необходимо производить посредством выявления отклонений частных показателей от их значений за предыдущий период. Если показатель имеет положительное значение, то присваивается 1 балл, если отрицательный – 0 баллов. Показатели деловой активности и формулы их расчета представлены в таблице 8.

По аналогичной методике, для вывода интегрального параметра финансового состояния необходимо вычислить средневзвешенный балл.

Все полученные результаты финансового состояния предприятия подвергаются качественному анализу. Для определения инвестиционной привлекательности предприятия необходимо учитывать не только внутренние, но и внешние факторы оценки.

Таблица 8

Показатели деловой активности

Показатель	Формула расчета
1	2
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Выручка / ((Валюта баланса за предыдущий период + Валюта баланса за текущий период)/2)
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Выручка / ((Оборотные активы за предыдущий период + Оборотные активы за текущий период)/2)
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	Выручка / Запасы
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка / Дебиторская задолженность
Длительность оборачиваемости дебиторской задолженности в днях	365 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка / Кредиторская задолженность
Длительность оборачиваемости кредиторской задолженности в днях	365 / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Выручка / Собственный капитал
Коэффициент оборачиваемости основных средств	Выручка / Основные средства

Таким образом, предложенная система оценки финансового состояния предприятия в рамках исследования инвестиционной привлекательности позволит:

- в совокупности проанализировать важные факторы инвестиционной привлекательности предприятия;
- предупредить ошибки в принятии управленческих решений, обнаружить потенциальные риски и уязвимые стороны предприятия;
- осуществлять мониторинг изменения, полученного в ходе оценки, интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия, с целью модернизации системы управления и инвестиционной стратегии предприятия;
- проводить сравнительный анализ с другими предприятиями для определения конкурентной позиции на рынке;

Список литературы

1. Асаул А.Н., Пасяда Н.И. Инвестиционная привлекательность региона. - СПб.: Изд-во СПбГАСУ. - 2018. – 78 с.

2. Добронравов О., Садофьева Т., Патрик де Камбур. Инвестиционная привлекательность предприятия оценка и повышение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.kom-dir.ru/article/1379-qqq-16-m8-24-08-2017-investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya> (19.05.2021)
3. Толкаченко О.Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия// Транспортное дело в России. - 2018. - №4. - С. 86-87.

References

1. Asaul A.N., Pasiyada N.I. Investitsionnaya privlekatelnost regiona [Investment Attractiveness of a Region]. Saint Petersburg: Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, 2018
2. Dobronravov O., Sadofyeva T., Patrick de Cambur. Investitsionnaya privlekatelnost predpriyatiya [Investment Attractiveness of an Industrial Facility]. Available at: <http://www.kom-dir.ru/article/1379-qqq-16-m8-24-08-2017-investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya> (Accessed 19 May 2021)
3. Tolkachenko O.Y. Klassifikatsiya podhodov k opredeleniyu investitsionnoy privlekatelnosti predpriyatiya [Classification of Approaches for Determination of the Investment Attractiveness of an Industrial Facility]. Transportnoe delo v Rossii [Transport Business in Russia]. Moscow, 2018, vol. 4, pp. 86-87

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.34

ЦЕЛЬ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ: ИНФЛЯЦИЯ ИЛИ РОСТ

КОНОНОВА ЮЛИЯ ВИТАЛЬЕВНА

магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет

Аннотация. В статье систематизируются различные мнения о целях денежно-кредитной политики: будут они направлены на стабильный уровень инфляции или в большей степени будут стимулировать экономический рост. Рассматриваются механизмы таргетирования инфляции, а также инструменты, ведущие к экономическому росту.

Ключевые слова: экономический рост, денежно-кредитная политика, инфляция, инфляционное таргетирование.

PURPOSE OF MONETARY POLICY: INFLATION OR GROWTH

Kononova Yulia Vitalievna

Annotation. The article systematizes various opinions about the goals of monetary policy: will they be aimed at a stable inflation rate or will to a greater extent stimulate economic growth. The mechanisms of inflation targeting are considered, as well as instruments leading to economic growth.

Key words: economic growth, monetary policy, inflation, inflation targeting.

Согласно определению, денежно-кредитная политика (далее ДКП)- это макроэкономическая политика денежных властей, комплекс мер, направленных на управление совокупным спросом через условия денежного рынка (краткосрочная процентная ставка, номинальный валютный курс или уровень текущей ликвидности банковского сектора) для достижения комбинации конечных целей, в которые могут входить ценовая стабильность, сохранение устойчивого валютного курса, финансовая стабильность и содействие сбалансированному экономическому росту.

В рамках реализации денежно-кредитной политики, Центральный банк должен стремиться улучшить благосостояние местного населения за счет общего роста экономики и обеспечения ценовой стабильности, то есть стабильно низкой инфляции. Именно в ситуации постоянства и предсказуемости, население имеет возможность строить обоснованные планы на будущее: инвестировать и сберегать средства в национальной валюте; брать кредиты, которые в ситуации стабильности будут иметь более низкую ставку; а также строить планы по реализации проектов, закладывая меньший риск.

Для обеспечения стабильного низкого уровня инфляции заранее определяется целевой показатель и проводится политика, именуемая как таргетирование инфляции. Основным инструментом, с помощью которого появляется возможность влиять на инфляцию через регулирование спроса – ключевая ставка, устанавливаемая ЦБ РФ.

Для определения корректной ставки, и соответственно поддержания целевого показателя уровня инфляции, необходимо использование модифицированного правила Тейлора и условие, что Банку России удастся достигнуть цели по инфляции в заявленные сроки. Бадасен П.В. с соавторами в работе «Современная денежно-кредитная политика: обоснованная критика или типичные заблуждения экспертного сообщества?» говорят о том, что необходимо рассматривать решение о повышении процентной ставки именно в контексте сложившейся экономической конъюнктуры, чтобы иметь возможность

выделить чистое влияние процентной политики на экономическую динамику. В работе также уделяется внимание процессу анализа денежно – кредитной политики в целом. Авторы говорят о том, что при формировании политики необходимо уделять особое внимание на инфляционное таргетирование, так как именно этот механизм позволит сохранить стабильность в долгосрочной перспективе и прежние инфляционные ожидания [3].

Е. Горюнов в работе «Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика» четко выражает позицию, согласно которой проведение инфляционного таргетирования выходит на первый план при формировании денежно-кредитной политики. Так, автор говорит о том, что ЦБ обязательно должен достигать целевого показателя инфляции, за счет которого будет сформировано устойчивое доверие к проводимой политике и появится возможность восстановления положительных темпов роста ВВП [4].

С. М. Дробышевский с коллегами проводят интересное эконометрическое исследование, которое позволяет оценить влияние процентных ставок на экономический рост. В результате, делается вывод о том, что в кризисные моменты, с высокими инфляционными ожиданиями у населения, центральным банком должна проводиться умеренно жесткая денежно-кредитная политика, должен быть достигнут режим инфляционного таргетирования. Так как высокие номинальные и реальные ставки процента могут не препятствовать экономическому росту только в условиях низких инфляционных ожиданий и привлекательности экономики для внешних инвесторов, накопления внутренних сбережений [6].

В работе «От стагфляции к устойчивому росту: императивы российской макроэкономической политики» Даровский И.О. также комментирует проводимую ЦБ посткризисную политику. Он говорит о том, что макроэкономическая политика, направленная на стабилизацию процессов в экономике, оправдана. Необходимо устремить инфляцию и бюджетный дефицит к желаемому уровню, чтобы уменьшить их негативное влияние на население и экономику в целом: повысить склонность к сбережениям, снизить риск в экономике, увеличить горизонт планирования для инвестиций [5].

В статьях «О фундаментальных недостатках современной денежно-кредитной политики» и «Денежно-кредитная политика: работа над ошибками» авторы критикуют проводимую Центральным банком ДКП из-за торможения экономического роста: Согласно публикуемым Росстатом оценкам деловой активности организаций, уровень загрузки мощностей в районе 65% перестал расти, что противоречит докладам ЦБ, которые стабильно оценивают уровень загрузки мощностей как относительно высокий. Помимо этого, в данных работах также осуждается степень прозрачности монетарной политики Центробанка: отсутствие полных отчетов, методологии расчетов показателей и прописанной стратегии развития. По мнению авторов, ужесточение проводимой ДКП и её непредсказуемость может принести больше вреда, чем пользы: внезапные шоки оттока капитала в результате паники инвесторов скажутся как на курсе рубля, так и на экономическом росте [1,2].

В более современной статье «Анализ связи между эмиссией, инфляцией и экономическим ростом с помощью модели переключающегося режима воспроизводства» авторы менее критичны к проводимой ДКП ЦБ в кризисные и посткризисные года. В 2014-2015 гг., когда в стране имела место двузначная инфляция была обоснованной проводимая кампания по дезинфляции экономики. Но по ее завершении, когда инфляцию удалось снизить сначала до 5,6% (2016 г.), потом (в 2017—2018 гг.) до 3—4% в год, появилась возможность перейти к другой политике- к политике монетарного стимулирования экономического роста, которая так и не имеет места в сегодняшней политике ЦБ. Авторами высказывается предположение, что дополнительную эмиссию денег Центральным банком останавливает дискуссионный вопрос о нейтральности или не-нейтральности денег в долгосрочной перспективе [7].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в рассмотренных случаях кредитно-денежная политика является приемлемой. Ключевыми инструментами для нее должны стать режим инфляционного таргетирования и свободного плавания рубля, который в свою очередь приведут к стабилизации ожиданий и стимулированию деловой активности. В то же время не нужно ограничивать цели ДКП лишь сдерживанием инфляции.

В любом случае, для того чтобы добиться экономического роста, в первую очередь необходимо добиться стабильности и предсказуемости для населения, а это возможно лишь в случае стабильного

уровня инфляции, который может достигаться путем ее таргетирования.

Список литературы

1. Апокин А., Белоусов Д., И. Голощапова, И. Ипатова, О. Солнцев О фундаментальных недостатках современной денежно-кредитной политики//«Вопросы экономики», № 12, 2014
2. Апокин А.Ю., Галимов Д.И., Голощапова И.О., Сальников В.А., Солнцев О.Г. Денежно-кредитная политика: работа над ошибками // Вопросы экономики. 2015. № 9. С. 136-151
3. Бадасен П., Исаков А., Хазанов А. Современная денежно-кредитная политика: обоснованная критика или типичные заблуждения экспертного сообщества? //Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 128—142.
4. Горюнов Е., Дробышевский С., Трунин П. Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и тактика// Вопросы экономики. 2015. № 4. С. 53—85.
5. Даровский И. От стагфляции к устойчивому росту: императивы российской макроэкономической политики //Экономическая политика, № 3, 2017 с. 38-79
6. Дробышевский С.М., Трунин П.В., Божечкова А.В., Синельникова, Мурылева Е.В. Влияние ставок процента на экономический рост // Деньги и кредит. 2016. № 9. С. 29-40.
7. Маевский В., Малков С., Рубинштейн А. Анализ связи между эмиссией, инфляцией и экономическим ростом с помощью модели переключающегося режима воспроизводства //Вопросы экономики. 2019. № 8. С. 45—66

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 33

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

БАСЫРОВА ДИАНА МАРАТОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Дурандина Ольга Аркадьевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»*

Аннотация. Рассматривается важность государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Представлены основные направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса, рассмотрены примеры их реализации.

Ключевые слова: национальный проект, реализация, контекст, муниципальное образование, регионы, конкурентоспособность, уровень, повышение.

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF REGIONS AND MUNICIPALITIES, IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF NATIONAL PROJECTS

Basyrova Diana Maratovna*Scientific adviser: Durandina Olga Arkadyevna*

Abstract. The importance of state support for small and medium-sized businesses is considered. The main directions of state support for small and medium-sized businesses are presented, examples of their implementation are considered.

Key words: national project, implementation, context, municipal formation, regions, competitiveness, level, improvement.

История развития предпринимательства рассматривается как основа по совершенствованию механизмов его поддержки не только в целом, но и в единичных случаях. Малый бизнес отличается от среднего своим масштабом, но и цели и задачи у них могут быть одинаковыми.

Главная роль в процессе поддержки малого и среднего бизнеса отводится органам государственной власти.

Государственная поддержка и процесс регулирования развития малого и среднего бизнеса в России с целью повышения конкурентоспособности проводится по следующим направлениям:

- финансовая поддержка – в данном секторе есть большое количество программ поддержки малого и среднего бизнеса (субсидии в размере до 25 млн.руб.);
- имущественная поддержка – предпринимателям дается возможность льготно использовать государственное имущество (недвижимость, земля);
- информационная поддержка – (дается возможность использовать) доступ к федеральным, региональным и муниципальным информационным технологиям (т.е. системам и официальным сайтам), чтобы обеспечить бизнесу актуальной информацией;
- консультационная поддержка – профессиональное консультирование;
- образовательная поддержка – производится процесс разработки программ подготовки специалистов, повышения квалификации сотрудников.

В настоящее время в области поддержки малого и среднего бизнеса приняты и действуют 3 комплексных государственных и 5 конкурсных программ.

Для того, чтобы получить возможность включения в проект, необходимы следующие условия:

- фирма должна существовать не менее 2 лет;
- пройти регистрацию в Федеральной налоговой службе Российской Федерации;
- отсутствие долгов по налоговым отчислениям, социальным, страхованию и пр.;
- регистрация в организационно-правовой форме Общества с ограниченной ответственностью (ООО) или ИП.

Субсидирование национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» должно составить:

- Федеральный проект «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности» – 2564,0 млн. руб.
- Федеральный проект «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию» – 261811,3 млн. руб.
- Федеральный проект «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» – 167882,2 млн. руб.
- Федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» – 40761,01 млн. руб.
- Федеральный проект «Популяризация предпринимательства» – 8473,8 млн. руб.

В основном, в сегменте бизнеса наблюдается положительная динамика. Одна пятая часть субъектов малого и среднего предпринимательства реализуют стратегию роста. Одновременно с этим происходит увеличение численности представителей малого и среднего бизнеса, развивающие новые направления. К условно положительным факторам можно отнести, к примеру, стабильность: около 40% субъектов малого и среднего предпринимательства свидетельствуют отсутствие как положительного, так и отрицательного развития в деятельности, а также не предполагается в скором времени расширять или снижать ее объемы [1].

В течение последних нескольких лет предприятия малого и среднего бизнеса прогрессируют опережающими темпами в сравнении со всей экономикой. Что касается валового объема выпуска товаров и услуг, то доля малого предпринимательства составила 17%. Из прогноза развития ВВП на 2019-2021 гг., по результатам 2019 г. количество компаний в сегменте малого и среднего предпринимательства сократилось на 9%. Хотя в начале 2021 г. уже началось увеличение зарегистрированных представителей малого и среднего бизнеса [2, с.56].

Следовательно, путем поддержки малого и среднего предпринимательства Россия решает важнейшие задачи с повышением качества жизни населения и приумножение граждан, у которых имеется средний заработок (т.е. относящиеся к среднему классу), а также обеспечение пополнения муниципального бюджета. Конкуренция является существенным условием развития малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике, позволяет сдерживать рост цен на товары и услуги, пробуждает представителей малого и среднего предпринимательства, в том числе представителей крупного бизнеса, повышать качество продукции и реализовывать инновации.

Опираясь на опыт нашей страны и зарубежных стран, государственная поддержка малого и

среднего бизнеса в Российской Федерации должна быть направлена на:

- создание Центров поддержки;
- помощь в формировании пакетов документов;
- повышение квалификации сотрудников;
- имущественная поддержка;
- льготное кредитование при условии модернизации производства и пр.

Реализация представленных выше направлений государственной поддержки позволит малому и среднему предпринимательству в Российской Федерации повысить уровень конкурентоспособности.

Список литературы

1. Боброва Е.А. Развитие системы государственного и муниципального управления в условиях реформирования государственного сектора / Боброва Е.А., Головина Т.А., Гончарова М.А., и др.// Коллективная научная монография. Орёл: Издательство: Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС. - 2017. – 228с.

2. Харлампиева С.С. Развитие поддержки предпринимательства в России // Экономический анализ исторического аспекта. – 2011. – №43. – С.48-56.

© Д.М. Басырова, 2021

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330.3

РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

**КУЗНЕЦОВ ПАВЕЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ,
МАХНЕВ ПАВЕЛ ИВАНОВИЧ**

студенты, направление подготовки «Инноватика»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет»

*Научный руководитель: Цветкова Галина Сергеевна
к.э.н, доцент кафедры менеджмента и бизнеса
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет»*

Аннотация: Рассмотрены основные направления применения технологий искусственного интеллекта в социально –экономических системах. Обозначено, что в Российской Федерации институциональные основы искусственного интеллекта только начинают активно формироваться. Представлена статистика количества промышленных роботов в отдельных странах мира. Выделены преимущества и недостатки искусственного интеллекта. Сделан вывод, что данная технология выводит человечество на новый уровень развития, упрощая жизнь человека во многих сферах жизнедеятельности.

Ключевые слова: искусственный интеллект, нейронная сеть, цифровые технологии.

THE ROLE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

**Kuznetsov Pavel Valeryevich,
Makhnev Pavel Ivanovich**

Scientific adviser: Tsvetkova Galina Sergeevna

Abstract: The main directions of application of artificial intelligence technologies in socio –economic systems are considered. It is indicated that in the Russian Federation, the institutional foundations of artificial intelligence are only beginning to be actively formed. The statistics of the number of industrial robots in individual countries of the world are presented. The advantages and disadvantages of artificial intelligence are highlighted. It is concluded that this technology brings humanity to a new level of development, simplifying human life in many areas of life.

Key words: artificial intelligence, neural network, digital technologies.

Искусственный интеллект (ИИ) - одно из ключевых направлений инновационного развития современных социально –экономических систем. Изучение статистики искусственного интеллекта показало, что лидерами в этом направлении являются Сингапур, Южная Корея и Германия. Если рассматривать такой показатель как количество роботов на десять тысяч работников, то Россия, к сожалению, оказывается в числе аутсайдеров по уровню роботизации, а, следовательно, и по использованию ИИ в экономике (рис. 1).

Опираясь на работы футурологов, таких как Айзек Азимов, Элвин Тоффлер, Роберт Хайлан и Артур Кларк можно сделать вывод, что все они предсказывали развитие ИИ, как важнейший тренд ближайшего будущего. По словам Джона Маккарти, искусственный интеллект – это область науки и

инжиниринга, занимающаяся созданием машин и компьютерных программ, обладающих интеллектом. Она связана с задачей использования компьютеров для понимания человеческого интеллекта [3]. Марвин Мински говорил, что искусственный интеллект - технология, а точнее направление современной науки, которое изучает способы обучить компьютер, роботизированную технику, аналитическую систему разумно мыслить так же как человек. [4].

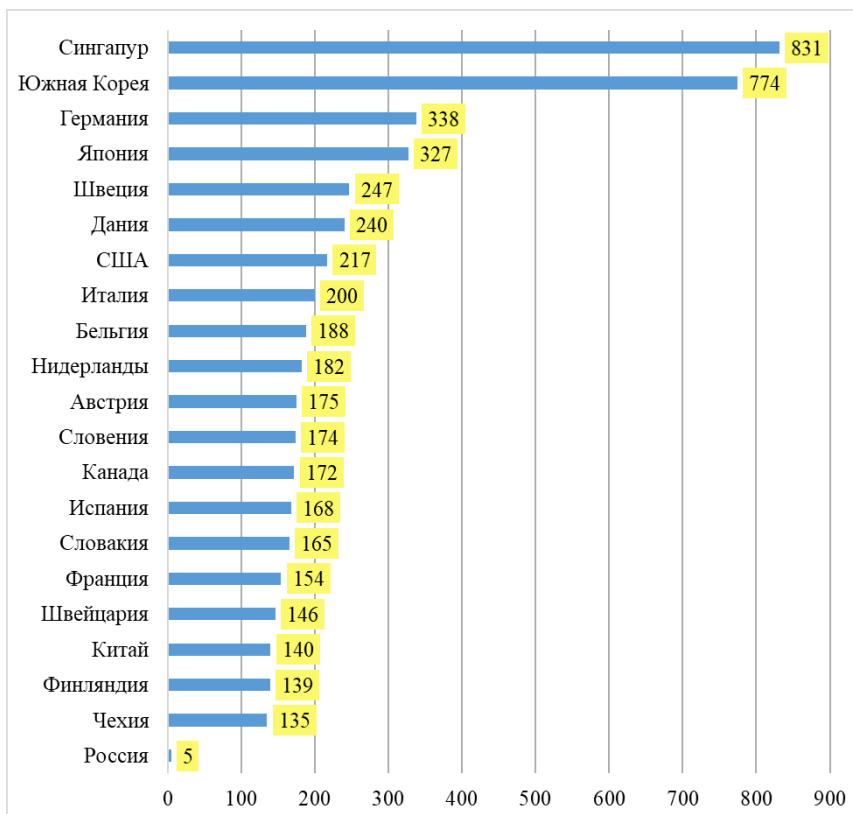


Рис. 1. Количество промышленных роботов на 10 тысяч работников

Источник: word robotics 2019.

На основе изучения законодательной базы Российской Федерации был сделан вывод, что в институциональные основы искусственного интеллекта только начинают активно формироваться. Учитывая важность искусственного интеллекта, особенно для бизнеса, и, как следствие, необходимость юридического оформления общественных отношений, Правительство Российской Федерации приняло Постановление № 2129-р от 19 августа 2020 года «В области искусственного интеллекта и робототехнических технологий на период до 2024 года» [5].

Искусственный интеллект – это сфера инновационного предпринимательства. Авторами были рассмотрены три компании, которые предлагают уникальные разработки в данной области. Компания «Promobot» – это крупнейший производитель автономных сервисных роботов в России и Европе [6]. Компания «Hanson Robotics» – это американский проект, разрабатывает роботов-андроидов с высоким сходством с человеком, способных поддерживать общение с человеком [7]. Компания «iFlytek» занимается технологическими исследованиями в области речи и языков, понимания естественного языка. Она активно продвигает разработку продуктов ИИ и их отраслевых приложений, чтобы позволить машинам слушать и говорить, понимать и думать [8]. Анализ ценовых стратегий компаний выявил, что цены на инновационные продукты достаточно высоки, в частности популярная модель Promobot V.4 составляет 1 300 000 руб. в базовой комплектации.

У искусственного интеллекта, как и у любого социально-технологического явления, есть свои преимущества и недостатки [9]. Из преимуществ хочется отметить расширение возможностей образования, беспилотное вождение и развитие технологического прогресса (таблица 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки искусственного интеллекта

Преимущества	Недостатки
Упрощение технологических и бизнес-процессов	Преобладание технических разработок
Развитие нового технологического сектора	Сокращение рабочих мест
Возможность оценки качества	Использование роботов для слежки
Новые технологии в образовании	Отсутствие защиты от сбоев
Беспилотное вождение	Огромные капиталовложения
Ускорение научного прогресса	Наличие проблем с утилизацией устаревшего оборудования

Из недостатков искусственного интеллекта традиционно указывают на угрозу потери рабочих мест и отсутствие защиты от технологических сбоев. Возможно, роботы заменят людей не сразу, так как эта сфера требует больших капиталовложений, и всё же, в перспективе, это вполне возможно. При этом, достоинство ИИ заключается в том, что функционирующий робот не может совершить ошибку, приводящую к ужасным последствиям, так как ему не знакомо понятие «человеческого фактора». С другой стороны, контроль за функционированием роботов будут осуществлять системные администраторы, это не значит, что система ИИ не может давать сбои, технологические риски всегда остаются. В настоящее время основной недостаток ИИ его высокая стоимость.

Таким образом, проведенное исследование позволяет нам сделать вывод, что мы имеем дело с узкоспециализированными программами, которым еще далеко до многозадачности человека. Интеллектуальные машины не являются автономными. Для обеспечения их «жизнедеятельности» необходима целая команда специалистов, а также большие ресурсы. С другой стороны ИИ – это не вектор в будущее, а уже настоящее, которое сопряжено с увеличением вычислительных и производственных мощностей информационно- технологических систем. Данная технология выводит человечество на новый уровень развития, упрощая жизнь человека во многих сферах жизнедеятельности.

Список литературы

1. Евростат и ОЭСР. Руководство Осло 4-е издание. – 2018. – 280с.
2. Клаус Шваб. Четвёртая промышленная революция. – Москва: Издательство «Эксмо». – 2020. – 208с.
3. Джон Маккарти Отец искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://history.wikireading.ru/387571>. (16.04.2021)
4. Марвин Минский Патриарх искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://history.wikireading.ru/387592> (16.04.2021)
5. Распоряжение Правительства РФ от 19 августа 2020 г. № 2129-р Об утверждении Концепции развития регулирования отношений в сфере технологий искусственного интеллекта и робототехники на период до 2024 г [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://btfr.cc/z31>. (16.04.2021)
6. Компания Promobot [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://promo-bot.ru/> (16.04.2021)
7. Компания Hanson Robotics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.hansonrobotics.com/> (17.04.2021)
8. Компания iFlytek [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.iflytek.com/en/> (17.04.2021)
9. Искусственный интеллект. Преимущества и недостатки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://btfr.cc/z4y> (17.04.2021)

© П.В. Кузнецов, П.И. Махнев, 2021

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО "СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ "МАЛЫЙ ПОРТ"

ЗГИБЛЫЙ ДЕНИС ВАЛЕРЬЕВИЧ

Студент

ВГУЭС «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Научный руководитель: Самсонова Ирина Анатольевна

к.э.н., доцент

ВГУЭС «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: Работа посвящена анализу и оценке финансовой составляющей экономической безопасности организации. Статья представляет собой практическую реализацию задания на определенном предприятии. Целью работы является определение роли финансовой составляющей экономической безопасности на примере ООО «Стивидорная компания «Малый порт», а также выявление возможных путей совершенствования экономической безопасности.

Для того, чтобы достичь цель необходимо изучить следующие задачи:

- изучить понятие, «сущность финансовой составляющей экономической безопасности организации»;
- провести анализ нормативного и правового регулирования финансовой составляющей организации;
- охарактеризовать особенности деятельности исследуемой организации и провести анализ основных показателей;
- рассмотреть действующую практику управления, оценки, анализа финансовой составляющей экономической безопасности организации;
- выявить проблемы и предложить пути совершенствования.

Выпускник продемонстрировал свои знания, умения и навыки, провел профессиональный анализ собственной коммуникационной деятельности в ООО «Стивидорной компании «Малый порт» города Находка.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая составляющая, анализ.

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE FINANCIAL COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION ON THE EXAMPLE OF ООО "STEVEDORING COMPANY" MALY PORT "

Zgiblyj Denis Valeryevich*Scientific adviser: Samsonova Irina Anatolevna*

Abstract: The paper is devoted to the analysis and evaluation of the financial component of the economic security of the organization. The article is a practical implementation of a task at a certain enterprise. The pur-

pose of the work is to determine the role of the financial component of economic security on the example of ООО "Small Port Stevedoring Company", as well as to identify possible ways to improve economic security.

In order to achieve the goal, it is necessary to study the following tasks:

- to study the concept, the essence of the financial component of the economic security of the organization;
- analyze the regulatory and legal regulation of the financial component of the economic security of the organization;
- to characterize the features of the activity of the organization under study and to analyze the main indicators;
- to consider the current practice of management, evaluation, analysis of the financial component of the economic security of the organization;
- identify problems and suggest ways to improve.

The graduate demonstrated his knowledge, skills and abilities, conducted a professional analysis of his own communication activities in ООО "Stevedoring Company "Small Port" of the city of Nakhodka.

Key words: economic security, financial component, analysis.

Как сказала Дворядкина Е.Б. в своем учебном пособии - «Экономическая безопасность предприятия – это состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором обеспечивается стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие».

А ведь на самом деле, для того чтобы компания функционировала стабильно и тем более развивалась, самой модернизированной техники и станков недостаточно, важно также и социальное развитие. Именно для того, чтобы отслеживать важные вопросы, которые касаются как экономической, так и социальной безопасности на каждом предприятии введен определенный документ с правилами, которые должны соблюдать абсолютно все. В настоящий момент, в ООО «Стивидорной компании «Малый порт» существует Политика, разработанная на основе требований российского законодательства, норм международного права, настоящего Устава и других регламентирующих документов общества.

Для того, чтобы обеспечить эффективную систему экономической организации, достаточно того, чтобы каждый ее компонент функционировал, как и за себя так и все компоненты между собой, ведь целью экономической безопасности является усовершенствование организации на получение прибыли и предотвращение возможных угроз. Это хорошо сформированная система экономической безопасности, позволяющая максимально сконцентрировать усилия на усовершенствование и модернизацию предприятия.

Настоящая Комплаенс-политика Общества с ограниченной ответственностью «Стивидорная компания «Малый порт» устанавливает основные цели и принципы в области Комплаенс, а также закрепляет основные направления и приоритеты системы комплаенс-менеджмента в соответствии со стратегией развития Общества.

Комплаенс – это настоящий документ ООО «Стивидорной компании «Малый порт», в котором отражены основные для работников Общества, которые они в свою очередь обязаны выполнять.

Общество, исходя из направлений деятельности и реализуемых задач, основываясь на требованиях применимого законодательства, определяет для себя следующие ключевые направления системы риск-области, по которым внедряет и развивает соответствующие Комплаенс-процедуры:

- Кодекс корпоративной этики;
- Антикоррупционный комплаенс;
- Налоговый комплаенс бизнес-партнеров;
- Комплаенс в области охраны труда и промышленной безопасности;
- И другие.

ООО «Стивидорная компания «Малый порт» осуществляет периодическую проверку знаний работников по вопросам настоящей Политики, а также на регулярной основе проводит оценку угроз и рисков, и оценку установленных в Обществе процедур с целью своевременного отслеживания и корректирования бизнес-процессов, потенциально подтвержденных угрозам. Основной угрозой для эконо-

мической безопасности компании является лишение возможности получить необходимые производственные ресурсы.

Финансовая составляющая экономической безопасности организации является неотъемлемым защитным щитом, который в свою очередь «оберегает» интересы компании связанные с финансовыми вопросами, она дает оценку его финансово-экономического состояния, а также определяет уровень независимости, стабильности и устойчивости его финансовой системы при возможном воздействии существующих или возникающих угроз финансовым интересам организации.

Н.В. Дуванов утверждает, что финансовая безопасность – «предельная состояние финансовой устойчивости, в котором должно находиться предприятие для реализации своей стратегии»

Для того чтобы определить состояние финансовой составляющей экономической безопасности на предприятии ООО «Стивидорная компания «Малый порт»» изначально важным этапом является оценка финансовой устойчивости, потому что финансовая устойчивость оказывает воздействие на экономическую безопасность организации.

Финансовая устойчивость ООО «Стивидорная компания «Малый порт»» изначально определяет в каком состоянии ресурсы организации будут работать эффективнее, а также анализ лучших показателей выручки и рентабельности бизнеса и качественное использование основных и оборотных средств компании.

На первом этапе оценим абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Стивидорная компания «Малый порт»» и определим тип финансовой ситуации с помощью трехкомпонентного показателя.

Таблица 1

Анализ финансовой устойчивости ООО «Стивидорная компания «Малый порт»»

Показатели	Абсолютное значение			Абсолютное изменение	
	2018	2019	2020	2019	2020
1. Собственный капитал, Кр	596677	667129	854732	70452	187603
2. Внеоборотные активы, ВА	1602919	1757911	1857406	154992	99495
3.Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС, (п.1-п.2)	-1006242	-1090782	-1002674	-84540	88108
4.Долгосрочные обязательства, КТ	1135938	1709703	1841684	573765	131981
5.Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ, (п.3+п.4)	129696	618921	839010	489225	220089
6. Краткосрочные займы и кредиты, Кт	775	5760	4447	4985	-1313
7.Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа, (п.5+п.6)	130471	624681	843457	494210	218776
8.Общая величина запасов, Z	44658	49329	50609	4671	1280
9.Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС, (п.3-п.8)	-1050900	-1140111	-1053283	-89211	86828
10.Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ±ЕМ, (п.5-п.8)	85038	569592	788401	484554	218809

Состояние финансовой устойчивости ООО «Стивидорная компания «Малый порт»» за три анализируемых года является нормальной. С 2018 года внеоборотные активы увеличились на 254 487 тысяч рублей. Можно добавить, что собственные средства также выросли и на 258 055 тыс. руб. и в 2020 году

стали составлять 854 732 тыс. руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 788401 тыс.руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 792848 тыс.руб.

Далее рассчитаем относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Стивидорной компании «Малый порт» и проведем сравнительный анализ, рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Стивидорная компания «Малый порт»»

Показатели	Значение			Изменение	
	2018	2019	2020	2019	2020
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	2,9042	12,5468	16,5783	9,643	4,032
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{з/с}$	1,8913	2,5654	2,1721	0,674	-0,393
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), K_A	0,3459	0,2805	0,3153	-0,0654	0,0348
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $K_{М/И}$	0,119	0,4082	0,5017	0,289	0,0935
5. Коэффициент маневренности, K_M	0,2091	0,8914	0,9541	0,682	0,0627
6. Индекс постоянного актива, K_P	2,5837	2,5319	2,1123	-0,0518	-0,42
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, K_P	0,8024	0,6389	0,6521	-0,164	0,0132
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, K_D	0,6468	0,7112	0,6768	0,0644	-0,0344
9. Коэффициент финансовой устойчивости, K_u	0,9791	0,9711	0,9755	-0,008	0,0044
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, K_k	0,6541	0,7195	0,6847	0,0654	-0,0348
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $K_{ос}$	3,2512	0,9676	0,9436	-2,284	-0,024
Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	6,5543	6,2635	5,8937	-0,291	-0,37

Итак, можно сделать вывод, что ООО «Стивидорная компания «Малый порт» является развивающимся предприятием. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств с 2018 года вырос на 13,7 раза, что говорит о том, что компания стала меньше обращаться за займом.

Коэффициент финансовой независимости в 2020 году равен 0,3, что говорит о неудовлетворительном состоянии финансовых дел ООО «Стивидорная компания «Малый порт», в свою очередь коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2020 году составляет 94,4%, столько собственных средств ООО «Стивидорная компания «Малый порт» пополняет оборотные активы организации. Коэффициент финансового левериджа равен 2,2, что говорит о том, что на каждый рубль собственных средств приходится 2,2 рубля заемных средств.

Подводя итог, по оценке финансовой составляющей экономической безопасности ООО «Стивидорной компании «Малый порт» было выявлено, что оборотные активы компании на 10% состоят из

собственных средств, что является приемлемым для норматива финансового состояния организации. Так как анализируя отчетности был выявлен недостаток собственных оборотных средств и излишек основных источников формирования запасов, финансовое состояние является нормально устойчивым.

За анализируемый период ООО «Стивидорная компания «Малый порт»» имеет не стабильную рыночную финансовую устойчивость, что свидетельствует о рисках финансовой составляющей экономической безопасности ООО «Стивидорная компания «Малый порт»».

Список литературы

1. Терентьева Т.В. Бухгалтерский учет в двух модулях: учебное пособие / Т.В. Терентьева, В.В. Малышева. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2018. – 287 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ. (ред. от 01.08.2019)
3. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта,-М.: Финансы и статистика,2016.-243 с.
4. Василенко М.Е. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие / М.Е. Василенко, Т.А. Полещук, Н.Ю. Титова. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2018. – 180 с.
5. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2015. – 144 с.
6. Афанасьев, М. П. Бюджет и бюджетная система: Учебник / М. П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоогов; под ред. М. П. Афанасьева.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2017 .- С.778
7. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т.И. Григорьева. – 3-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 486 с.
8. Касьянова, Г. Ю. Бюджетный учет. Новые правила / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2018. - 992 с.
9. Евстафьева И.Ю. Экономическая безопасность/ И. Ю. Евстафьева [и др.]; под общ. ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. – М.: Юрайт, 2018. – 337 с.
10. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2018. – 300 с.
11. Костюкова, Е.И Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Е.И Костюкова. - М.: Дело и сервис (ДиС), 2018. - 700 с.
12. Костюкова, Е.И Бюджетный учет и отчетность / Е.И Костюкова. - М.: Дело и сервис (ДиС), 2018. - 700 с.

УДК 330

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ШЕНКНЕХТ ВИОЛЕТТА РОМАНОВНА

Студентка

Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ»
(ФГБОУ ВО «НГУЭУ», НГУЭУ)

Аннотация: в статье рассмотрено влияние пандемии коронавируса на экономическую безопасность Российской Федерации, выявлены основные проблемы в области обеспечения экономической безопасности, проанализированы возможные пути их решения. Экономическая безопасность рассматривается, как на уровне государства в целом, так и на уровне регионов Российской Федерации. Также проанализированы возможности повышения уровня экономической безопасности России в условиях пандемии коронавируса и необходимости борьбы с ней.

Ключевые слова: экономическая безопасность, Российская Федерация, факторы обеспечения экономической безопасности, пандемия коронавируса, региональная безопасность.

IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Shenknecht Violetta Romanovna

Abstract: The article examined the impact of the coronavirus pandemic on the economic security of the Russian Federation, identified the main problems in the field of ensuring economic security, analyzed possible ways to solve them. Economic security is considered both at the state level as a whole and at the level of the regions of the Russian Federation. Also, the possibilities of increasing the level of economic security of Russia in the conditions of the coronavirus pandemic and the need to combat it were analyzed.

Key words: economic security, Russian Federation, economic security factors, coronavirus pandemic, regional security.

Пандемия коронавируса стала непредвиденным фактором, который обострил ряд социальных, экономических и политических проблем в большинстве стран, затронутых заболеванием. Россия не стала исключением, при этом, учитывая значительные масштабы территории страны, различный уровень жизни в регионах. Пандемия коронавируса оказала особенно негативное воздействие.

Влияние пандемии коронавируса на экономическую безопасность, преимущественно проявляется на уровне экономической и социальной составляющих.

Применительно к социальному аспекту обеспечения экономической безопасности можно отметить такой негативный фактор, как существенная зависимость населения России от пенсий и пособий [6].

В структуре денежных доходов населения за последние несколько лет возросла доля социальных выплат при снижении доходов от предпринимательской деятельности, оплаты труда и доходов от собственности [4].

В целом, среднюю структуру доходов населения России можно представить следующим образом – рис. 1.

Доля дохода в структуре доходов РФ, %

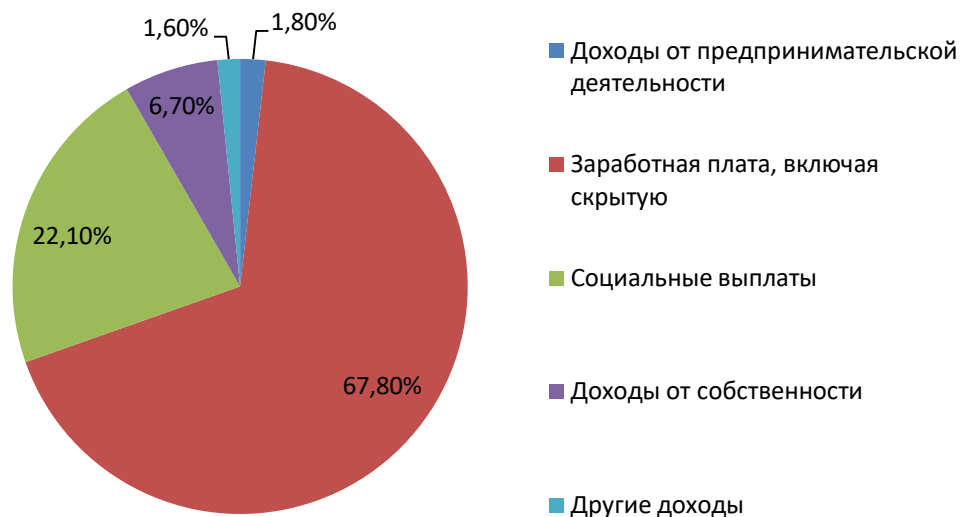


Рис. 1. Структура доходов населения

Как можно отметить по рисунку 1 в структуре доходов преобладают доходы от заработной платы, при этом, доходы от предпринимательской деятельности сравнительно невелики, при высокой доле доходов от социальных выплат. Это говорит о низкой предпринимательской активности населения, а также о высокой зависимости от работодателя, что является негативным фактором обеспечения экономической безопасности.

Важное значение имеет и структура использования доходов – рис. 2.

Доля дохода, %



Рис. 2. Структура использования доходов

По рисунку 2 можно отметить, что в структуре расходов (использования доходов) населения, достаточно велика доля обязательных платежей (более 30 %), что создает определенную зависимость граждан и способствует снижению уровня экономической безопасности. При этом, крайне низкая доля доходов, которые откладываются в виде сбережений, а также невелика доля доходов, которые приходятся на досуг.

Пандемия коронавируса обострила имеющиеся проблемы в области получения и распределения доходов населения, в частности, ввиду значительного роста числа безработных граждан, сокращения числа предприятий, их работы в условиях пандемии (например, закрытия предприятий общественного питания).

Следует отметить, что показатели структуры доходов и расходов существенно варьируются по регионам.

Так, преимущественно в центральной части и на северо-западе территории отмечается сравнительно благополучная ситуация. В качестве противоположного примера можно привести регионы Северо-Кавказского федерального округа [5]. Это обусловило и различные возможности у населения регионов обеспечить поддержание уровня экономической безопасности в условиях кризисного фактора – пандемии.

Кроме того, пандемия коронавируса осложнила положение работников во многих областях (удаленная работа, увольнения и снижение заработной платы в связи с закрытием предприятий, переход на совместительство и ненормированный день в некоторых сферах (медицина, курьерская доставка).

Наиболее проблемными вопросами в области защиты прав работников в рамках пандемии коронавируса стали такие, как:

1. Регулирование удаленной занятости, а также отслеживание трудовой деятельности работника, в том числе посредством использования специальных технических средств.

2. Нормирование оплаты труда при удаленной занятости, с учетом продуктивности удаленной работы, а также того факта, что работник тратит собственные ресурсы (например, электроэнергию, интернет-трафик).

3. Переход правоотношений между работником и работодателем из формата, регулируемого ТК РФ [2] в гражданско-правовой формат, который регулируется гражданским законодательством [1]. Многие работодатели предпочли в условиях пандемии не нанимать сотрудников, а использовать услуги фрилансеров, с которыми заключается не трудовой договор, а гражданско-правовой договор о выполнении работ (например, разработка контента для сайтов, администрирование сайтов и др.). Однако такой гражданско-правовой договор не позволяет в полной мере защитить права работника, ввиду того, что работодатель в этом случае не производит отчисления соответствующих сборов в ФСС и Пенсионный фонд Российской Федерации [3].

Перечисленные особенности влияния пандемии на занятость населения обусловили снижение собираемости налогов и сборов, что негативно сказалось на бюджетной обеспеченности и сбалансированности бюджета, которые также являются важным условием обеспечения экономической безопасности государства.

Необходимость обеспечения мер социальной поддержки граждан в период пандемии, а также предпринимателей стала дополнительной нагрузкой на бюджет при снижении его доходной части (налогов и сборов).

В то же время можно отметить, что пандемия коронавируса предоставляет и ряд новых возможностей в области обеспечения экономической безопасности страны.

В первую очередь – это возможность экспорта российских разработок в области борьбы с пандемией – вакцин, тестов и т.д. Также значимым положительным фактором является усиление «цифрового сектора» в экономике, а именно от уровня его развития сегодня зависит положение государства на мировой арене, экономическая и финансовая независимость.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2020) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/d987f8aecdea90060f74c0c6bdf46d28f528d7e/
2. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
3. Баранов Ю.В., Полянская С.П. Коллективно-договорное регулирование социально-трудовых отношений в сфере оплаты труда на уровне субъектов Сибирского федерального округа // Вестник Си-БАДИ. 2017. №1 (53). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kollektivno-dogovornoe-regulirovanie-sotsialno-trudovyh-otnosheniy-v-sfere-oplaty-truda-na-urovne-subektov-sibirskogo-federalnogo>
4. Бобков В.Н., Бобков Н.В. Развитие потенциала человека и качества жизни как условие процветания российского Дальнего Востока // Уровень жизни населения регионов России. 2017. №2 (204). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-potentsiala-cheloveka-i-kachestva-zhizni-kak-uslovie-protsvetaniya-rossiyskogo-dalnego-vostoka>
5. Бобков В.Н, Гулюгина А.А, Зленко Е.Г, Одинцова Е.В. Сравнительные характеристики индикаторов качества и уровня жизни в российских регионах: Субъекты, федеральные округа, Арктика // Уровень жизни населения регионов России. 2017. №1 (203). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnye-harakteristiki-indikatorov-kachestva-i-urovnya-zhizni-v-rossiyskih-regionah-subekty-federalnye-okruga-arktika>
6. Вид, Л.Б. Пути ускорения социально-экономического развития / Л.Б. Вид, Е.А. Иванов, В.Н. Кириченко. - М.: Экономика, 2015. - 240 с.

УДК 33

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

ТЕРЁШКИНА ЕЛЕНА АНДРЕЕВНА

студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток

Аннотация: Статья посвящена анализу современных методических подходов к оценке финансовой безопасности коммерческого банка. Рассмотрены основные качественные и количественные показатели, которые используют для оценки финансовой безопасности банковской организации. Перечислены методические подходы к оценке уровня финансовой безопасности банковской организации. Рассмотрено Указание Банка России от 11 июня 2014 г. № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания её достаточной для участия в системе страхования вкладов».

Ключевые слова: финансовая безопасность, методики оценки финансовой безопасности, показатели финансовой безопасности, коммерческий банк, Банк России.

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE FINANCIAL SECURITY OF A COMMERCIAL BANK

Annotation: The article is devoted to the analysis of modern methodological approaches to assessing the financial security of a commercial bank. The main qualitative and quantitative indicators that are used to assess the financial security of a banking organization are considered. Methodological approaches to assessing the level of financial security of a banking organization are listed. The Bank of Russia Ordinance No. 3277-U dated June 11, 2014 "On methods for assessing the financial stability of a bank in order to recognize it as sufficient for participation in the deposit insurance system" was considered.

Key words: financial security, methods of assessing financial security, indicators of financial security, commercial bank, Bank of Russia.

Финансовая безопасность коммерческого банка – это важнейшая часть его экономической безопасности. Именно финансовая часть имеет ведущее значение для обеспечения деятельности предприятия.

Уровень финансовой безопасности коммерческого банка является интегральным показателем. Он включает в себя оценку количественных и качественных показателей деятельности коммерческой банковской организации, связанных как с внутренней, так и внешней средой банковской организации.

В таблице 1 указаны основные качественные и количественные показатели, которые используют для оценки финансовой безопасности банковской организации. Вместе данные показатели образуют систему, которая характеризует уровень финансовой безопасности коммерческого банка.

Таким образом, чтобы оценить уровень обеспечения финансовой безопасности российских банковских организаций используются качественные и количественные показатели, которые характеризуют финансовую устойчивость и независимость, эффективность, конкурентоспособность и равновесие банка.

Таблица 1
Система качественных и количественных показателей финансовой безопасности
банковской организации

Группа показателей	Качественные показатели	Количественные показатели
Показатели финансовой устойчивости	- Срок функционирования банковской организации на рынке банковских услуг; - Наличие лицензий различных уровней; - Места в российских и зарубежных рейтингах, рэнкингах; - Уровень технико-технологического развития.	- Размер акционерного капитала; - Показатели ликвидности; - Показатели платежеспособности; - Показатели деловой активности.
Показатели финансовой гибкости	- Уровень конкурентоспособности банка; - Качество административного персонала.	- Рыночная стоимость банка; - Показатели рентабельности.
Показатели финансовой стабильности	- Уровень риска (кредитного, валютного, операционного, рыночного и пр.); - Показатели агрессивности проводимой банком кредитной политики.	- Структура активов и пассивов банка.
Показатели финансового равновесия	- Доля на рынке банковских услуг; - Ассортимент оказываемых услуг; - Сегментация клиентской базы.	- Показатели достаточности капитала.

Следует отметить, что перечисленных в таблице 1.1 показателей недостаточно для оценки уровня обеспечения финансовой безопасности.

Чтобы вовремя выявить и предотвратить угрозы финансовой безопасности, а в дальнейшем планировать деятельность банковской организации, существуют методические подходы, предложенные российскими и зарубежными специалистами.

В таблице 2 содержится информация о самых распространенных методических подходах к оценке уровня финансовой безопасности банка.

Таблица 2
Методические подходы к оценке уровня финансовой безопасности банковской
организации

Тип методических подходов	Методические подходы
Российские	- Методика Центрального банка России; - Методика В.С. Кромонава; - Методика агентства «Эксперт»; - Методика издания «Коммерсант»; - Методика «Огрбанка»; - Методика АЦФИ; - Методика ИЦ «Рейтинг».
Зарубежные	- Рейтинговые системы оценки: PATROL, ORAP, CAMEL; - Системы коэффицентного анализа: BAKIS; - Комплексные системы оценки банковских рисков: RATE, RAST; - Статистические модели: FIMS, SAABA.

Таким образом, ученые-экономисты выделяют три вида российских методических подходов: методику Центрального банка России, подходы, предложенные представителями научного сообщества – методика В.С. Кромонава, а также методические подходы рейтинговых агентств – методика агентства

«Эксперт», методика издания «Коммерсант», методика «Огрбанк», методика АЦФИ, методика ИЦ «Рейтинг».

Среди зарубежных методик оценки финансовой безопасности коммерческого банка выделяют четыре основные группы методик [6]:

- рейтинговые системы оценки: PATROL, ORAP, CAMEL;
- системы коэффицентного анализа: BAKIS;
- комплексные системы оценки банковских рисков: RATE, RAST;
- статистические модели: FIMS, SAABA.

Оценку финансовой безопасности банковской организации также можно провести и в соответствии с методикой, закрепленной в указании Банка России от 11 июня 2014 г. № 3277-У «О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»[4].

Для оценки уровня финансовой устойчивости банка с помощью данной методики используются значения обязательных нормативов, указанные в Инструкции Центрального банка РФ от 06.12.2017 №183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией» и Инструкции Центрального банка РФ от 29.11.2019 №199-И «Об обязательных нормативах банков и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».

Значения данных показателей являются основой для дальнейших расчетов экономических показателей, отражающих финансовое положение коммерческого банка.

Основные обязательные нормативы банков с универсальной лицензией, установленные данной Инструкцией, рассмотрены в таблице 3.

Таблица 3

Основные обязательные нормативы банков с универсальной лицензией, установленные Центральным банком России

Обозначение показателя	Содержание показателя	Нормативное значение показателя
H1.1	Норматив достаточности базового капитала банка	$\geq 4,5\%$
H1.2	Норматив достаточности основного капитала банка	$\geq 6\%$
H1.0	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	$\geq 8\%$
H1.4	Норматив финансового рычага	$\geq 3\%$
H2	Норматив мгновенной ликвидности	$\geq 15\%$
H3	Норматив текущей ликвидности	$\geq 50\%$
H4	Норматив долгосрочной ликвидности	$\leq 120\%$
H6	Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков банка	$\leq 25\%$
H7	Норматив максимального размера крупных кредитных рисков банка	$\leq 800\%$
H25	Норматив максимального размера риска на связанное с банком лицо	$\leq 20\%$
H12	Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц	$\leq 25\%$
H18	Норматив минимального соотношения размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием	$\leq 100\%$

Таким образом, основные нормативы касаются ликвидности и достаточности капитала банка.

Основное преимущество данной методики заключается в том, что она имеет стандартизированный алгоритм расчётов и интерпретацию показателей. Она охватывает большое количество показателей, которые позволяют наиболее точно сделать выводы о финансовом состоянии и определить основные пути дальнейшего планирования развития банка.

Левченко Т.А. и Капышкина Я.Д. предлагают методику анализа финансовой безопасности предприятия представить в виде следующего алгоритма:

- определение угрозы финансовой безопасности;
- поиск информации о финансовой безопасности предприятия;
- расчет показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия;
- оценка состояния финансовой безопасности предприятия;
- организация мероприятий по повышению уровня финансовой безопасности и ликвидации

финансовых угроз. [2, с. 133-134]/

В свою очередь, Левченко Т.А. и Спиратто Д.С. разработали алгоритм применения методики, включающий следующие этапы:

- выделение основных направлений анализа (структуры анализируемых свойств);
- определение структуры каждой группы показателей с назначением коэффициентов весомости;
- определение значений анализируемых показателей и приведение их к единому масштабу измерения;
- вычисление интегрального показателя эффективности деятельности банка.

Предлагаемая методика формируется с использованием квалиметрического подхода.[3, с. 276]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что методика Банка России наряду с ведущими методиками, применяемыми в США и Европе, является рейтинговой и определяет финансовое состояние банка с помощью индикаторов, отражающих показатели деятельности кредитной организации.

Список литературы

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности банка: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2017. – 288 с.
2. Левченко Т.А., Капышкина Я.Д. Оценка финансовой безопасности промышленных предприятий // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 3. С. 132-140.
3. Левченко Т.А., Спиратто Д.С. Оценка эффективности регионального коммерческого банка (на примере ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 5. С. 274-279.
4. О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов [Электронный ресурс]: указание Банка России от 11.06.2014 г. № 3277-У (ред. от 26.12.2017). // СПС «Консультант Плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.05.2021)
5. Рейтинги кредитоспособности банков [Электронный ресурс] // Официальный сайт международного рейтингового агентства RAEX. – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/bankcredit/method/>
6. TheWorldBank [Электронный ресурс]. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.BNK.CAPA.ZS>

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 338.2:004.9

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДДОГОВОРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ

БОЗИЕВА ЮЛИЯ ГЕННАДЬЕВНА,к.ю.н., доцент
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский ГАУ»**БИТТИЕВА САИДА ХАКИМОВНА,**Магистрант 2 курса
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»**ОРАКОВА АЙЛА АЛИЕВНА**Студент 2 курса
НИУ ВШЭ СПб

Аннотация: статья посвящена исследованию преддоговорных отношений, так как преддоговорная ответственность недостаточно исследована в науке гражданского права. Современное гражданское законодательство динамично развивается, что и приводит к урегулированию отношений до заключения основного договора.

Ключевые слова: гражданин, договор, принцип добросовестности, преддоговорная ответственность, свобода договора.

FEATURES OF PRE-CONTRACTUAL LIABILITY IN RUSSIAN CIVIL LAW

**Bozieva Yulia Gennadievna,
Bittieva Saida Khakimovna,
Orakova Ayla Alievna**

Abstract: the article is devoted to the study of the pre-contractual relations, since pre-contractual liability is not sufficiently studied in the science of civil law. Modern civil legislation is developing dynamically, which leads to the regulation of relations at the pre-contractual stage of concluding a contract.

Key words: citizen, contract, principle of good faith, pre-contractual liability, freedom of contract.

Преддоговорные отношения и преддоговорная ответственность недостаточно изучены в науке гражданского права, но современное гражданское законодательство стремительно развивается. Законодательство Российской Федерации содержит понятие преддоговорной ответственности, что, однако, не является абсолютным доказательством невозможности формирования понятия преддоговорной ответственности, которое также применимо к действующей нормативной базе. Существенные изменения в законодательстве появились в связи с его совершенствованием на основе соответствующей Концепции.

Введение принципа добросовестности, законов о преддоговорной ответственности говорит о прогрессивности действующего российского законодательства, но при отсутствии правильного восприятия новшеств судебными органами создать продуктивную правовую концепцию в стране нереально. По

этой причине на современном этапе большое значение имеют научные работы, в том числе изучение зарубежных источников по данным изучения аналогичных правовых систем.

Принцип добросовестности раскрывается в специальных нормах гражданского законодательства в отношении отдельных правоотношений, в частности, в сделках с недвижимостью, в корпоративных отношениях, в положениях Гражданского кодекса Российской Федерации о признании сделок недействительными, в правилах ведения переговоров, в обязательствах и др.

Нас сегодняшний день институт преддоговорной ответственности находится в зависимости от принципа добросовестности и, соответственно, судебного толкования данного понятия. Развивающаяся судебная практика по принципу добросовестности также повлияет на частное проявление на преддоговорной стадии. Ниже мы рассмотрим примеры того, как сегодня развивается практика раскрытия принципа добросовестности в конкретных правоотношениях.

Например, если заявление недобросовестной стороны о недействительности сделки не обладает юридической силой (пункт 5 статьи 166 Гражданского кодекса Российской Федерации), следовательно, эта сторона несправедливо предотвратила или оказала содействие, соответственно, произошло или не произошло (пункт 3 статьи 157 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Для более полного понимания преддоговорных контактов участников гражданского права представляется необходимым провести детальный анализ данных отношений. Закон устанавливает конкретные права и обязанности при отправке и получении оферты, на стадии переговоров, при отправке акцепта. При заключении договора на торгах отношения участников торгов достаточно подробно регулируются законодательством [8].

Так, г-н Зибер утверждал, что действительность или недействительность договора не может находиться в зависимости от ответственности, так как преддоговорные обязательства возникают на стадии переговоров. Кроме того, участники преддоговорных контактов тоже несут ответственность за "физическую неприкосновенность", которая исходит из "приглашения заключить сделку" при открытии магазина для посетителей [6]. Таким образом, преддоговорное обязательство имеет широкий круг обязательств.

Значительное число авторов основывает свою позицию о характере преддоговорных контактов сторон исходя из того, что между участниками переговоров возникает особая обязанность, что обосновывается сложившейся судебной практикой и прямо закрепленными правовыми нормами в законодательстве как Германии, так и России.

Статья 307 Гражданского кодекса Российской Федерации закрепила: "В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить конкретное действие в пользу другого лица (кредитора), к примеру: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, или отказаться от конкретного действия, и кредитор вправе потребовать от должника исполнения своих обязанностей".

Согласно В. В. Витрянскому, понятие "обязательство" с точки зрения законодательства представляет собой простую модель одностороннего обязательства лишь в том случае, когда обязательство исходит со стороны должника, а право требования принадлежит кредитору [4].

Подводя итог, отметим, что, как при заключении договора в общем порядке, так и при заключении договора на аукционе между участниками преддоговорных контактов присутствует организационное обязательство, направленное на заключение договора. Данные обязательства носят организационный характер и имеют санкции за их нарушение, что и является общей характеристикой таких обязательств [9].

В свою очередь, если между сторонами заключено соглашение, которое касается исполнения, неисполнения, ненадлежащего исполнения настоящего соглашения, то возникает договорная ответственность. Существует также мнение об отнесении такой преддоговорной ответственности к квазидоговорной ответственности.

Таким образом, если рассматривать преддоговорную ответственность как гражданско-правовую ответственность, то необходимо определить, к какому виду ответственности ее следует отнести.

О.Н. Садиков утверждает, что "предпочтение следует отдавать деликтной ответственности, поскольку до заключения договора предполагаемые его участники не связаны взаимными обязательствами (имеется несостоявшаяся сделка) и применение норм о договорной ответственности было бы лишено формально-правовых оснований".

Лицо, непреднамеренно причинившее контрагенту убытки, которые, например, были вызваны отказом от продолжения переговоров или умышленным не информированием контрагента о каких-либо значимых обстоятельствах, связанных со сделкой, действует в пределах, допускаемых объективным правом [5]. В основе преддоговорной ответственности лежит "виновное нарушение обязанности добросовестного поведения в переговорах", а также высказывает мысль о том, что такая ответственность является "квазидоговорной".

Исходя из изложенного ранее, хотелось бы определить преддоговорную ответственность в следующем виде:

преддоговорная ответственность - ответственность, которая возникает на стадии нарушения на преддоговорной стадии, выражаемой в недобросовестном поведении стороны и влечет за собой негативные последствия имущественного и неимущественного характера.

Участники гражданских правоотношений должны надлежащим образом исполнять свои обязательства, в том числе на стадии установления правоотношений. В случае ненадлежащего исполнения обязательств причиняется вред, а интересы их участников нарушаются. Основаниями являются обстоятельства, повлекшие за собой гражданскую ответственность. Таким основанием, прежде всего, является совершение преступления, предусмотренного законом или договором.

Таким образом, необходимо различать следующие основания преддоговорной ответственности, которые представляют собой два вида юридических фактов:

- недобросовестные переговоры
- отказ от заключения (или иное уклонение от заключения) основного договора.

Более того, данные юридические факты могут быть выражены в одних и тех же действиях.

Учитывая вышеизложенное, следует также сказать, что принятая статья 434.1 Гражданского кодекса Российской Федерации приводит к регулированию отношений на преддоговорной стадии, предусматривая случаи преддоговорной ответственности за нарушения, совершенные в период, предшествующий заключению договора [1]. Он также предназначен для защиты добросовестных физических лиц от незаконного поведения их контрагентов.

Предметный состав преддоговорных правоотношений совпадает с предметным составом договорных правоотношений. Участниками договорных правоотношений могут стать любые субъекты гражданского права. Для этого они должны обладать необходимым объемом транзакционной емкости. Субъекты гражданского права могут свободно заключать договор [7].

в мировой практике Институт преддоговорной ответственности изначально предусматривал ответственность за неосторожное нарушение принципа добросовестности при заключении договора. Однако, на сегодняшний день, данная ответственность предусматривает невинные нарушения в ходе переговоров. Институт преддоговорной ответственности в отечественном гражданском праве является отдельным видом гражданско-правовой ответственности, который характеризуется отдельными признаками договорной и деликтной ответственности.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1: Федер. закон от 30 нояб. 2001г. №51-ФЗ (ред. от 29 дек. 2017 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №3. – Ст. 3301.
2. О защите прав потребителей: закон от 07.02.1992 г. № 2300-1 // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №3. – Ст. 140.
3. Агарков М.М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву // Советское государство и право. – 1946. – №3-4. – С. 2-5.
4. Аюшеева И.З. Преддоговорная ответственность: новеллы гражданского законодательства и

судебной практики // LEX RUSSICA. – 2017. – №5. – С.136-147.

5. Брагинский М.И. Договорное право: Общие положения / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: Статут, 1998. – 682с.

6. Гницевич К.В. Преддоговорная ответственность: дис. .канд.юрид. наук / К.В. Гницевич. Санкт Петербург, 2009. – 209с.

7. Груздев В.В. Возникновение договорного обязательства по российскому гражданскому праву: монография / В.В. Груздев. – М.: ВолтерсКлувер, 2010. – 272с.

8. Дёмкина А.В. Добросовестное и недобросовестное поведение на преддоговорном этапе / Имущественные отношения в РФ. – 2016. – №4. – С.6-14.

9. Иоффе О.С. Обязательственное право / О.С. Иоффе. – М.: Юридическая литература, 1975. – 880с.

10. Овчинникова К.Д. Преддоговорная ответственность // Законодательство. – 2004. – №3. – С. 8-15.

11. Полякевич В. Г. Формирование преддоговорной ответственности в гражданском праве // Право и экономика. – 2007. – №1. – С. 92-95.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 332

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ «УМНОГО ГОРОДА» (НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА И СТРАТЕГИИ МОСКВЫ)

ЖДАНОВИЧ ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»

Аннотация: В статье представлены результаты анализа концепции "Умного Города" с её экономической стороны. В работе рассмотрены такие экономические стороны умного города, как умная экономика и цифровая экономика. На основе рассмотренных экономических компонентов умного города проанализирована стратегия Москвы "Умный Город – 2030".

Ключевые слова: умный город, умная экономика, цифровая экономика, информационно-коммуникационные технологии, городские исследования.

ECONOMIC ASPECTS OF THE "SMART CITY" CONCEPT (ON THE EXAMPLE OF THE EXPERIENCE AND STRATEGY OF MOSCOW)

Zhdanovich Daria Alexandrovna

Annotation: The article presents the results of the analysis of the "Smart City" concept from its economic point of view. The paper examines such economic aspects of a smart city as a smart economy and a digital economy. Moscow's strategy "Smart City - 2030" is analyzed on the basis of the considered economic components of a smart city.

Key words: smart city, smart economy, digital economy, information and communication technologies, urban research.

Повсеместная урбанизация и постоянное увеличение городского населения в XXI веке бросили новые вызовы городам и городским властям. Города сталкиваются с различными проблемами производительности, конкурентоспособности, роста и поэтому городские власти должны быть гибкими и уметь управлять различными аспектами городской жизни (например, транспорт, экология, образование и т.д.). Возникает необходимость предпринимать меры по созданию условий для устойчивого развития городов и поддержанию их конкурентоспособности, а также сохранению комфортной городской среды для жителей. Так появилась и получила активное развитие концепция «Умного города» (англ. Smart City), в основу которой легли идеи о применении информационно-коммуникативных технологий (ИКТ) в управлении городским развитием. В настоящий момент концепция умного города является очень популярной темой исследования, однако вызывает серьёзные споры. Так, существует мнение, что умный город – это лишь утопичная картинка, которая далека от реальности и жизни настоящих людей [11].

Несмотря на распространение данной концепции, установленного и унифицированного определения пока что не существует, так как разные исследователи в своих работах обращают внимание на различные аспекты и выделяют разные компоненты умного города. За последнее время акцент в изучении умных городов значительно сместился: если раньше при рассмотрении модели умного города основное внимание уделялось ИКТ и их использованию гражданами, то сейчас чаще всего рассматри-

ваются горожане, их участие в управлении городской средой и сотрудничество с местной администрацией [6]. Как правило, исследователи выделяют следующие компоненты умного города: умные люди, умная экономика, умная среда, умное правительство, умная мобильность, ИКТ [8], [10].

Отдельного рассмотрения заслуживает такой компонент, как «умная экономика», поскольку города играют огромную роль в современной экономике, а сама экономика даёт ресурсы на развитие городских систем и «...остаётся одним из ключевых драйверов умного города, а также одним из показателей умного города, потому что город, характеризующийся высокой экономической конкурентоспособностью, относится к умным городам» [7, с. 887]. Целью умного города является содействие экономическому росту и повышению уровня жизни при помощи использования новейших и передовых технологий. Города заинтересованы в привлечении инвестиций и жителей, создании новых рабочих мест (преимущественно технологичных), повышении эффективности работы всех городских систем, а для этого необходимо предпринимать определённые меры. Умная экономика предполагает прежде всего цифровизацию экономики, что представляет собой развитие цифровой валюты; снижение потребности в сырье и развитие виртуальных хозяйственных связей; предоставление услуг через Интернет и глобальное передвижение товаров [1 с 75.], [2]. Кроме того, умная экономика умного города должна основываться на инновациях; поощрять предпринимательское лидерство; предлагать горожанам разнообразные экономические возможности; отличаться производительностью товаров и услуг; стремиться рационально использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы; приветствовать человеческий капитал, который увеличивает благосостояние умного города [9].

Стоит также отметить, что экономическая сторона умного города проявляется не только непосредственно в его умной экономике, но и в ряде других аспектов. Например, умный город как феномен и сам является своеобразным объектом экономической деятельности: так, по оценкам американской консалтинговой компании «Grand View Research» в 2016 году рынок умных городов составлял около 550 миллиардов долларов США, а к 2025 году увеличится до 2,57 триллионов долларов, что указывает на популярность инвестирования в проекты умных городов [13].

При этом необходимо понимать, что каждый город является уникальным физическим и социальным пространством, обладающим своей особой культурой, историей. Города также имеют разные экономические ресурсы и базовые возможности в целом, поэтому технологии умного города, которые успешно внедряются в одном городе, могут быть абсолютно неприменимы для другого. Из-за этого нужно рассматривать не модель умного города и его компоненты в целом, а анализировать то, как тот или иной город становится более технологичным, и какие меры для этого предпринимают местные власти. Так, в крупнейшем городе и столице России – Москве, в 2018 году была принята стратегия «Умный Город – 2030», в котором указаны меры, которые смогут сделать Москву технологичным и умным городом в будущем. Стоит заметить, что Москва успешно движется в этом направлении: по данным на 2020 год Москва занимает 56 место в глобальном рейтинге умных городов (кроме Москвы из российских городов в рейтинге располагается только Санкт-Петербург, занимающий 73 место) [12]. Хотя такая позиция в рейтинге не является высокой, тем не менее можно сказать о хороших перспективах становления Москвы как умного города.

В стратегии «Умный Город – 2030» особое внимание уделено рассмотрению городской, умной экономики. Власти города хотят сделать Москву конкурентоспособным мировым мегаполисом, и для этого основной акцент делается на развитие финансовых технологий, инноваций и промышленности [3, с. 71]. В качестве целей развития умной экономики в Москве декларируются развитие экосистемы цифровой экономики, разработка искусственного интеллекта, цифровая трансформация бизнеса и увеличение производительности труда, а также развитие благоприятных условий в городе для предпринимателей [3, с. 72]. Планируется создать новую экономическую модель цифрового общества города, а также разработать и внедрить «единый кошелёк» с помощью которого можно будет оплатить все потребляемые в городе товары и услуги [3, с. 75]. Москва делает шаги на пути к развитию умной экономики уже сегодня: почти повсеместно возможны безналичная оплата и беспроводные подключение к сети Интернет; функционирует Единый механизм предоставления услуг и сервисов; существует развитая сеть инновационной инфраструктуры, которая включает в себя несколько тысяч высокотехнологичного

оборудования; разрабатывается платформа по автоматизации экономических процессов [4]. Кроме того, Москва на протяжении уже нескольких лет является самым инвестиционно привлекательным регионом страны [5].

Необходимо сказать, что умная экономика, как и сам умный город, это скорее набор мероприятий и своеобразная модель. На пути к реализации и становлению умной экономики существует немало препятствий, таких как цифровое неравенство, открытость данных и отсутствие конфиденциальности, киберпреступность, технологическая уязвимость цифровой инфраструктуры, дефицит кадров для обслуживания умной экономики. Кроме того, экономика в умном городе и все меры по её достижению и реализации (в т.ч. указанные в стратегии «Умный Город – 2030» представляют собой масштабный проект с большим количеством временных и финансовых издержек, окупаемость которых можно прогнозировать с трудом.

Список литературы

1. Зикунова И. В. Феномен предпринимательской активности в бизнес-цикле постиндустриального развития: монография. – СПб.: Издательство политехнического университета. – 2020. – 132 с.
2. Зорина Т.М. Государственные закупки в условиях цифровой экономики/ Вызовы цифровой экономики: условия, ключевые институты, инфраструктура: сборник статей I Всероссийской научно-практической конференции (г. Брянск, 21–22 марта 2018 г.). Брянск: Брянский государственный инженерно-технологический университет. – 2018. – 288 с.
3. Москва "Умный город – 2030". Текст стратегии // Правительство Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.mos.ru/upload/alerts/files/3_Tekststrategii.pdf (дата обращения: 10.02.2021).
4. Москва – Умный город. Информационные технологии в Москве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://vk.cc/c3EaYI> (01.07.2021).
5. Москва остаётся самым инвестиционно привлекательным регионом РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://prommoscow.info/investmentproject/moscowinvestment> (01.07.2021).
6. Anand P.B. Governance and economics of smart cities: opportunities and challenges / P.B. Anand, J. Navio-Marco. // *Telecommunications Policy*. – 2018. – Vol. 42, Issue 10. – Pp. 795-799.
7. Burneckiene J. Critical analysis of Approaches To Smart Economy / J. Burneckiene, J. Sinkiene // *The 8th International Scientific Conference "Business and Management 2014"*. – 2014. Pp. 886-894.
8. Giffinger R. Smart Cities: Ranking of European Medium-Sized Cities / R. Giffinger, C. Fertner, H. Kramar, R. Kalasek, N. Pichler-Milanovic, E. Meijers. // – Vienna, Austria: Centre of Regional Science (SRF). – Vienna University of Technology, 2007. – 26 p.
9. Kumar T.M. Vinood., *Smart Economy in Smart City*. – Springer. – 2017. – 76 p.
10. Nam T. Conceptualizing smart city with dimensions of technology, people, and institution / T. Nam, T. Pardo. // *The Proceedings of the 12th Annual International Conference on Digital Government Research*. – 2011. Pp. 281 – 291.
11. Picon A. Urban Infrastructure, Imagination and Politics: from the Networked Metropolis to the Smart City // *International Journal of Urban and Regional Research*. – 2018. – Vol. 42, Issue 2. – Pp. 263-275.
12. IMD. Smart City Index 2020/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.imd.org/smart-city-observatory/smart-city-index/>. (дата обращения: 10. 06. 2021).
13. Smart Cities Market Size, Share & Trends Analysis Report By Application (Smart Governance, Smart Building, Smart Utilities, Smart Transportation, Smart Healthcare), By Governance Model, By Region, And Segment Forecasts, 2021 – 2028 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/smart-cities-market> (01.07.2021).

© Д.А. Жданович, 2021

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 352.07

ФОРМЫ И ВИДЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

САФАРОВ АРСЕН ПАВЛОВИЧ

студент

НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Аннотация: в условиях современного глобализирующегося и цифровизирующегося общества назревает необходимость в поиске механизмов реформы сложившейся вертикали власти с созданием более открытых институтов управления, предполагающих значительное вовлечение граждан и общественных организаций в решение непосредственно касающихся их вопросов. Ввиду этого возникает необходимость в децентрализации управления, которая может предполагать как перераспределение административных полномочий, так и формирование реально независимых региональных и местных органов. В статье рассматриваются различные формы децентрализации, их преимущества и недостатки. Делается вывод о сфере применения этих форм.

Ключевые слова: местное самоуправление, вопросы местного значения, деволюция, деконцентрация, делегирование полномочий.

FORMS AND TYPES OF DECENTRALIZATION OF STATE AND MUNICIPAL ADMINISTRATION

Safarov Arsen Pavlovich

Abstract: in the conditions of a modern globalizing and digitalizing society, there is a need to find mechanisms for reforming the existing vertical of power with the creation of more open management institutions that involve significant involvement of citizens and public organizations in solving issues directly related to them. In view of this, there is a need for decentralization of management, which may involve both the redistribution of administrative powers and the formation of truly independent regional and local bodies. The article discusses various forms of decentralization, their advantages and disadvantages. The conclusion is made about the scope of application of these forms.

Key words: local self-government, local issues, devolution, deconcentration, delegation of powers.

В современных условиях глобализации и цифровизации мирового сообщества в качестве одного из наиболее перспективных направлений реформы государственного и муниципального управления является его децентрализация. Объектами децентрализации являются полномочия государственного управления и распределения ресурсов. Выгодами от децентрализации является рост эффективности процессов управления, а также рост уровня демократизации общества. Особенно актуальной децентрализация является для России и других государств постсоветского пространства, где система власти и управления все ещё преодолевает последствия многолетнего господства административно-командной системы с жёстким идеологическим давлением со стороны партийного руководства [1].

В то же время, нельзя не отметить, что децентрализация далеко не всегда является эффективной. Существенный эффект от неё можно получить только при условии зрелости механизмов, обеспечивающих связь власти с населением, вовлечение граждан в участие в решении проблем, значимых

для общества на уровне региона или муниципального образования. В случае, когда подобные механизмы отсутствуют, по сути, децентрализация приводит только к тому, что центральный бюрократический аппарат управления заменяется региональным и муниципальным бюрократическим аппаратом, который точно так же оторван от нужд граждан и не ориентирован на решение их проблем. Децентрализация может считаться эффективной только тогда, когда приводит к тому, что управление становится более открытым, ведущим к вовлечению более широких масс граждан в общественную жизнь, что выступает механизмом обратной связи, препятствующим бюрократизации [2].

Существует несколько вариантов децентрализации власти. Первой формой децентрализации является её деконцентрация или дробление. Заключается она в том, что происходит перераспределение полномочий между уровнями властной структуры при полном сохранении жёсткой вертикали власти. При этом нижестоящие органы получают дополнительные полномочия, однако остаются в подчинении центральных органов власти, выступая, по сути, как их территориальные или региональные представительства. Решения данных органов продолжают контролироваться центральными органами власти, хотя ограниченная самостоятельность, безусловно, у них появляется.

При деконцентрации объектом реформирования является иерархическое распределение функций между центральными, региональными и местными органами управления. Плюсом деконцентрации является то, что деконцентрированные органы лучше знакомы с ситуацией на местах, что позволяет им принимать более обоснованные решения. Минусом выступает то, что они все ещё остаются элементом властной вертикали, в которой формируются бюрократические отношения и корпоративная солидарность, способствующие коррупции [3].

Кроме того, зачастую в процессе деконцентрации системе местного самоуправления передаётся только ответственность за выполнение определённых государственных функций, а реальные полномочия принятия решений остаются в рамках более высоких уровней государственной системы. Это приводит к тому, что создаётся лишь видимость децентрализации государственного и муниципального управления, так как местные органы остаются в полной политической, финансовой и иной зависимости от вышестоящих органов, что противоречит сущности деконцентрации.

Следующей формой децентрализации является деволюция. Данный термин означает, что формируются независимые местные органы управления, которые формируются на демократической основе и не являются напрямую подчинёнными органам управления. Этим органам передаются полномочия, которые до этого являлись прерогативой государственной власти, в том числе в области коммунальных услуг, поддержания общественного порядка, обеспечения населения услугами здравоохранения и осуществлением образовательной деятельности. При этом у данных органов появляется самостоятельность при принятии решений, касающихся взаимодействия с населением и оказания ему услуг, а также финансирования своего функционирования [4].

При деволюции органы нижнего уровня получают право самостоятельно определять приоритетные направления своего функционирования, направляя на решение соответствующих вопросов финансовые ресурсы. Такая схема является эффективной в ситуации, когда определённые сферы государственного управления не нуждаются в том, чтобы на всей территории государства подход к решению связанных с ними вопросов был единым. Кроме того, возникают вопросы, связанные с финансированием, так как многие муниципальные образования и регионы не являются финансово самостоятельными.

Третьей формой децентрализации выступает делегирование полномочий, когда муниципальные органы управления получают права, связанные с решением местных вопросов, но при этом они не являются в полной мере независимыми, поскольку за ними осуществляется контроль органов государственной власти. Данная форма децентрализации не является основной, поскольку не решает никаких системных проблем.

Последняя рассматриваемая нами форма децентрализации — это диверсификация, которая предполагает передачу определённых функций, связанных с деятельностью исполнительной власти, коммерческим и некоммерческим организациям, а также индивидуальным предпринимателям. Диверсификация должна осуществляться с осторожностью, поскольку обычно государство выполняет те функции, которые не могут эффективно и с учётом интересов населения выполняться на рыночной ос-

нове. Поэтому данная форма применяется редко.

Рассматривая формы децентрализации, можно отметить, что их можно разделить на две категории. Первые связаны в основном с административной составляющей управления, то есть с иерархией центральных и нецентральных органов и распределением функций и полномочий между ними. Их можно назвать административной децентрализацией. Вторые предполагают демократизацию управления и отказ вышестоящих органов власти от вмешательства в решение вопросов местного значения, которые целиком отдаются для решения органами местного самоуправления и институтам гражданского общества. Это политическая децентрализация [5].

При политической децентрализации органы регионального и местного самоуправления получают юридически независимый статус, собственные полномочия по принятию решений, самостоятельно решают финансовые вопросы своей управленческой деятельности. Центральные органы власти при этом осуществляют лишь косвенный контроль, не обладая непосредственными полномочиями по отмене или изменению решений региональных и местных органов. В случае необходимости они могут обратиться в суд.

Подводя итог работе, можно сделать следующие выводы. Децентрализация властных полномочий может осуществляться в различных формах, выделяемых в зависимости от того, осуществляется ли лишь административное перераспределение полномочий между уровнями системы, или осуществляется ещё и реальная передача политической власти по вопросам регионального или местного значения. Основным видом первой формы децентрализации является деконцентрация, второй — деволюция.

В зависимости от того, о каких вопросах идёт речь, а также от культурных, экономических и прочих особенностей конкретной отрасли, а также конкретного региона, предпочтение может отдаваться одной или другой из этих форм. В случае, когда финансовая самостоятельность на местах достаточно выражена, а также сформированы действующие институты гражданского общества, следует отдавать предпочтение деволюции, в остальных случаях — деконцентрации.

Список литературы

1. Алимухамедов С. Децентрализация и демократизация государственного управления, их влияние на общественное строительство // Гражданское общество. — 2017. — Т. 14. — № 3 (51). — С. 68-70.
2. Ерманкулова Р.И., Альмухамбетова Б.Ж., Дандаева Б.М. Формы и методы децентрализации системы государственного управления // Научные вести. — 2020. — № 3 (20). — С. 39-44.
3. Кашуро О.А. Сложные и нетипичные формы и модели децентрализации государственного управления // Административное право и процесс. — 2017. — № 12. — С. 67-70.
4. Добролюбова Е.И., Клочкова Е.Н. Международный опыт децентрализации полномочий в сфере государственного управления // Федерализм. — 2017. — № 4 (88). — С. 85-98.
5. Платонов В.М. Принцип единства исполнительной власти в федеративном устройстве современной России // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. — 2020. — Т. 20. — № 1. — С. 145-160.

© А.П. Сафаров, 2021

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 5 июля 2021 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 6.07.2021.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 7,1

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
15 августа Бесплатно: Программа конференции	XX Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1157
15 августа Бесплатно: Программа конференции	VIII Всероссийская научно-практическая конференция МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ РОССИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1158
15 августа Бесплатно: Программа конференции	Международная научно-практическая конференция БОЛЬШАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1159
15 августа Бесплатно: Программа конференции	Международная научно-практическая конференция БОЛЬШАЯ ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1160
15 августа Бесплатно: Программа конференции	Международная научно-практическая конференция БОЛЬШАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1161
17 августа Бесплатно: Программа конференции	III Международная научно-практическая конференция СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1162
20 августа Бесплатно: Программа конференции	IX Международная научно-практическая конференция НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1163
20 августа Бесплатно: Программа конференции	IV Международная научно-практическая конференция НОВЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1164
25 августа Бесплатно: Программа конференции	XXVI Международная научно-практическая конференция НАУКА И ИННОВАЦИИ В XXI ВЕКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ОТКРЫТИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1165
25 августа Бесплатно: Программа конференции	V Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1166
25 августа Бесплатно: Программа конференции	V Международная научно-практическая конференция ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ И ВОСПИТАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1167
25 августа Бесплатно: Программа конференции	VI Международная научно-практическая конференция ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ГОСУДАРСТВО И ПРАВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1168
27 августа Бесплатно: Программа конференции	XIV Всероссийская научно-практическая конференция РЕЗУЛЬТАТЫ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК	90 руб. за 1 стр.	МК-1169
30 августа Бесплатно: Программа конференции	LVI International scientific conference WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS	90 руб. за 1 стр.	МК-1170

www.naukaip.ru