

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



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА

**СБОРНИК СТАТЕЙ XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 15 НОЯБРЯ 2021 Г. В Г. ПЕНЗА**

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

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – 142 с.

ISBN 978-5-00173-054-5

Настоящий сборник составлен по материалам XIII Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**», состоявшейся 15 ноября 2021 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

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

ISBN 978-5-00173-054-5

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕНЕДЖМЕНТ	7
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА ДАНИЛОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, ВАРКУЛЕВИЧ ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА	8
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ JIT ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОД НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	11
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ГОСТИНИЦЫ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ПОНОМАРЕНКО КСЕНИЯ НИКОЛАЕВНА	14
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПОНОМАРЕНКО КСЕНИЯ НИКОЛАЕВНА	17
«СУПЕРКОМАНДЫ» В HR: ТАНДЕМ ЧЕЛОВЕКА И ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ЛИХАЧЕВА ВАЛЕРИЯ ПАВЛОВНА	20
СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ РЕСТОРАНА УЖНИН ДЕНИС БОРИСОВИЧ.....	23
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ЦАПОВА ЛАДА РОМАНОВНА, БЕРЕЗЕНЦЕВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	27
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РАБОТОДАТЕЛЯ И РАБОТНИКОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НИКОЛАЕВ НИКОЛАЙ АЛЕКСЕЕВИЧ	31
МАРКЕТИНГ	37
СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА В ЦИФРОВОМ МАРКЕТИНГЕ АСМАНДИЯРОВА ЭЛИНА РУСТЕМОВНА	38
РОЛЬ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА УЗБЕКИСТАНА ПАК АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА, БЕРЕЗЕНЦЕВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	41
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	45
ОПЫТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ БОГОМОЛОВА ЮЛИАНА АЛЕКСАНДРОВНА	46
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СРЕДИ ПОКОЛЕНИЙ Y И Z НАЗАРОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА.....	49
СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ ДЛЯ БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ НИКОЛАЕВА ТАТЬЯНА ДМИТРИЕВНА, ВЛАСОВА АННА ЮРЬЕВНА.....	52

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КАК СРЕДСТВО МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ КОРОТКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА.....	55
МИНИМИЗАЦИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РФ ТИТОВА ЛИЛИЯ АНДРЕЕВНА, МАМЕДОВ ЗАУР РАУФ ОГЛЫ	58
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	61
ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА СТАРУНОВА ЕКАТЕРИНА ИГОРЕВНА	62
ГРУППИРОВКА ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ АНДРЕЕВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ЧУКОВА ЛИАНА НУРАДИНОВНА	65
ПОНЯТИЕ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ ГОРБУНОВА АННА ВАЛЕРЬЕВНА.....	71
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ БАЗДИКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА.....	75
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.....	78
ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ КУЛИК ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	79
СТРАХОВАНИЕ	85
СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – СОСТОЯНИЕ, ОЦЕНКА, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЕРНАДИНА ЕЛИЗАВЕТА ЕВГЕНЬЕВНА, СМИРНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	86
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	91
ОЦЕНКА ESG-ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ТРАЧЕНКО МАРИНА БОРИСОВНА	92
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА И ПЕРСПЕКТИВ ЕГО РАЗВИТИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ СФО И ДВФО НА ОСНОВЕ МАТРИЦ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА БЕЛОЗЁРОВ ЕГОР ИГОРЕВИЧ.....	95
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНТРОПОГЕННОЙ НАГРУЗКИ НА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ РУДЬ АЛИНА СЕРГЕЕВНА	100

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	103
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КУДРЯШОВ ВАДИМ СЕРГЕЕВИЧ	104
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	107
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАРШАВИНА ЛЮБОВЬ ЯКОВЛЕВНА, БУРЛАКОВ ВЯЧЕСЛАВ ВИКТОРОВИЧ, ДЗЮРДЗЯ ОЛЕСЯ АНАТОЛЬЕВНА	108
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	111
BIO-ECONOMY IS A NEW DIRECTION OF DEVELOPMENT AND ONE OF THE ANTI-CRISIS MECHANISMS KHODJAYEV ANVAR RASULOVICH, AMONOV MIRZOHID TUYMURATOVICH.....	112
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	116
РЕФОРМИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕССЕРГЕНЕВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ, ФУРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	117
АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «КЫЗЫЛСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ» МОНГУШ АЙРАНА ВЛАДИМИРОВНА	120
ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ БАЗДИКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА.....	123
REVIEWING THE PROCESSES OF INTERNATIONALIZING A SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE AL-ERYANI HUSSEIN.M.	126
РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ COVID-19 АБУКОВА ЗУХРА АЗАМАТОВНА.....	130
ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕОДОЛЕНИЕМ ПОСЛЕДСТВИЙ COVID 19 В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА НЮРЕНБЕРГЕР ЛАРИСА БОРИСОВНА, ПЕТРЕНКО НИКИТА ЕВГЕНЬЕВИЧ, ЛУЧИНА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	133
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	137
ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ШОХИРЕВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА.....	138

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.47

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА

ДАНИЛОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

магистрант

ВАРКУЛЕВИЧ ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: Стратегию развития логистической компании в сфере ж/д и морских перевозок и механизмы ее реализации необходимо формировать на основе анализа коммерческой инфраструктуры рынка и результатов деятельности компании путем определения механизмов сорегулирования внешней среды и бизнеса. Определены актуальные логистические индикаторы, обеспечивающие эффективность долгосрочной коммерческой деятельности на основе конкурентного преимущества.

Ключевые слова: логистические компании, региональная логистика, рынок транспортно-логистических услуг.

ACTUAL ASPECTS OF FORMING A LOGISTICS OPERATOR DEVELOPMENT STRATEGY

**Danilov Dmitry Alexandrovich,
Varkulevich Tatiana Vladimirovna**

Abstract: The development strategy of a logistics company in the field of railway and sea transportation and the mechanisms for its implementation should be formed on the basis of an analysis of the commercial infrastructure of the market and the results of the company's activities by determining the mechanisms of co-regulation of the external environment and business. The actual logistic indicators providing efficiency of long-term commercial activity on the basis of competitive advantage are defined..

Key words: logistics companies, regional logistics, transport and logistics services market.

Введение.

Актуальность разработки темы исследования обусловлена тем, что специфика деятельности логистических компаний в сфере ж/д и морских перевозок, с учетом территориальных социально-экономических условий, в научных работах представлена недостаточно. Большинство методов управления рисками не учитывают региональную специфику логистических операций.

Целью исследования является анализ актуальных аспектов формирования стратегии развития транспортно-логистических компаний в сфере ж/д и морских перевозок на Дальнем Востоке. Задача – определить методы и модели управления логистикой в условиях неопределенности внешней среды и рисков.

Объектом исследования являются транспортно-логистические компании в сфере ж/д и морских перевозок, предметом исследования – методы управления в целях повышения конкурентоспособности компании.

В рамках исследования с использованием таких методов научного исследования, как: анализ,

сравнение, обобщение, а также PEST-анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней среды, были рассмотрены актуальные направления формирования стратегии развития транспортно-логистических компаний на Дальнем Востоке.

Основная часть.

Рынок транспортно-логистических услуг в России демонстрирует умеренный рост: по итогам 2019 г. объем рынка транспортно-логистических услуг составил 3594,2 млрд руб., увеличившись относительно 2018 г. на 1,6%, относительно 2015 г. на 54,6% (1268,8 млрд руб.) [6]. Динамика обусловлена повышением тарифов при минимальных темпах роста объема грузоперевозок и грузооборота.

Для Приморского края транспортировка и хранение являются привлекательным видом экономической деятельности. Согласно статистическим данным за 2019 год объем инвестиций в эту сферу экономики составил 37,8% общего объема инвестиций [10]. Для поиска ресурсов, обеспечивающих стратегию инновационно-инвестиционного развития транспортно-логистическая корпорация должна активно применять стратегию по привлечению ресурсов и внедрению новых технологий. В сервисной модели современной экономики на первое место выходят факторы, определяющие стратегическую карту бизнеса: клиентоориентированной стратегии, репутации компании, нематериальных активов, рекламной деятельности, социальных инвестиций и сетевого взаимодействия. На основе этих факторов формируется стратегия, основанная на инновационно-инвестиционной привлекательности.

При определении актуальных аспектов формирования стратегии развития транспортно-логистических компаний нами были выделены наиболее актуальные на данный момент: цифровизация логистических процессов, внедрение международных стандартов в планирование и бухгалтерскую отчетность, повышение инвестиционной привлекательности логистических операторов в правовых условиях создания и функционирования свободных экономических зон.

1. В Дальневосточном федеральном округе уделяется особое внимание внедрению и распространению наиболее эффективных цифровых решений и технологических платформ во все сферы жизни граждан. В рамках национального проекта «Цифровая экономика» успешно реализуются региональные подпроекты: «Информационная безопасность», «Информационная инфраструктура», «Цифровое государственное управление», «Цифровые технологии», «Кадры для цифровой экономики» и др. [7; 8]. Развитие цифровой логистической инфраструктуры, в том числе по расширению цифровых информационных каналов и услуг, – одна из первостепенных задач логистических операторов, так как напрямую влияет на сокращение сроков оказания услуг, повышая конкурентоспособность.

2. В целях международной унификации финансовой отчетности остро стоит вопрос необходимости приведения российской бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), что позволит повысить прозрачность финансовой отчетности российских компаний с учетом специфики деятельности. Для этого компания может воспользоваться одним из двух способов: 1) трансформация отчетности, составленной по национальным стандартам в формат МСФО; 2) ведение параллельного учета по национальным и международным стандартам [4].

3. Ожидания от реализации закона «О свободном порте Владивосток» остаются довольно высокими, несмотря на ряд проблем, связанных с несовершенством нормативно-правовой базы свободной экономической зоны Приморского края. Создание СЭЗ должно способствовать развитию социально-экономических отношений на международном уровне, в том числе увеличению товарооборота, активизации инновационной и инвестиционной деятельности и осуществлению обмена технологиями и информацией [3].

Предметом региональной логистики является планирование, организация и управление процессов движения материальных, информационных и сервисных потоков в рамках региона с целью его оптимизации и согласования с межрегиональными потребностями, направленными на решение проблем экономического развития национальной экономики, определение путей и механизмов их решения [9].

В современных условиях качество оказываемых услуг, в том числе и на транспорте, является одним из важных пунктов, влияющих на конкурентоспособность предприятий [1]. Для успешного существования на рынке грузоперевозок необходимо учитывать потребности клиента в информировании о

состоянии перемещения грузов, непосредственной поддержке перевозочного процесса и осуществлять планирование логистических операций. Развитие сферы логистического обслуживания на железнодорожном транспорте является одним из тех ключевых факторов, который позволяет сформировать конкурентоспособную транспортную отрасль [2]. Стратегия развития рынка грузовых перевозок на железнодорожном транспорте должна быть нацелена на учет изменений внешней среды данного рынка и внутренних факторов, воздействующих на логистический сервис.

Заключение.

Стратегию развития логистической компании в сфере ж/д и морских перевозок и механизмы ее реализации целесообразно формировать на основе анализа коммерческой инфраструктуры рынка и результатов деятельности компании путем определения механизмов сорегулирования внешней среды и бизнеса. Были определены актуальные логистические индикаторы, обеспечивающие эффективность долгосрочной коммерческой деятельности на основе конкурентного преимущества.

Список источников

1. Аكوпова Е. С. Формирование стратегии инновационно-инвестиционного развития транспортно-логистической корпорации / Е. С. Аكوпова, В. И. Гиссин // Финансовые исследования. – 2012. – № 1(34). – С. 147-153 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=18763401> (Дата обращения 03.11.2021)
2. Бондаренко В. А., Гузенко А. В., Гузенко Н. В. Вопросы диверсификации логистических услуг на транспорте: акцент на удовлетворение потребителя // Концепт: научно-методический электронный журнал. – 2014. – Спецвыпуск № 17. – ART 14714. – 0,3 п. л. – Режим доступа: URL: <http://e-koncept.ru/2014/14714.htm>. (Дата обращения 01.11.2021)
3. Варкулевич Т. В. Основные проблемы функционирования свободного порта Владивосток как фактора развития экономики Приморского края / Т. В. Варкулевич, Н. Р. Пашук // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 1(65). – С. 132-135.
4. Варкулевич Т. В. Трансформация Российской бухгалтерской отчетности в формат МСФО – как фактор инвестиционной привлекательности российских компаний / Т. В. Варкулевич, Р. А. Решетников // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – Т. 9. – № 3(32). – С. 290-292. – DOI 10.26140/anie-2020-0903-0069.
5. Инвестиции в Приморском крае. 2019: сборник с аналитической запиской. – Владивосток: Приморскстат, 2020. – 56 с.
6. Малое и среднее предпринимательство Приморского края. 2020. – Владивосток: Приморскстат, 2020. – 60 с.
7. Масюк Н. Н., Бушуева М. А., Кирьянов А. Е. Институциональная трансформация региональной экономической системы в условиях перехода к цифровой экономике / Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов: сб. научных статей VI междунар. научно-практич. конференции. – Орел, 2020. – С. 105-108.
8. Масюк Н. Н., Кирьянов А. Е., Бушуева М. А. Подготовка кадров для цифровой эпохи / Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: сб. статей 10-й междунар. науч.-практич. конф., посвященной 255-летию Вольного экономического общества России: в 2 т. – Курск, 2020. – С. 21-28.
9. Носов А. Л. Инновации в развитии региональной логистической инфраструктуры // Инновационное развитие экономики. – 2015. – №1 (25). – С. 42-47.
10. Транспорт в Приморском крае: статистический сборник. – Владивосток: Приморскстат, 2020. – 33 с.

© Д.А. Данилов, Т.В. Варкулевич, 2021

УДК 658.5

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ JIT ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТОД НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНАстарший преподаватель
ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: в статье рассматривается логистическая технология JIT, её суть, цель и задачи, а также рассматривается пример, подтверждающий важность сокращения времени на выполнение операций при удержании и повышении конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: логистическая технология JIT (Just-in-time), логистический цикл, время выполнения заказа, вероятность выполнения заказа, конкурентоспособность.

APPLICATION OF JIT TECHNOLOGY TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Tod Natalya Alexandrovna

Abstract: the article discusses the logistics technology JIT, its essence, purpose and objectives, and also considers an example that confirms the importance of reducing the time for performing operations while maintaining and increasing the competitiveness of an enterprise.

Key words: logistics technology JIT (Just-in-time), logistics cycle, lead time, probability of order fulfillment, competitiveness.

Логистическая технология JIT (Just-in-time) является одним из основополагающих методов философии Lean production («бережливого» производства), разработанной компанией Toyota. JIT – это современная концепция / технология построения логистической системы и организации логистического процесса в отдельной функциональной сфере логистики (производстве, снабжении и дистрибуции), основанная на синхронизации процессов доставки материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции в необходимых количествах к тому времени, когда элементы / звенья ЛС в них нуждаются, с целью минимизации затрат [2].

Во многих источниках технология JIT трактуется однобоко. Например, в некоторых рассматривается только лишь как система с четким контролем времени выполнения заказа, т.е. поставками точно в срок. В других источниках она трактуется как планирование производства, результатом которого является минимальный уровень материальных запасов. Однако JIT представляет собой комплексную философию, которая охватывает каждый аспект от разработки продукта до продажи изделия и послепродажного обслуживания. Эта философия стремится к созданию системы, которая функционирует с минимальным уровнем запасов, минимальным браком, минимальным пространством, минимальным делопроизводством, минимальными перемещениями людей и транспорта, при этом сохраняя должный уровень качества [1].

Целью применения технологии JIT является приведение состояния логистической системы к оптимуму, при котором будет обеспечен плавный и оперативный поток материальных ресурсов. При этом, в результате реализации задач данной технологии, любой бизнес-процесс становится короче по

времени. Можно выделить следующие задачи технологии JIT:

- исключить любые задержки и сбои в производственном процессе;
- сократить время подготовки к производству и по возможности время самого производства;
- устранить (или свести к минимуму) материальные запасы;
- оперативно реагировать на изменения параметров спроса;
- обеспечить оперативные коммуникации с поставщиками и клиентами;
- работать с поставщиками на уровне партнерства;
- устранить потери (необоснованные затраты, которые не добавляют ценности продукту с точки зрения клиента): излишнее производство, неэффективные (или устаревшие) методы работы, любые ожидания (простои) оборудования и сотрудников, нерациональные перевозки и перемещения сотрудников, хранение материальных запасов, ненужные складские площади, брак, дефекты и отходы, и др.

Важность сокращения длительности логистического цикла выполнения заказа для поддержания конкурентоспособного положения фирмы можно продемонстрировать на примере. Возьмем условное предприятие и рассмотрим логистический цикл выполнения заказа. Необходимо определить вероятность поставки продукции за 14 дней от момента заказа. Статистические параметры логистического цикла приведены в табл. 1.

Таблица 1

Параметры логистического цикла выполнения заказа

Операции логистического цикла выполнения заказа	Среднее значение продолжительности цикла \bar{T} , дн.	Среднее квадратическое отклонение, σ_i , дн.	
		Исходный вариант (до внедрения JIT)	Измененный вариант (после внедрения JIT)
Передача заказа	1	0,33	0,2
Обработка заказа	2	0,66	0,5
Комплектация заказа	3,5	3,08	1,5
Транспортировка	4,5	1,31	1,0
Доставка до потребителя	1	0,33	0,2

Среднее квадратическое отклонение показывает, насколько может быть отклонено среднее время выполнения заказа в меньшую или большую сторону. По данному показателю, согласно теории вероятности и закону нормального распределения, можно определить вероятность наступления события, в нашем случае вероятность выполнения заказа за период, нужный покупателю – 14 дней.

Сначала определим средний общий цикл выполнения заказа:

$$\bar{T} = 1 + 2 + 3,5 + 4,5 + 1 = 12 \text{ дней}$$

Далее рассчитаем среднее квадратическое отклонение для всего цикла:

$$\sigma = \sqrt{0,33^2 + 0,66^2 + 3,08^2 + 1,31^2 + 0,33^2} = 3,45 \text{ дня}$$

Это значит, что предприятие может выполнить данный заказ минимально за 8,55 дня ($12 - 3,45$), но максимально за 15,45 ($12 + 3,45$). Значит, есть вероятность срыва поставки, так как максимальное значение превышает нужный покупателю срок в 14 дней. Необходимо определить вероятность срыва поставки в срок.

Рассчитаем показатель нормального распределения:

$$x_p = \frac{14 - 12}{3,45} = 0,58$$

Полученному значению показателя нормального распределения соответствует значение вероятности $P = 0,7$, или 70%. Это говорит о том, что в 30% случаев возможен срыв поставки точки в срок. Это показатель тревожный, нуждающийся в сокращении, если предприятие хочет быть конкурентоспособным и иметь хорошую деловую репутацию.

Предположим, что на предприятии были проведены мероприятия по оптимизации процесса вы-

полнения заказа в рамках технологии JIT. Среднее время выполнения операций не изменилось, однако, удалось сократить разброс времени (последний столбец табл. 1). Можно увидеть, что по всем операциям сократилось среднеквадратическое отклонение, особенно по операции комплектования, у которой ранее был самый высокий показатель отклонения).

Средний общий цикл выполнения заказа остался прежним – 12 дней.

Рассчитаем среднее квадратическое отклонение цикла по новым данным:

$$\sigma = \sqrt{0,2^2 + 0,5^2 + 1,5^2 + 1^2 + 0,2^2} = 1,89 \text{ дня}$$

Тогда показатель нормального распределения будет равен:

$$x_p = \frac{14 - 12}{1,89} = 1,06$$

Полученному значению показателя нормального распределения соответствует значение вероятности $P = 0,86$, или 86%. В данном случае вероятность срыва поставки снизилась с 30 до 14%, что является значительным улучшением.

Данный пример демонстрирует, что даже небольшие сокращения времени на выполнение тех или иных операций, способны значительно увеличить вероятность выполнения заказа точно в срок. Это позволит компании более оперативно выполнять заказы клиентов и предлагать сроки выполнения заказа более короткие, чем у конкурентов. Всё это позволяет повысить конкурентоспособность предприятия.

Список источников

1. Глушакова О.В., Мельникова А.А., Унщикова Р.Т., Сергейчик Н.И. Учет и анализ. Кемеровский государственный университет. – Кемерово, 2015. – 706 с.
2. Лукиных В.Ф., Тод Н.А. Логистика: учеб. пособие. Красноярский гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2018. – С. 328.

УДК 640.41

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ГОСТИНИЦЫ: СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ

ПОНОМАРЕНКО КСЕНИЯ НИКОЛАЕВНА

Магистрант

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ

*Научный руководитель: Мысова Ольга Сергеевна**к.э.н., доцент**Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ*

Аннотация: В статье автор рассматривает сущность понятия «мотивация» и ее виды, изучает толкование мотивации с точки зрения различных авторов. Раскрывает суть смежных с ним понятий и освещает проблемы, связанные с мотивацией работников на предприятиях сферы гостеприимства.

Ключевые слова: мотивация, мотив, потребность, вознаграждение, виды мотивации, проблемы мотивации.

MOTIVATION OF THE HOTEL STAFF: ESSENCE AND PROBLEMS

Ponomarenko Xenia Nikolaevna*Scientific adviser: Mysova Olga Sergeevna*

Abstract: In the article, the author examines the essence of the concept of «motivation» and its types, studies the interpretation of motivation from the point of view of various authors. Reveals the essence of related concepts and highlights the problems associated with the motivation of employees in the hospitality industry.

Key words: motivation, motive, need, reward, types of motivation, motivation problems.

Мотивация является важным элементом жизни человека. Она заставляет двигаться вперед, достигать новых вершин, совершенствоваться и делать что-либо. Чтобы понять суть мотивации, необходимо рассмотреть не только различные трактовки данного понятия, но и несколько взаимосвязанных с ним терминов, а именно «мотив», «потребность», «вознаграждение».

Каждое действие человека так или иначе имеет конкретный побудительный фактор или мотив. Будь то приготовление пищи, установка нового замка на дверь, общение с людьми, создание семьи, совершенствование различных навыков и умений.

Само слово «мотив» происходит от лат. moveo – «двигаю».

В широком смысле, мотив – это все, что вызывает активность человека: его потребности, инстинкты, влечения, эмоции, установки, эталоны и т. п. [1, с. 7].

Потребность – это состояние недостатка в чем-либо, состояние, стимулирующее деятельность, направленную на восполнение этого недостатка, одна из отличительных черт всякой жизнедеятельности [2].

Вознаграждение – это то, что человек считает ценным для себя. Понятие ценности у людей значительно различается, как и оценка вознаграждения.

Если рассматривать вознаграждение в контексте трудового процесса, то оно подразделяется на два вида:

– внутреннее вознаграждение – это то удовлетворение, которое приносит сама работа: чувство достижения результата, содержательность и значимость выполняемой работы, самоуважение [3].

– внешнее вознаграждение – зарплата, продвижение по службе, символы служебного престижа, признание со стороны руководства или коллектива, различные поощрения [3].

Впервые термин «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» [4].

Чтобы лучше понять сущность понятия «мотивация», рассмотрим несколько определений, данных несколькими авторами.

О.С. Виханский и А.И. Наумов в своем учебнике по менеджменту говорят, что мотивация – это «совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей [5, с. 35]». Г.Г. Зайцев определяет мотивацию как «побуждение к интенсивной деятельности личностей, коллективов, групп, связанное со стремлением удовлетворить конкретные потребности [6, с. 58]». Авторы сходятся в том, что мотивация – это побудительная сила.

Мотивация играет большую роль в системе управления персоналом, является базовой функцией менеджмента. Она направлена на удовлетворение требований и ожиданий работника.

В трудовом контексте мотивацию принято делить на два основных вида:

1. Материальная мотивация – все, что предполагает финансовую составляющую, которая включает систему поощрений (повышение в должности, премия, бонусы, оплата страховки и т.д.) и систему штрафов (штрафы, выговоры, понижение в должности, увольнение).

2. Нематериальная мотивация – все, от чего не зависит размер оплаты труда, но служит мотивом для качественной и продуктивной работы (похвала, грамоты, доска почета и т.д.).

При построении системы мотивации на предприятии возникают определенные проблемы.

Проблемы мотивации – непреодолимые трудности в обеспечении удовлетворенности работников своим положением и достижении наивысшей степени результативности труда [7].

Как видно из определения, главной особенностью мотивационных проблем является их принципиальная непреодолимость, т. е. создать идеальную систему мотивации и устранить все преграды на пути к ней невозможно. На устранение одной или нескольких преград будет затрачено немало внутренних сил организации. Проблемы мотивации охватывают уровни социально-психологические, организационно-экономические, структурно-функциональные, политико-правовые, даже морально-этические и экологические.

Среди проблем мотивации на стадии нормирования можно выделить:

1. Преобладание количественных норм над качественными: эффективная система мотивации не может строиться только на нормах и результатах труда.

2. Разработка системы стандартов качества: индивидуальность услуг может входить в противоречие со стандартизацией.

3. Оценивание работы персонала: субъективность при оценивании качества предоставления услуги, невозможность полного и непрерывного контроля за работниками на протяжении всех стадий предоставления услуги, малое количество комментариев от большинства потребителей услуг.

На стадии мотивирования самой главной проблемой становится увеличение уровня мотивированности работников. Предпосылками для этого становятся различные факторы, среди которых:

– непостоянство и специфика мотивации у каждого отдельного работника;

– акцентирование внимания руководства на одном виде мотивации (только на материальном или только на нематериальном);

– невозможность осуществления индивидуального подхода к каждому работнику, особенно на крупных предприятиях;

– затруднения в осуществлении обратной связи работника и руководителя;

– высокая текучесть кадров;

– требование серьезных финансовых затрат для обеспечения эффективной системы внутренней мотивации работника.

Стадия контроля сталкивается с не менее серьезной проблемой, а именно – невозможностью полного выявления эффективности системы мотивации из-за большего числа внешних и внутренних факторов, влияющих на работу всего предприятия.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что глобальной проблемой мотивации в гостинице является ее постоянная динамичность и непредсказуемость влияния внешних факторов. Мотивация в гостинице требует постоянного контроля и своевременных корректировок, так как от степени мотивированности работников зависит качество предоставляемых услуг, а значит репутация и имидж предприятия.

Список источников

1. Пряжников, Н.С. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / Н. С. Пряжников. – М.: Академия, 2012. – 368 с.
2. Национальная социологическая энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<https://voluntary.ru/search?q=%D0%BC%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F&type=words> (10.11.2021)
3. Цыпленкова М.В., Моисеенко И.В., Гуремина Н.В., Бондарь Ю.А. Основы менеджмента: учебное пособие энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.monographies.ru/ru/book/view?id=211> (10.11.2021)
4. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://studfiles.net/preview/4019619/> (10.11.2021)
5. Виханский, О. С. Менеджмент: учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, – 2006. – 670 с.
6. Зайцев, Г. Управление кадрами на предприятии: персональный менеджмент / Г. Зайцев, С. Файбушевич. – СПб.: Питер, – 2008. – 248 с.
7. Проблемы и факторы мотивации персонала гостиничных предприятий [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:https://studme.org/354240/menedzhment/problemy_factory_motivatsii_personala_gostinichnyh_predpriyatij (10.11.2021)

© К.Н. Пономаренко, 2021

УДК 331.101.3

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ КАК СПОСОБ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ

ПОНОМАРЕНКО КСЕНИЯ НИКОЛАЕВНА

Магистрант

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ

Научный руководитель: Мысова Ольга Сергеевна

к.э.н., доцент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ

Аннотация: В данной статье автор рассматривает обратную связь как способ нематериальной мотивации работников. Выделяются принципы эффективной трудовой мотивации, рассматривается сущность и типы обратной связи, а также распространенные барьеры, возникающие при построении обратной связи руководителя и работника.

Ключевые слова: трудовая мотивация, обратная связь, критика, работник, руководитель, эффективность.

FEEDBACK AS A WAY TO MOTIVATE EMPLOYEES

Ponomarenko Xenia Nikolaevna*Scientific adviser: Mysova Olga Sergeevna*

Abstract: In this article, the author considers feedback as a way of non-material motivation of employees. The principles of effective work motivation are highlighted, the essence and types of feedback are considered, as well as common barriers that arise when building feedback between a manager and an employee.

Key words: work motivation, feedback, criticism, employee, manager, efficiency.

Чтобы построить эффективную систему мотивации на предприятии, руководителю необходимо учитывать принципы успешной трудовой мотивации работников.

Трудовая мотивация – это процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленный на достижение целей организации, к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ [1].

Среди принципов эффективной трудовой мотивации можно выделить следующие:

- установление четких целей и задач;
- связь целей работы и вознаграждения за ее выполнение;
- гласность и наличие обратной связи;
- единство материальных и нематериальных методов мотивации;
- преимущественное использование системы поощрений, а не штрафов.

Подробнее рассмотрим принцип с наличием обратной связи. В мотивации обратная связь выступает одновременно как способ повышения эффективности работы, за счет диалога руководства и работников, как средство для выявления степени удовлетворенности работника своей трудовой деятельностью, как один из способов оценивания эффективности системы мотивации в целом. Эффективность мотивации оценивается по результатам деятельности работников и организации, по характеристикам,

определяющим отношение к труду (усилия, старание, настойчивость, внимательность, добросовестность, контактность и др.).

Обратная связь – это процесс, с помощью которого одно лицо передает свои представления или ощущения относительно поведения другого лица; это опорная реакция на то, что услышано, прочитано или увидено; информация (в вербальном или невербальном оформлении) отсылаемая назад отправителю, свидетельствующая о мере понимания, доверия к сообщению, усвоения и согласия с сообщением [2, с. 50].

Сеанс обратной связи – это предоставление и получение содержательной обратной связи – межличностный обмен, предлагающий наличие некоторых ключевых компонентов, таких как заинтересованность, доверие, признание, открытость и сочувственное отношение к нуждам других.

Цель обратной связи – достигнуть поставленной задачи, усиливая или изменяя линию поведения.

В мировой практике выделяют несколько типов обратной связи [3]:

1. Позитивная или вдохновляющая. Ее цель – закрепить положительные проявления поведения. Это значит, что, если работник хорошо исполняет свои обязанности, его необходимо похвалить, тем самым показав ему свое одобрение. Как правило, основная ошибка руководителей состоит в том, что деятельность работника они замечают только в том случае если что-то пошло не так. Такой тип обратной связи наиболее эффективен как способ нематериальной мотивации.

2. Негативная или критикующая. Как правило это самый «опасный» тип обратной связи, так как разговор с работником чаще всего воспринимается им в штыки. Высказанное в грубой форме недовольство результатами работы может не только сыграть сильную демотивирующую роль, но и привести к таким нежелательным последствиям как возникновение конфликта в коллективе, обиды, сплетен, умышленному саботажу и т.д.

3. Нейтральная или конструктивная. Самый труднодостижимый тип обратной связи. В данном случае сложность заключается в то что руководителю, для достижения положительного эффекта, необходимо не только указать работнику на его просчеты, не переходя на личности, но и в доброжелательно форме предложить способы их устранения. В противном случае, критика превращается в негативную, что как правило снижает результативность труда работника

Существуют типичные барьеры в предоставлении обратной связи, которые мешают руководителям эффективно осуществлять этот важнейший вид коммуникаций. Среди них можно выделить:

1. Нежелание руководителя брать на себя дополнительные обязанности.
2. Категоричность руководства – если работник не справляется со своими обязанностями, то ему не место в организации.
3. Отсутствие времени у руководителя на реализацию сеансов обратной связи.
4. Нежелание руководителя давать оценку трудовой деятельности работника.
5. Нежелание руководителя давать конструктивную оценку работника, чтобы не травмировать его чувства.

Наличие таких барьеров свидетельствует о недостаточной коммуникативной компетентности руководителя.

Обратная связь является неотъемлемой частью мотивационного процесса, которая может предложить руководителю инструменты для повышения эффективности и производительности труда, в частности:

- выразить признание вклада работника, тем самым повысить и поддержать уровень его мотивации;
- прояснить цели и уточнить задачи, стоящие перед работником;
- понять причины конфликтного или нежелательного поведения работника в процессе труда;
- улучшить взаимопонимание и взаимное доверие между руководителем и подчиненным;
- повысить лояльность работника к предприятию;
- поддерживать позитивную атмосферу в коллективе и организации в целом;
- выявить недочеты в системе мотивации, скорректировать подход к мотивации работников;

– выявить степень удовлетворенности работника своей трудовой деятельностью в компании, коллективе.

Работникам обратная связь позволит вносить необходимые изменения в процесс выполнения работы, а также выступит мощным фактором мотивации, способствуя возникновению и повышению удовлетворенности результатами своего труда.

Список источников

1. Черников А. Трудовая мотивация. Основные теории [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<https://proza.ru/2011/10/27/901> (14.11.2021)
2. Касьяник П.М. Психология управления : учеб. пособие / П.М. Касьяник. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 68 с.
3. Обратная связь: о чем и как спрашивать сотрудников [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://vc.ru/hr/139120-obratnaya-svyaz-o-chem-i-kak-sprashivat-sotrudnikov> (14.11.2021)

© К.Н. Пономаренко, 2021

УДК 331.53

«СУПЕРКОМАНДЫ» В HR: ТАНДЕМ ЧЕЛОВЕКА И ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

ЛИХАЧЕВА ВАЛЕРИЯ ПАВЛОВНА

Магистрант

ФГБУ «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация: в настоящей статье подробнее рассматривается один из ключевых трендов 2021 года в HR сфере – формирование суперкоманд. Посредством скрининга статей на данную тему предложено обобщенное понятие термина суперкоманд и ключевые управленческие решения для достижения синергетического эффекта от тандема работы человека и технологий искусственного интеллекта.

Ключевые слова: тренды HR; технологии искусственного интеллекта; суперкоманды в HR; автоматизация.

"SUPER TEAMS" IN HR: THE TANDEM OF HUMAN AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Likhacheva Valeria Pavlovna

Annotation: this article takes a closer look at one of the key HR trends of 2021 - the formation of super teams. By screening articles on this topic, a generalized concept of the term superteams and key management decisions are proposed to achieve a synergistic effect from the tandem of human work and artificial intelligence technologies.

Key words: HR trends; artificial intelligence technologies; super teams in HR; automation.

В период пандемии COVID-19 во многих Российских компаниях происходят неизбежные изменения в кадровой политике и системе управления компанией в целом. Сложившаяся ситуация вынудила многих работодателей ускорить темпы внедрения современных подходов к управлению персоналом, основанных на автоматизации, для удержания позиций на рынке. Согласно результатам проведенного исследования компаний Deloitte «Международное исследование тенденций в управлении персоналом – 2021» [5] (Deloitte – международная сеть компаний, оказывающих услуги в области консалтинга и аудита), выделены следующие тренды развития управления кадрами на 2021 г.: Wellbeing как часть работы; Больше чем переподготовка; Планирование персонала; Новая роль HR-специалиста; Создание «суперкоманд».

Разберем более подробно тренд, связанный с формированием и развитием «суперкоманд». В результате анализа статей по запросу «Суперкоманда в HR» на онлайн площадке E-Library, удалось найти 24 статьи, соответствующих искомому запросу. Самые ранние из них датируются 2011 и 2015 гг., далее резко возрастает частота упоминаний «суперкоманд в HR» в 2020 г. с первым упоминанием результатов исследования компании Deloitte. Далее 80% статей приходится на 2021 г. (дата обращения 21.10.2021 г.)

Впервые про суперкоманды в HR упоминают Карапетян З.Ю. и Бадмаев А.В. Первоначально, авторы статей описывают суперкоманды с точки зрения привлечения, удержания и мотивирования ценных сотрудников, с акцентом на важность качественного командообразования. Соответственно, колллектив ценных сотрудников приравнивался к «суперкоманде». Начиная с 2020 г. понятие термина «суперкоманда» в HR меняется, что связано с упоминанием его как нового тренда в результатах исследования компании Deloitte. Под данным трендом компания понимает сочетание работы человека и искус-

ственного интеллекта в тандеме для повышения производительности выполняемой работы.

Проведя анализ 22 статей, датированных 2020–2021 гг., представленных на платформе E-Library, собраны чаще употребляемые определения термина «суперкоманда» в HR. Результаты представлены в таблице ниже.

Таблица 1

Определения термина «Суперкоманда в HR»

№	Определение	Автор
1	«Три основных фактора, которые руководители определили значимыми в преобразовании работы, были организационная культура, возможности персонала и технологии, которые должны действовать вместе, чтобы представить и собирать эффективные суперкоманды»	Филиппенко А. А. и др. Современные тренды в управлении персоналом //Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ" Нацразвитие". – 2021. – С. 27-29 [5].
2	«Интеграция искусственного интеллекта (ИИ) в рабочие группы»	Вукович Г. Г. и др. Особенности управления персоналом в условиях цифровой трансформации //Экономика устойчивого развития. – 2021. – №. 2. – С. 38-42 [1].
3	«Персонал активно трудится не только сам, но и использует современные технологии искусственного интеллекта, машинного обучения, дополненной и виртуальной реальности, Big Data и др., что обеспечивает синергетический эффект»	Тесленко И. Б., Муравьева Н. В. Подходы отечественных и зарубежных специалистов к управлению человеческими ресурсами в современных условиях //Modern Science. – 2021. – №. 5-3. – С. 127-130 [4].
4	«Альянс человека и технологий, открывающий дополнительные возможности для достижения результатов. Такая интеграция позволяет повысить эффективность и качество работы команд, высвободить временные человеческие ресурсы для более творческой деятельности»	Зябликова О. А. Методологические аспекты управления человеческими ресурсами в контексте ресурсной концепции фирмы //Вестник университета. – 2021. – №. 6. – С. 22-30 [2].
5	«Оптимальное сочетание труда и современных технологий в области искусственного интеллекта и роботизации позволят эффективно функционировать хозяйствующим субъектам, ориентированным на инновационную деятельность в современной жизни»	Кузнецов С. А. Современные тренды процесса управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития //Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2020. – Т. 8. – №. 4. – С. 51 [3].

Обобщая собранные определения, можно отметить, что все авторы упоминают о современных технологиях в области искусственного интеллекта (ИИ), которые в сочетании с работой человека дают максимальный результат. Цель таких суперкоманд – сокращение временных затрат на выполнение рутинных операций, ускорении процессов работы, высвобождение времени для интеллектуальной и творческой работы. Интеграция ИИ в HR сферу проходит постепенно на протяжении последних 10 лет. Отметим, что на текущий момент тренд суперкоманд (тандема человека и технологий ИИ) набирает популярность, т.к. это позволяет сократить затраты на персонал, повысить производительность труда в условиях удаленной работы.

Авторы статей отмечают, что благодаря образованию суперкоманд многие компании, ориентированные на инновационную деятельность, сумели удержать свои позиции в условиях дистанционного формата работы в современных реалиях. Наблюдается усиление роли команды в противовес прежней роли отдельных специалистов. Преимущество команд заключается в возможности обмена опытом, взаимообучении, быстрой адаптивности под неопределенные ситуации. В такой команде собраны клю-

чевые специалисты, которые используют в работе современные технологии искусственного интеллекта, машинного обучения, дополненной и виртуальной реальности, Big Data и др., что обеспечивает синергетический эффект. Зачастую суперкоманды работают удаленно, что особенно актуально в период пандемии COVID-19. Дистанционные команды чаще применяются в сферах интернетмаркетинга, продаж, дизайна, обучения, постепенно распространяясь и на другие направления.

Для HR сферы «суперкоманда» означает симбиоз человечности HR-специалиста и автоматизации процессов найма, обучения и развития персонала посредством технологий ИИ. Важно понимать, что по отдельности будет достигаться меньшая результативность. Например, HR-специалист будет уделять в разы больше времени на звонки кандидатам, а искусственный интеллект будет отсеивать потенциальных кандидатов на этапе скрининга резюме.

Таким образом, для формирования суперкоманд необходимо будет построить соответствующую организационную структуру, постоянно внедрять новые технологии, использовать новые методов работы, стимулы повышения потенциала сотрудников и др. Формирование суперкоманды достигается посредством определенных управленческих решений HR-специалиста [3; 4]:

- автоматизация рекрутинга (внедрение HR-ботов, видео-собеседования, автодозвоны, мессенджеры для массового подбора);
- внедрение искусственного интеллекта (интеллектуальные платформы оценки компетенций; обучающие ИТ платформы; принятие решения на основе математического анализа профилей успешных сотрудников компании, прогноз движения кадров);
- трансформация ролей, вовлечение работников в инновации, развитие кроссфункциональности;
- создание скрам-команды;
- формирование дорожных карт и другое.

Для каждой компании важно проработать свою стратегию развития таким образом, чтобы у персонала была возможность раскрыть свой потенциал, что позволит повысить конкурентоспособность компании в целом. Сокращение времени на рутинную работу и автоматизация процессов посредством технологий ИИ позволит высвободить время для раскрытия потенциала сотрудника. В современных условиях благодаря тандему человека и технологий ИИ будет достигаться максимальный синергетический эффект.

Список источников

1. Вукович Г. Г. Особенности управления персоналом в условиях цифровой трансформации // Экономика устойчивого развития. – 2021. – № 2. – С. 38-42.
2. Зябликова О. А. Методологические аспекты управления человеческими ресурсами в контексте ресурсной концепции фирмы // Вестник университета. – 2021. – № 6. – С. 22-30.
3. Кузнецов С. А. Современные тренды процесса управления человеческими ресурсами в условиях инновационного развития // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2020. – Т. 8. – № 4. – С. 51.
4. Тесленко И. Б., Муравьева Н. В. Подходы отечественных и зарубежных специалистов к управлению человеческими ресурсами в современных условиях // Modern Science. – 2021. – № 5-3. – С. 127-130.
5. Филиппенко А. А. и др. Современные тренды в управлении персоналом // Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ "Нацразвитие". – 2021. – С. 27-29.
6. Human Capital Global Trends 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/human-capital-trends-2021.pdf> (01.11.2021)

УДК 33

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ РЕСТОРАНА

УЖНИН ДЕНИС БОРИСОВИЧ

Студент(Магистр)

НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Аннотация: В статье рассматривается стимулирование персонала как один из важных элементов управления качеством в ресторанной деятельности. Обосновывается важность мотивации и вовлеченности работников для достижения целей ресторана в области качества в условиях бесконечной текучки кадров, характерной для этой сферы. Рассмотрены причины слабой мотивации к работе и предложены меры по стимулированию эффективности труда всех сотрудников. Автор выделяет следующие: введение прозрачной системы премий на конкурентной основе; создание, в буквальном смысле, домашней атмосферы на рабочем месте, корпоративной культуры; вовлечение сотрудников в деятельность организации для развития чувства причастности и возможности самовыражения и самореализации.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, качество, управление качеством, ресторан, ресторанный бизнес, персонал.

Key words: motivation, stimulation, quality, quality management, restaurant, restaurant business, staff.

Стимулирование труда персонала к эффективной работе в ресторане – это сложная задача, не такая простая, как может показаться на первый взгляд. В одном месте сконцентрированы самые разные люди из самых разных слоев населения [7].

У каждого сотрудника может быть свой уровень образования, свои потребности, свой взгляд на мир и, в совокупности, своя мотивация к работе. Стимулирование в каком-то смысле является катализатором успеха заведения, ведь замотивированный работник – это эффективный работник, образующий синергетический эффект с местом работы.

Целью статьи является формулирование современных эффективных методов стимулирования персонала и обоснование важности нематериальной мотивации.

Для того, чтобы сотрудник имел мотивацию, необходим стимул. М. И. Магура в своей книге «Секреты мотивации или мотивация без секретов» подчеркивает, что стимулирование персонала – это довольно болезненная тема для рестораторов, поскольку большинство владельцев не понимает для чего это нужно. Вместо стимулов часто наблюдается «каторжный» подход к работе с переработками, системой штрафов вместо систем премий и общим не профессиональным подходом к управлению качеством [3, с. 656].

Результат получается одинаковый: плохой менеджмент и условия труда ломают мотивацию к работе; немотивированный сотрудник думает о том, чтобы скорее уехать домой – о качественном обслуживании речь уже не идет; начинается характерная для ресторанов текучка кадров и, как следствие, страдает сам ресторан: его репутация, прибыль, количество гостей.

Бухалков М. И. определяет стимулирование персонала как применение по отношению к человеку стимулов для воздействия на его усилия, старания, целеустремленность в деле решения задач, стоящих перед организацией и включения соответствующих мотивов [2, с. 48-50].

В этом контексте, очень важно не ошибиться со стратегией мотивации персонала. Канадский психолог Виктор Врум считает, что именно выбор и реализация стратегии мотивации персонала организации ведет к повышению результативности и эффективности организации в целом, прибыльности

бизнеса и снижению затрат, повышению результативности, эффективности и качества работы подразделений и каждого сотрудника [6, с. 331].

Именно в особенностях мотивации и стимулирования к работе лежит системная проблема большинства заведений, но в последние годы, предприниматели, в том числе рестораторы, начали осознавать, что нужно работать не на ежеминутную прибыль, а на «долгосрочное сотрудничество» с гостем.

Постепенно, рестораны переходят на удовлетворение потребностей гостей, которые, при должном уровне качества, становятся лояльными, удовлетворяя, тем самым, уже потребности ресторана. Особенно, это актуально для ресторанов, которые ориентируются на обеспеченный сегмент гостей, особенностью которых является привязка к одному месту. Другими словами, удовлетворив потребности гостя и завоевав его доверие, Ваш ресторан\сеть станет для него фактически одним единственным местом, куда он будет приходить с семьей и друзьями. Умение завладеть гостем – это важное конкурентное преимущество, учитывая пропорции между количеством ресторанов (больше всего ресторанов на одного жителя [8]) и количеством обеспеченных людей.

Для достижения всего этого, рестораны развивают системы управления качеством. Стандарт ISO 9000 определяет систему менеджмента качества, как действия, с помощью которых организация устанавливает свои цели и определяет процессы и ресурсы, требуемые для достижения желаемых результатов [1].

Существует множество элементов менеджмента качества, которые необходимо развивать для общего повышения качества услуг в ресторане. Выделяют следующие элементы: разработка внутренних и внешних стандартов обслуживания; работа с социальными сетями; работа с обратной связью; работа с различными базами данных с целью их аналитики, стимулирование персонала; разработка технических стандартов по качеству блюд.

Основной мерой стимулирования является материальное. Считается, что успех бизнеса – это совокупность энтузиазма, мотивации и поощрения среди сотрудников заведения. Когда работники мотивированы для работы в команде, они чувствуют себя независимыми и становятся более продуктивными [5].

Одним из важных методов стимулирования является разделение прибыли. Это означает, что сотрудник понимает, что чем больше прибыль ресторана и чем больше он продает, тем выше его личный заработок, чаевые и премиальные достижения.

Премия образуется из достижений каждого сотрудника на конкурентной основе [4, с. 34-35]. Разумеется, подобная система должна быть индивидуальной. Продав больше всего вина (алкоголь наряду с барной продукцией является самой маржинальной позицией) – получи премию. Самый высокий средний чек – выписывается премия.

Система премирования должна быть прозрачной, сотрудник должен иметь возможность отслеживать свои достижения и сравнивать с достижениями коллег. Система премирования на конкурентной основе позволяет поддерживать обслуживающий персонал в тонусе на протяжении всего отчетного периода (день, неделя, месяц). В свою очередь, прозрачность премиальной системы обеспечивает ответственный подход со стороны сотрудников. Оптимизировать этот метод можно, создав приложение, где в режиме онлайн будут обновляться результаты сотрудников по конкретным условиям премирования.

Также, нужно оградить персонал от несправедливых решений, ведь если условный официант будет думать о том, как бы не получить штраф или выговор, то он не принесет пользы и не будет эффективен. Требовательный гость увидит это невооруженным взглядом. Вместе с этим, сотрудники так же могут отслеживать свои текущие показатели в специальных базах данных.

Еще одним методом стимулирования является создание и поддержание корпоративной культуры, «домашней» обстановки на месте работы. Это очень важно, когда сотрудник приходит на работу и чувствует себя как дома. В процессе работы, это гостеприимство передается гостю, а сам сотрудник работает с большей эффективностью, так как происходит синергия между сотрудником и заведением. На самом деле, этот процесс «одомашнивания» очень продолжительный и зависит от многих факторов, в том числе и социальных, начиная от владельца, который должен осознавать важность такого friendly-подхода, до менеджеров, которые подбирают персонал.

Корпоративную культуру формируют сами сотрудники на протяжении нескольких поколений и чем более похожий коллектив будет подобран, тем устойчивее будет обстановка в коллективе и весь этот снежный ком гостеприимства будет передан гостю, который, как известно, смотрит на всё со стороны и видит всё. Этот способ является нематериальным методом стимулирования сотрудника, применение такой категории методов является актуальным вопросом в управлении качеством, в центре которого стоит гость и удовлетворение его потребностей. Сейчас гость приходит в рестораны высокого уровня не просто поесть, но провести вечер с семьей. И задача персонала состоит не только в поддержке высокого уровня сервиса, но и в обеспечении домашней обстановки, из которой гостю не хочется выходить, а сделать это можно лишь при личном отношении сотрудника к месту работы, как ко второму дому.

Еще одним важным нематериальным методом стимулирования является вовлечение сотрудников в деятельность организации для развития чувства причастности и возможности самовыражения и самореализации. Основная масса персонала, которая работает непосредственно с гостем (официанты, бармены, менеджеры) – это студенты, молодые люди, которые имеют за плечами самый разный уровень образования и профессиональных компетенций. Зачастую, в одном месте работают люди, которые параллельно получают образование маркетологов, юристов, экономистов и так далее.

Если дать коллективу высказывать мнение, высказывать идеи по улучшению деятельности, то это может привести к прогрессу заведения, а сам сотрудник получит чувство причастности, которое очень важно при формировании корпоративной культуры и самовыражения. Сотрудник, который понимает, что его идея может быть выслушана и реализована, будет выкладываться с большей эффективностью и оптимизировать деятельность ресторана.

Официант, который параллельно учится на логиста может подсказать, как оптимизировать систему автоматизации для более удобной отдачи заказов на кухню. Сотрудник-аспирант сможет проанализировать систему управления качеством в рамках исследовательской работы, и в ходе наблюдений, может заметить моменты, которые следует оптимизировать. В совокупности, все эти полезные наблюдения и предложения могут способствовать определенным инновациям в жизни ресторана, разумеется, при одобрении вышестоящих лиц.

Текучесть кадров в ресторанах – это процесс не столько естественный, сколько вызванный определенными упущениями со стороны руководителей. И показатели такой текущести кадров иногда пугают, ведь в многих ресторанах за год может смениться до 60% персонала. Это плохой показатель и многим рестораторам стоит задуматься о методах стимулирования своих сотрудников, ведь их мотивация в ходе работы может измениться – человек, пришедший на подработку, может остаться в ресторане на долгие годы, если увидит, что руководству не все равно, и может рассчитывать на карьерный рост. Чем больше сотрудников захотят строить в ресторане карьеру, благодаря отлаженной системе стимулирования, тем успешнее будет ресторан в дальнейшей перспективе.

Заключение

Таким образом, в процессе практики я занимался подготовкой научной статьи на тему «Система стимулирования персонала ресторана».

По результатам исследования сделан вывод, что, стимулирование труда персонала к эффективной работе в ресторане – это сложная задача, не такая простая, как может показаться на первый взгляд. В одном месте сконцентрированы самые разные люди из самых разных слоев населения. У каждого сотрудника может быть свой уровень образования, свои потребности, свой взгляд на мир и, в совокупности, своя мотивация к работе. Стимулирование в каком-то смысле является катализатором успеха заведения, ведь замотивированный работник – это эффективный работник, образующий синергетический эффект с местом работы.

Список источников

1. ГОСТ Р ИСО 9000—2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь».

2. Бухалков М. И. Управление персоналом на предприятии // Управление компанией. 2018. № 7. С. 48-50.
3. Магура М. И., Курбатова М. Б. Секреты мотивации или мотивация без секретов. – М.: ИД «Управление персоналом», 2018. С. 656.
4. Степанова Е. Даешь культуру обслуживания! / Маркетинг PRO, № 1—2 (28— 29), 2017. С. 34-35.
5. Nordhall, O.; Knez, I. Motivation and Justice at Work: The Role of Emotion and Cognition Components of Personal and Collective Work Identity // Frontiers in Psychology. 2018, Том 8.
6. Vroom, V.H. Work and Motivation. - Revised Edition. Jossey-Bass Classics. 1995. 331с.
7. Watson, A.W.; Taheri, B.; Glasgow, S.; с соавторами. Branded restaurants employees' personal motivation, flow and commitment. The role of age, gender and length of service // International Journal of Contemporary Hospitality Management. 2018.
8. Интерфакс: Больше всего в ресторанах в российских городах-миллионниках в Санкт-Петербурге, меньше всего - в Москве. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax-russia.ru/kaleidoscope/bolshe-vsego-v-restoranov-v-rossiyskih-gorodahmillionnikah-v-sankt-peterburge-menshe-vsego-v-moskve> (дата обращения: 13.09.2021).

© Д. Б. Ужнин

УДК 658.336

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

ЦАПОВА ЛАДА РОМАНОВНА,

студентка

БЕРЕЗЕНЦЕВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

преподаватель

ФГАОУ ВО МГИМО МИД РФ

(Одинцовский филиал, колледж)

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы совершенствования методов управления в коммерческих банках, через эффективное управление персоналом. Адаптация к удаленной работе и возможность быть продуктивными в новых условиях. Описаны факторы, оказывающие влияние на управленческий потенциал организации. Предложены направления работы, для решения вопросов кадровой политики банка с целью обеспечения стабильности персонала в условиях пандемии.

Ключевые слова: менеджмент, сфера деятельности, система управления банком, инновация, способы развития управления, выгоды, коммерческий банк.

IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT METHODS OF A COMMERCIAL BANK

Tsapova Lada Romanovna,**Berezentseva Elena Anatolevna**

Annotation: The article deals with the problems of improving management methods in commercial banks through effective personnel management. Adaptation to remote work and the ability to be productive in new conditions. The factors influencing the managerial potential of the organization are described. The directions of work are proposed to address the issues of the bank's personnel policy in order to ensure the stability of personnel in the context of a pandemic.

Key words: management, field of activity, bank management system, innovation, management development methods, benefits, commercial bank.

Каждый новый день несет в себе новые возможности. Вот и 2020 год стал очередным испытанием для каждого из нас. Проблемы пришли, как говорится, откуда не ждали. COVID-19 стал причиной не только проблем в области здравоохранения, образования, экономики и политики. В последнее время банковская индустрия находится в состоянии неопределенности, в связи с влиянием глобальных финансовых кризисов, ужесточения требований мировых регулирующих инфраструктур, а также стремления каждого отдельного банка оптимизировать ведение бизнеса, сделать его более устойчивым, конкурентоспособным и гибким.

Последствия пандемии COVID-19 непредсказуемы, поэтому чтобы выдержать эти трудные испытания, многие предприятия начинают внедрять новые IT-технологии, разрабатывают приложения для смартфонов и т.д.

С изменениями столкнулись практически все сферы деятельности «человек-человек»: медицина, образование, обслуживание, продажи, закупки, торговля, логистика, питание, банки и другие.

Пандемия привела к крупнейшему за всю историю сбою в функционировании систем образования, который затронул огромное количество людей. В период с марта по июнь 2020 года произошло закрытие многих организаций на территории России и не только.

Данная ситуация показала, что российские банки за последние несколько лет благодаря мерам Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ) смогли укрепить финансовую устойчивость для прохождения испытаний такого масштаба.

Пандемия 2020-го года активизировала процесс цифровизации во всех отраслях. В частности, в банковской сфере и не только, был произведен перевод значительной части финансовых операций в онлайн формат. COVID-19 явился проверкой того, насколько эффективно функционирует цифровая инфраструктура в банковской сфере. Основной неопределенностью стала продолжительность пандемии и вероятность введения новых ограничительных мер со стороны государства. Этот процесс затягивается и по сей день сроки окончания пандемии так и не определены.

Коммерческий банк — важный «трансформационный» канал, объединяющий денежный и товарный рынок.

Рассматривая деятельность банка, нужно выделить следующую особенность: банк выступает как финансовый посредник, получающий денежные средства у кредиторов, в последующем предоставляющий их своим заемщикам. Деятельность коммерческих банков связана с кредитованием потребителей, любых уровней, покрывая разницу между государственными расходами и доходами.

Таким образом, основная деятельность коммерческих банков связана с привлечением денежных средств и последующим их размещением на денежном рынке [4, с 7].

Управление персоналом коммерческого банка основывается на принципах не только системного анализа, но и ситуационного подхода. Из этого следует, что деятельность персонала компании необходимо рассматривать с принятием конкретных управленческих решений, влияющих на всю систему организации в целом.

Целью системы менеджмента коммерческого банка является достижение конкурентоспособности выполняемой услуги как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Колоссальное влияние на функционирование организации оказывают факторы и условия внешней среды, в которых она находится.

Внешняя среда является важным источником осуществления деятельности любой организации функционирующей в современных условиях. Для поддержания конкурентоспособности фирмы, необходимо обладать определенными ресурсами.

К основным признакам внешней среды, оказывающим влияние на деятельность компаний относятся:

- 1) Разнообразие рынка – широкий диапазон продуктов и услуг, клиентуры, географических регионов, в которых распространяется товар.
- 2) Подвижность – скорость изменений, которые происходят в окружающей среде: непредсказуемая экономическая политика правительства государства, изменения в структуре потребительского спроса и предложения конкурентов.
- 3) Сложность – количество воздействующих на организацию факторов: разнообразных поставщиков и конкурентов, которые используют совершенно различные методы и технологии.
- 4) Неопределенность – данный фактор всегда связан с рисками.
- 5) Враждебность – показатель, чаще всего, связан с уровнем конкуренции на рынке.

К факторам внешней среды, оказывающей влияние на деятельность коммерческих банков можно отнести следующие: политические, экономические, социальные, технологические, демографические, экологические. Изменение одного из вышеперечисленных факторов, непосредственно влечет за собой изменения во всей отраслевой сфере. Тор-менеджмент коммерческого банка делает все возможное, для того чтобы следить за изменениями, которые во внешней среде.

Рассмотрев влияние внешней среды, можно сделать следующее заключение: факторы внешней среды оказывают решающее воздействие на жизнедеятельность компании. Из этого следует, что для того, чтобы оставаться конкурентоспособным, руководителю банка необходимо постоянно изучать и анализировать состояние как внешних так и внутренних факторов. Это необходимо для того чтобы в последствии принять правильное управленческое решение и стабилизировать экономическое положение компании. Для достижения этой цели необходимо использовать различные методы управления.

Метод управления - система мер воздействия на коллектив работников в интересах повышения их активности и заинтересованности в улучшении функционирования производства. [2].

При разработке методов управления персоналом коммерческого банка желательно придерживаться следующих правил (рис.1)



Рис. 1. Правила управления персоналом

Какие особенности адаптации персонала к новым условиям внешней среды на сегодняшний день становятся наиболее популярными? Рассмотрим.

Например, для консолидации сотрудников коммерческих банков, имеющих филиалы и удаленные офисы, можно создать корпоративную социальную сеть, которая отличается от обычных порталов. В такой сети сотрудники могут почитать свежие новости компании, а также возможность обсуждения этих новостей с коллегами - такой формат корпоративной социальной сети дает возможность сразу погрузиться в жизнь компании, создание различных online и offline конкурсов, которые поспособствуют укреплению командного духа, применение механизма наставничества. Также важно, чтобы в условиях работы вне офиса уделяли внимание сотрудникам, а ещё стараться увеличить количество контактов с коллегами.

Консолидация персонала компании, позволяет сделать процесс их общения и управления более оперативным и удобным. Такой механизм позволяет снизить издержки компании, связанные с командировками, увеличить скорость решение многих вопросов и укрепить корпоративный дух компании.

Факторы, позволяющие развить и укрепить управленческий потенциал персонала (рис.2).

Современное состояние факторов внешней макросреды вносит свои коррективы в процесс управления персоналом в организациях. Негативные внешние условия приводят к увеличению текуче-

сти кадров, так как многим кредитным организациям приходится принимать меры по оптимизации своих затрат на трудовые ресурсы.



Рис. 2. Факторы укрепления потенциала персонала

Крайне важно, на институциональном уровне провести оптимизацию затрат на содержание персонала, желательно без сокращения штата. Сохранение целостности коллектива, который формируется годами — главная задача любого антикризисного менеджера.

Анализ проблем кадровой политики коммерческих банков в условиях, связанных с пандемией, позволяет предложить ряд мероприятий, направленных на ее оптимизацию в целях обеспечения стабильности персонала:

- ✚ Активно привлекать на работу в банк молодых специалистов, поскольку уровень их оплаты труда ниже, чем среднерыночная зарплата по отрасли, что позволит снизить нагрузку на фонд оплаты труда.

- ✚ Осуществлять наставничество и координацию для поддержания корпоративного духа.

- ✚ Перейти к полностью оцифрованным и удаленным транзакциям с максимальной защитой средств клиентов. Это обеспечит сохранение численности коллектива и снизит объем загруженности каждого работника.

Также важно помнить, что новое использование IT-технологий, например приложений, а также переход на удаленный формат работы сотрудников и обслуживание клиентов может способствовать снижению загруженности работников.

Таким образом, указанные выше методы, по совершенствованию системы управления персоналом в период пандемии могут помочь оптимизировать затраты на трудовые ресурсы, сохранить численный состав кадров, обеспечить стабильность деятельности банка.

Список источников

1. Пузырева, Е. В. Особенности кадровой политики банка в условиях пандемии / Е. В. Пузырева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 44 (334). — С. 119-121. — URL: <https://moluch.ru/archive/334/74602/> (дата обращения: 25.10.2021).
2. Словари и энциклопедии - <https://academic.ru/>
3. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://issek.hse.ru/news/299608238.html> (26.11.2021).
4. Шершнева Е.Г. Банковский менеджмент: учебное пособие/ Е.Г. Шершнева, Е.С. Кондюкова.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017.— 112 с.

УДК 005.95/96

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РАБОТОДАТЕЛЯ И РАБОТНИКОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

НИКОЛАЕВ НИКОЛАЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

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

Аннотация: Статья посвящена обоснованию и раскрытию содержания модели совершенствования организационно-экономических отношений между работодателем и работником по поводу повышения эффективности деятельности предприятия. В статье обосновывается определение предпринимательского типа отношений, а также раскрываются этапы совершенствования отношений для формирования устойчивой систематической деятельности, направленной на повышение эффективности деятельности организации. В статье выделяются шесть основных этапов совершенствования отношений между работодателем и работниками, определяются и раскрываются задачи руководителей на каждом этапе управления.

Ключевые слова: совершенствование отношений между работодателем и работниками, персонифицированный подход к управлению организационно-экономическими отношениями персонала, повышение эффективности деятельности организации на основе совершенствования отношений работодателя и работников.

Цель исследования – раскрытие содержание модели совершенствования организационно-экономических отношений персонала для повышения эффективности деятельности предприятия.

Основное содержание

В соответствии с классическими представлениями экономической теории под организационно-экономическими отношениями понимается отношения между людьми по поводу организации в едином технологическом процессе производства, распределения обязанностей между ними, обмена деятельностью и т.д. [1]. Или если сформулировать иначе, по отношению к деятельности людей в рамках организации, *организационно-экономические отношения* – это отношения между людьми по поводу организации производства, обмена, распределения и потребления материальных и нематериальных благ, складывающиеся в рамках деятельности организации.

В.А. Пикалов выделяет четыре типа отношений между собственниками капитала (работодателями) и собственниками труда (наемными работниками): предпринимательский, бюджетный, неформальный, теневой. Предпринимательский тип отношений характеризуется как наиболее соответствующий выгодам собственников труда и капитала. Предпринимательский тип отношений автор характеризует следующим образом:

- Высокий уровень контроля (субъектом управления за объектом);
- Высокое доверие;
- Жесткий учет (деятельности и результатов);
- Целевое планирование;
- Взаимная ответственность за результат;
- Распределение полномочий по договоренности;
- Высокое соответствие целевой функции объекта и показателей ответственности субъекта;
- Предоставление возможности карьерного роста руководителям;
- Поощрение инициативы [2, с. 17].

На наш взгляд целью совершенствования организационно-экономических отношений между работодателем и работником является переход к предпринимательскому типу и высокому уровню целенаправленности и согласованности для достижения максимальных результатов и удовлетворенности от сотрудничества.

1. Первым этапом развития организационно-экономических отношений является определение цели повышения эффективности деятельности. Понимание и принятие общих целей каждым участником взаимодействия позволяет объединить их усилия и обеспечить необходимый синергетический эффект взаимодействия (эффект, обеспечиваемый взаимодополняющей ролью сотрудников).

Под целью нами понимается желаемое состояние объекта управления. В качестве цели по направленности изменений в эффективности деятельности персонала могут быть выбраны три основных вида целей:

1. Цель повышения эффективности деятельности за счет повышения потребительской ценности результатов труда, товаров и услуг, производимых работниками для внешнего или внутреннего потребителя.

2. Цель повышения эффективности деятельности за счет сокращения затрат живого и/или овеществленного труда для создания потребительской ценности результатов труда, товаров и услуг, производимых работниками для внешнего или внутреннего потребителя.

3. Цель повышения эффективности деятельности за счет как повышения потребительской ценности так и сокращения затрат живого и/или овеществленного труда.

Цель повышения эффективности деятельности персонала определяется на основе в согласовании со стратегией развития предприятия.

Стратегия развития предприятия определяет конкурентную стратегию – т.е. стратегию борьбы за потребителей в процессе конкуренции. Конкурентная стратегия определяет цели, задачи, трудовые процессы по ее реализации.

Например, если горнодобывающее предприятие выбрало стратегию «лидерства в издержках» путем повышения производительности труда, горнодобывающего оборудования и снижения себестоимости добываемого полезного ископаемого, то задачами менеджмента будут поиск и использование резервов повышения производительности труда при одновременном поиске возможностей снижения издержек.

Определение резервов и целей повышения эффективности деятельности работников на малых предприятиях является функцией первого руководителя или руководителей подразделений, на крупных предприятиях данную функцию целесообразно делегировать руководителям подразделений.

2. Вторым этапом является оценка существующего и определение целевого состояния организационно-экономических отношений по поводу повышения эффективности деятельности персонала и предприятия.

Определение целевого состояния организационно-экономических отношений определяется на основе принципа необходимости и достаточности развития их элементов для достижения определенных целей.

Например, для снижения трудозатрат монтажника при производстве работ действия руководителя и работника должны обладать достаточной целенаправленностью. Результаты деятельности должны достаточно полноценно удовлетворять их основные социально-экономические интересы для формирования мотивации к повышению эффективности. Задачи, алгоритмы действий руководителя и работника

должны быть достаточно согласованы. Руководитель и работник должны обладать достаточными полномочиями и ответственностью для реализации согласованных мероприятий по повышению эффективности деятельности, а также обладать достаточным трудовым потенциалом для их успешной реализации.

Этими свойствами и будет определяться требуемый уровень развития организационно-экономических отношений работников, который должен являться целью их совершенствования.

3. Третьим этапом развития организационно-экономических отношений между работодателем (руководителем) и работником является определение и согласование интересов работников в отношении цели повышения эффективности деятельности.

Вступая во взаимодействие по повышению эффективности деятельности персонала, работодатель (руководитель) и работник осознанно или интуитивно пытаются определить насколько полноценно они смогут удовлетворить свои актуальные социально-экономические интересы в результате совместного сотрудничества.

Работодатель пытается определить и оценить социально-экономические интересы, профессиональные, социально-этические и личностные качества работника и то насколько они позволяют эффективно выполнять трудовые функции.

Поскольку работодатель и работник являются людьми, обладающими огромным множеством изменяющихся интересов, профессиональных и личностных качеств, основная проблема в процессе формирования персонала: поиска, отбора, найма, введения в должность сотрудников заключается в достоверном определении, оценке, согласовании их интересов, целей, характеристик трудовых функций, ответственности, полномочий, результатов сотрудничества, вознаграждения и удовлетворенности интересов.

Работодатель при недостоверном определении интересов, профессиональных, личностных качеств работника рискует нанять работника, который не сможет справляться со своими трудовыми функциями, не достигнет ожидаемых результатов сотрудничества, эффективности деятельности. А иногда может принести непосредственный вред организации: испортить репутацию организации своим неэтичным поведением по отношению к клиентам, другим работникам организации, начать злоупотреблять ресурсами организации и т.д.

Работник, недостоверно определивший интересы работодателя, его честность и порядочность, имеющий ложные представления о характеристиках трудовых функций, ожидаемых результатах сотрудничества, системе стимулов и условий труда может быть разочарован сотрудничеством и покинуть организацию, не достигнув ожидаемых результатов сотрудничества.

С нашей точки зрения, для минимизации рисков наступления указанных выше и других негативных явлений в процессе совместного сотрудничества наиболее рациональным способом является персонифицированное управление персоналом посредством индивидуального определения и согласования интересов, целей, задач, зоны ответственности и полномочий, ожидаемых результатов сотрудничества, вознаграждения, удовлетворенности интересов работника и работодателя.

Определение представленных выше характеристик, согласование интересов, целей задач, зоны ответственности и полномочий, ожидаемых результатов сотрудничества, вознаграждения, удовлетворенности интересов работника и работодателя предлагается проводить с использованием схемы представленной на рисунке 1.

Наибольшая результативность, удовлетворенность сотрудничеством работодателя и работника будет достигаться, когда характеристики взаимоотношений находятся в правом верхнем квадранте: работодатель и работник имеют достоверное, согласованное понимание, интерес к достижению целей, задач сотрудничества, представляют ожидаемые результаты, профессиональные, социально-этические и личностные качества работника соответствуют требованиям работодателя. Аналогичные качества работодателя соответствуют требованиям работника, оба понимают свою зону ответственности и полномочий, а достижение результатов сотрудничества, полученное вознаграждение полноценно удовлетворяет интересы и работника и работодателя.

В качестве наиболее эффективного метода согласования целей, интересов в отношении цели, задач, алгоритмов действий и взаимодействия, полномочий, ответственности ресурсов, сроков, ожидаемых результатов, вознаграждения, удовлетворенности вознаграждением целесообразно использовать персонифицированный подход к работникам в форме индивидуального собеседования, опроса, устных и письменных договоренностей.

Работодатель

+	+ -	+ +	
-	- -	- +	
	-	+	Работник

Составляющие:

Ц, З, Р – достоверное, согласованное понимание целей, задач, ожидаемых результатов сотрудничества;

И – интерес в отношении целей, ожидаемых результатов сотрудничества;

К – соответствие профессионально важных, личностных, социально-этических качеств требованиям работника и работодателя;

О, П – понимание и соответствие ответственности и полномочий для достижения целей;

У – удовлетворенность интересов работодателя и работника.

Рис. 1. Схема к определению и согласованию составляющих продуктивного сотрудничества работодателя и работника

В теоретическом и практическом аспекте весьма важным представляется возможность оценить уровень согласованности работников по поводу целей, интересов в отношении целей, мотивации к ее достижения, взаимодействия, ответственности и полномочий, удовлетворенности вознаграждением. В связи с этим возникает важный теоретический и практический вопрос: по каким критериям и показателям возможно оценить уровень согласованности работников?

На основе анализа подходов различных авторов к оценке согласованности мы пришли к выводу, что для оценки согласованности интересов, целей, задач, руководителя и сотрудников автором наиболее целесообразно использовать подход с использованием коэффициента конкордации мнений взаимодействующих субъектов предложенный в диссертационной работе М.Н. Полещук [3]:

$$W_M = 1 - \sum |x_i - y_i|/12 \quad (1)$$

где W_M – коэффициент конкордации мнений взаимодействующих работников;

x_i – значение i -й характеристики уровня организационно-экономических отношений работников (представление о целях, интересах в отношении цели, уровне мотивации, мнении о задачах, алгоритмах, и других качествах отношений) по самооценке работника по шкале (табл. 15);

y_i – оценка руководителем i -й характеристики уровня организационно-экономических отношений работников (представление о целях, интересах в отношении цели, уровне мотивации, мнении о задачах, алгоритмах, и других качествах отношений) по мнению руководителя (работодателя).

На основе проведенных теоретических исследований нами доказано, что согласованное взаимодействие персонала, использующего свой трудовой капитал, является определяющим фактором для достижения стратегических целей предприятия и развития трудового капитала его персонала [4, с. 68].

4. Четвертым этапом развития организационно-экономических отношений работников является персонифицированное формирование у работодателя и работника необходимого уровня мотивации к повышению эффективности деятельности предприятия.

Очевидно, что без достаточного уровня мотивации к повышению эффективности двух взаимодействующих работников невозможно систематическое, устойчивое повышение эффективности деятельности персонала.

Персонализированное повышение мотивации работодателя и работника к повышению эффективности деятельности персонала заключается в целенаправленном определении устойчивых, сильных интересов их актуализация и перевод в определяющие мотивы действий работников, которые служат устойчивой основой практической деятельности персонала.

Работодателю (руководителю) необходимо определить устойчивые, сильные интересы работников, актуализировать их с помощью соответствующей системы стимулов и условий труда. Не все интересы становятся мотивами деятельности работников, а только те из них, которые преобразуются в устойчивые определяющие мотивы деятельности работников. Поэтому формирование устойчивых сильных мотивов работников является основой для устойчивой сильной их мотивации к повышению эффективности деятельности персонала и предприятия.

5. Разработка и согласование плана развития профессиональных и личностных качеств работников является пятым этапом развития организационно-экономических отношений работников по поводу повышения эффективности деятельности персонала.

Любое повышение эффективности трудовых процессов за счет совершенствование техники, технологии, управления, организации труда, развития персонала требует соответствующего развития профессиональных и/или личностных качеств работников.

План развития профессиональных и личностных качеств работников взаимосвязан и определяется планом повышения эффективности деятельности персонала. Например, если в качестве приоритетной цели выбрано сокращение себестоимости товаров и услуг, то план развития профессиональных и личностных качеств работников должен включать повышение квалификации для снижения затрат живого и/или овеществленного труда, освоение новых компетенций для применения более передовых методов организации труда.

Разработка и согласование плана развития профессиональных и личностных качеств целесообразно осуществлять с использованием персонализированного подхода к работникам на основе их профессиональных интересов. В качестве формы согласования плана развития профессиональных и личностных качеств работников целесообразно использовать индивидуальные собеседования, опросы, персональное анкетирование и другие.

6. Шестым этапом развития организационно-экономических отношений работников является согласование ответственности и полномочий, ожидаемого вознаграждения и удовлетворенности работников.

Главным условием и критерием эффективности взаимодействия работодателя (руководителя) и работника, работников является баланс между определяющими социально-экономическими интересами, мотивами работников и ответственностью за достижение результатов для их удовлетворения.

Повышение полноценности удовлетворения определяющих интересов и мотивом предполагает взятие работником на себя дополнительных обязательств и ответственности за достижение определенных, согласованных с работодателем результатов.

Целевым состоянием этого элемента организационно-экономических отношений работников является полноценное удовлетворение определяющих социально-экономических интересов работников за счет реализации плана повышения эффективности деятельности предприятия.

Выводы и результаты

Переход к обоснованной модели совершенствования организационно-экономических отношений между работодателем и работниками является основой формирования и развития системы непрерывного совершенствования деятельности организации, а значит обеспечения ее конкурентоспособности и устойчивого развития в динамично меняющейся внешней среде.

Список источников

1. Акулов В.Б., Акулова О.В. Экономическая теория / В. Б. Акулов, О. В. Акулова; М-во образования Рос. Федерации. Петрозавод. гос. ун-т. - Петрозаводск : Изд-во Петрозавод. гос. ун-та, 2001. - 180 с.

2. Пикалов В.А. Методологические принципы формирования эффективных организационных систем высокопроизводительных угледобывающих предприятий: автореферат дис. ... докт. экон. наук: 05.02.22 /В.А. Пикалов. – М., 2003. – 44 с.

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

4. Николаев Н.А., Полещук М.Н. Развитие трудового капитала персонала предприятия [Текст] : [монография] / [Н. А. Николаев, М. Н. Полещук]; М-во общего и проф. образования Свердлов. обл. Образовательно-научный инст-т мен-та. – Екатеринбург : Альфа Принт, 2019. – 91 с.

МАРКЕТИНГ

УДК 33.2964

СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА В ЦИФРОВОМ МАРКЕТИНГЕ

АСМАНДИЯРОВА ЭЛИНА РУСТЕМОВНА

студент

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Аннотация: в данной статье дано обоснование того, почему данных счетчиков веб-аналитики (Яндекс Метрика и Google Analytics) недостаточно для корректного анализа данных в цифровом маркетинге. Также рассматриваются основные метрики эффективности цифрового маркетинга.

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

END-TO-END ANALYTICS IN DIGITAL MARKETING

Asmandiyarova Elina Rustemovna

Annotation: this article provides a rationale for why the data of web analytics counters (Yandex Metrika and Google Analytics) is not enough for correct data analysis in digital marketing. It also discusses the main metrics for digital marketing effectiveness.

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

Самыми популярными системами веб-аналитики в России являются Яндекс.Метрика и Google Analytics – это интернет-сервисы компаний Яндекс и Google, предназначенные для оценки посещаемости и анализа поведения пользователей веб-сайтов и мобильных приложений.

Обе системы проходят три этапа

1. Сбор данных. После установки на сайте счетчика Google Analytics и/или Яндекс.Метрики, он собирает информацию:

- какие страницы посетил пользователь;
- через какой браузер зашел;
- каким устройством воспользовался;
- из какой страны, города;
- откуда пришел — поисковая система, реклама, иной сайт, социальные сети и т.д.)

2. Фильтрация данных по определенным параметрам.

3. Формирование отчетов в кабинетах Google Analytics и Яндекс.

Счетчики Google Analytics и Яндекс.Метрики отслеживают такие показатели:

- количество посещений всего и по источникам;
- число переходов на сайт из определенного источника или канала;
- количество конверсий по целям;
- любые взаимодействия пользователя с сайтом;
- конверсионность сайта и канала.

Данные показатели необходимы, чтобы бизнес мог решать такие задачи:

- фиксация поведения посетителей;
- доработка сайта;

- оценка эффективности разных каналов трафика и рекламных кампаний;
- перераспределение бюджетов;
- понимание теплоты аудитории;
- отслеживание технических проблем сайта;
- анализ поисковых запросов;
- учет продаж [1].

С помощью приведенных систем веб-аналитики специалист может получить следующие показатели в разрезе каждого канала и источника:

- Session – количество визитов ресурса
- PPS (Pages Per Session) – среднее количество просмотренных документов за визит
- Bounce Rate – процент визитов закончившихся отказом
- Conversions – количество совершенных конверсий
- CR (Conversions Rate) – процент конверсии

Системы веб-аналитики являются необходимыми инструментами при работе с цифровым маркетингом, однако недостаточным [2]. Для корректного анализа необходима сквозная аналитика.

Сквозная аналитика в маркетинге — метод анализа эффективности маркетинговых инвестиций (ROI) на основе данных, прослеживающий полный путь клиента, начиная от просмотра рекламного объявления, посещения сайта и заканчивая продажей и повторными продажами (LTV) [3].

Так для корректного анализа данных необходимо получать данные о сумме инвестиций в каждый рекламный канал и источник, а также получать информацию не только о количестве совершенных конверсий, но и данные о доходе, полученном из каждого канала и источника.

Для этого необходимо также собирать данные из рекламных кабинетов (например, Google AdWords, Яндекс Директ, Facebook Ads и т.д.) и CRM [4].

Благодаря объединению данных из различных систем специалист сможет сделать корректные выводы о результативности каждого источника трафика при помощи таких показателей, как:

- CPC (Cost Per Click) – стоимость одного привлеченного пользователя.

Рассчитывается как:

$$\frac{\text{расход}}{\text{количество визитов}}$$

- CPL (Cost Per Lead) – стоимость одной лида (конверсии).

Рассчитывается как:

$$\frac{\text{расход}}{\text{количество конверсий}}$$

- CAC (Customer Acquisition Cost) – стоимость привлеченного клиента.

Рассчитывается как:

$$\frac{\text{расход}}{\text{количество новых клиентов}}$$

- ROI (Return On Investment) – рентабельность инвестиций.

Рассчитывается как:

$$\frac{\text{доход} - \text{расход}}{\text{расход}} \cdot 100\%$$

- LTV (LifeTime Value) – пожизненная ценности клиента.

Рассчитывается как:

$$\text{среднее время активности пользователя} \cdot \frac{\text{доход за период}}{\text{среднее количество пользователей за период}}$$

С помощью анализа приведенных выше показателей можно сделать более корректные выводы о результативности того или иного канала и источника трафика и эффективно повышать рентабельность инвестиций в маркетинг.

Список источников

1. Кошик, А. Веб-аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики / А. Кошик. М. : Диалектика ; Вильямс, 2014. 832 с. Текст: непосредственный.

2. Алмакин, С. Сквозная аналитика для чайников: подводные камни и тонкости настройки / сост. С. Алмакин. Текст: электронный. URL: [https://texterra.ru/blog/84 О. С. Маслова skvoznaya-analitika-dlya-chaynikov-podvodnye-kamni-i-tonkosti-nastroyki.html](https://texterra.ru/blog/840.С.Маслова-skvoznaya-analitika-dlya-chaynikov-podvodnye-kamni-i-tonkosti-nastroyki.html) (дата обращения: 06.11.2021).

3. Лаптев, А. Как работает сквозная аналитика / А. Лаптев. Текст: электронный. URL: <https://vc.ru/marketing/146980-kak-rabotaet-skvoznaya-analitika-obyasnenie-dlyanovichkov> (дата обращения: 06.11.2021).

4. Муштук, С. Внедрение сквозной бизнес-аналитики / С. Муштук. Текст: электронный. URL: <https://habr.com/ru/post/541990> (дата обращения: 15.10.2021).

УДК 139.13

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ТУРИЗМА УЗБЕКИСТАНА

ПАК АНАСТАСИЯ ДМИТРИЕВНА,

Учащаяся 11(В)

Школа № 35 г. Самарканда

БЕРЕЗЕНЦЕВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА

Преподаватель

ФГАОУ ВО МГИМО МИД РФ

(Одинцовский филиал, колледж)

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические и методологические аспекты развития туризма в Узбекистане. Описаны общие характеристики достопримечательностей и исторических мест страны, раскрыта роль маркетинга и маркетинговых услуг и в сфере туризма.

Ключевые слова: туризм, турагентство, ЮНЕСКО, Самарканд, Регистан, гид, маркетинг, маркетинговые услуги.

ROLE OF MARKETING IN THE DEVELOPMENT OF TOURISM IN UZBEKISTAN

Berezentseva Elena Anatolevna,**Again Anastasia Dmitrievna**

Annotation: The article examines the theoretical and methodological aspects of tourism development in Uzbekistan. The general characteristics of sights and historical places of the country are described, the role of marketing and marketing services in the field of tourism is revealed.

Key words: tourism, travel agency, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, Samarkand, Registan, guide, marketing, marketing services.

С провозглашением независимости в Республике Узбекистан начался новый этап развития в сфере туристской отрасли. Был принят Закон о туризме, целый ряд Указов Президента об эффективной системе управления отрасли. Сегодня в Узбекистане разработаны сотни туристических маршрутов по всем регионам страны, восстановлены тысячи памятников культуры, архитектуры и уникальных природных мест, которых в республике насчитывается свыше четырех тысяч.

С каждым годом туризм в Узбекистане развивается и набирает все большие обороты. С 2016 года количество туристов выросло с 2 млн почти до 7 млн. человек. Большая часть из них приезжает из стран СНГ и Центральной Азии. Статистика возрастных групп туристов колеблется от 20 до 55 лет.

Узбекистан является одним из Всемирных Наследий ЮНЕСКО [4].

Его история уходит в самую глубину веков и тысячелетий. Земли этого города помнят, то как на них ступала нога Александра Македонского, орды Чингисхана и воины Тамерлана.

Наиболее популярными достопримечательностями в Самарканде, с точки зрения туризма, является - Регистан, Мемориальный Комплекс Шахи-Зинда, Гур Эмир. Регистан называют сердцем Самарканды.

Регистан - огромная площадь, где в древности собирался народ, чтобы услышать королевские приказы, перед прочтением которого трубили громко в трубы. Бытует легенда, что с начала XV века до

XX на площади проходили публичные казни, и чтобы кровь не была сильно заметна, там был рассыпан песок, именно поэтому площадь и назвали Регистан («Рег» - песок и «стан» - место). На сегодняшний день Регистан является площадью на которой стоит ансамбль из трех величественных средневековых сооружений. Центром этого ансамбля является Медресе Тилля-Кари, которое считается одним из величайших сооружений Исламского мира, слева от него - Медресе Улугбека, а справа - медресе Шердора. Еще, Регистан является самым востребованным среди туристов и основная прибыль исходит от него. Для всех туристов, вход в каждую достопримечательность платный.

Путешествие туристов по Узбекистану начинается с трапа самолёта.

Его встречает заранее подготовленный автобус от гостиницы. Далее туристов везут в гостиницу, заселяют по номерам, заранее забронированным задолго до их приезда, т.к в туристический сезон невозможно найти места в гостиницах, тем более в тех, которые расположены вблизи достопримечательностей. Далее гостиница предоставляет квалифицированного гида, который сначала проводит общую экскурсию на автобусе по городу, а после переходит к каждому памятнику по отдельности. И естественно, экскурсию по памятникам начинают с сердца Самарканда - Регистан. Слева от Регистана находится Медресе Улугбека, для удобства туриста, было создано небольшое кафе, где можно отдохнуть и насладиться видами площади. На каждой достопримечательности имеются антикварные лавки, где продаются сувениры ручной работы. Это мастерство-бизнес передаётся из поколения в поколение уже сотни лет.

Почти с самого основания Регистана существовали эти лавки. Мимо таких изысканных и утонченных работ не может пройти ни один турист. Естественно, для каждой группы туристов выбирается опытный гид, за время работы по своей специальности, он обрастает связями, дружбой, знакомствами с лавками на каждом из памятников. И проводя экскурсию на одном из памятников, соответственно ведёт туристов к своим знакомым в лавку, т.к по условной договоренности они делают «скидку» для гостей. За каждой гостиницей закреплён определённый ресторан, со своими условиями и требованиями. Все это заранее обговаривается по времени и количеству людей. Ресторан предоставляет блюда национальной кухни, которые имеют глубокую историю, тесно связанную с узбекской культурой, языком и традициями. А так же в Узбекистане есть свои особенности приготовления блюд, и конечно же свои совершенно оригинальные кушанья.

Попробовав один раз узбекские блюда, многие влюбляются в них навсегда. Так пролетает незабываемое путешествие туристов по земле Узбекистана.

А еще, в Узбекистане существует священное место, которому поклоняются все религии. Это место - Хазрати Довуд, в переводе на русский язык «Святой Давид» - это пещера, которая находится на высоте около 1250 метров. Пещера окутана множеством легенд, которые из поколения в поколения пересказываются местными жителями, приезжающие посмотреть пещеру пытаются исцелиться от болезней или попросить исполнения желаний. Ходит легенда, что если загадать желание в пещере Хазрат Довуд, то он обязательно исполнится. На самой вершине горы можно помолиться в старинной мечети, после чего, нужно спуститься на 200 ступень вниз и войти в саму пещеру.

Существует множество слухов об образовании этой пещеры. По арабской легенде библейский царь и пророк Давид был отправлен в Азию, чтобы проповедовать единобожие. Хазрат Довуд своими проповедями разгневал живущих здесь зорооастрийцев¹, которые вскоре стали преследовать его. Довуд укрылся в горах и был загнан в тупик, после чего взмолившись к Богу он смог раздвинуть руками камни и укрыться в горе. По другой очень распространенной легенде, Довуд искал тайное место для отдыха перед битвой с Голиафом. Он был перенесён джиннами в горную местность неподалёку от Самарканда, но ифриты нашли его и принесли на своих спинах великана Голиафа. Довуд не был готов к битве с Голиафом, тогда он обратился к Богу с просьбой спрятать его. Он бежал, пока на пути его не встали неприступные скалы. Веруя, что Господь спасёт его, Довуд начал рыть углубление в каменной глыбе, вдруг ставшей в его руках мягче воска. Он прошёл вглубь скалы, оставив ни с чем разъяренного Голиафа.

¹ Зороастризм — одна из древнейших религий, берущая начало в откровении пророка Спитамы Заратустры, полученном им от бога Ахура Мазды

Любой человек посетивший эту пещеру, может не только увидеть, но и прикоснуться руками к следам ног и рук, которые оставил Довуд. Прикоснувшись к ним, вы можете загадать желания или попросить крепкого здоровья. На выходе из пещеры, нам дают возможность взять не большие осколки от этой пещеры, которые будут служить для вас как оберег.

Одним из элементов продвижения в маркетинга туризма, можно отнести вершину Хазрат Довуд, подъемом в 1303 ступени до мечети на вершине, а потом прослушав молитву можно спуститься вниз на 200-ти ступеней и попасть в пещеру, где можно загадать желание и попросить прощение. Так же на определённых площадках находятся сувенирные лавки, которые в данный момент не окупаются и не имеют прибыли, т.к. нет посещения туристов. Возможно, в ближайшем будущем, появится канатная дорога, для облегчённого подъема на вершину горы. За счёт этого появится не только поток иностранных туристов, а также местных жителей, тех, кто раньше был не в состоянии подняться на вершину. После экскурсии туристов на вершине горы, им не обязательно возвращаться в номера гостиниц, например можно насладиться свежим воздухом и познакомиться с национальным колоритом местных жителей.

У подножия горы можно разбить небольшой кишлак (маленький городок) в национальном стиле, с обычаями страны. Посетив гору, туристов расселяют по саманным домам (мазынки) в национальном стиле, среди местного населения. Это даёт туристам возможность, прочувствовать жизнь и обиход местных жителей. Местные жители делятся с ними рассказами об истории памятников и святых мест, а также делятся с ними историями своих предков жившими из покоя веков на этих землях. После проведённой экскурсии по кишлаку и прослушанной историей о предках, туристов будут угощать национальными блюдами. При чем в каждой семье есть своё фирменной, национальное блюда которое передаётся по наследству, таких блюд туристы не попробуют ни в одном ресторане города. Ещё можно организовать концерт на старинных инструментах, дополнительно рассказывая историю о каждом из них и напевая древне народные песни. Благодаря вышеописанным предложениям, поднимутся продажи в антикварных лавках, за счёт оплаты за жильё, у людей появится дополнительный достаток семьям, а также за счёт налогов от продаж в антикварных лавках и экскурсий, начнётся поступление денег в казну государства. А также, появятся дополнительные деньги на улучшение памятника старины и эксплуатации канатной дороги. Для поддержания конкурентоспособности туризма, необходимо постоянно обновлять предложения туристических пакетов, дополняя их новыми экскурсиями по святым местам Узбекистана.

Благодаря синергетическому эффекту турагентств, авиакомпаний, гостиниц, ресторанов и дополнительно предлагаемых услуг для туристов образовывается взаимосвязанная маркетинговая цепочка. Но главное не стоит забывать, что каждое из звеньев этой цепочки, пополняет бюджет государства. А государство за эти деньги вкладывает в реставрацию памятников старины.

Все мы знаем, что в 2020 году из-за пандемии начался мировой кризис. Одной из пострадавших сфер в Узбекистане стал туризм, т.к именно он является основной инфраструктурой Республики. Убытки во время пандемии понесли аэропорты, авиакомпании, гостиницы, турагентства, рестораны. В связи с этим, большой убыток понесло Государство, было сокращено большое количество рабочих мест во всех перечисленных нами индустрий и не только в них, полностью без работы остались гиды. Во время пандемии была оказана финансовая и материальная помощь Узбекистану от разных стран мира, в том числе и из России.

Восстановление индустрии туризма зависит от международного сотрудничества, объединив усилия можно будет решить проблемы с распространением COVID-19 и восстановить экономические последствия.

В связи с пандемией введено несколько этапов безопасного туристического потока, берётся тест при вылете из страны, при прилёте в страну, а так же проводится вакцинация обслуживающего персонала, имеющие непосредственное отношение к туристам.

Правительство Узбекистана оказывает поддержку из бюджета государства туризма. Главная задача Узбекистана не только сделать поездку безопасней, но и превзойти в сфере туризма другие страны. Правительством Узбекистана были предусмотрены гарантии и компенсации иностранному туристу

в размере 3 тысяч долларов США если он заразится COVID-19 в Узбекистане во время путешествия, организованное отечественным туроператором, ни одна страна мира не предлагает туристам такие условия.

На сегодняшний день, Узбекистан имеет большой потенциал в ближайшее время стать одним из мировых туристических центров.

Список источников

1. Джанджугазова, Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. А. Джанджугазова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 208 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10551-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475809>
2. Христов, Т. Т. Религиозный туризм : учебник для вузов / Т. Т. Христов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 338 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13125-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476764>
<https://urait.ru/viewer/religioznyy-turizm-476764#page/144>
3. Дехтярь, Г. М. Стандартизация, сертификация и классификация в туризме: практическое пособие / Г. М. Дехтярь. — 4-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 412 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-13510-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476329>
4. <https://ru.unesco.org/>

© Пак А.Д., Березенцева Е.А., 2021

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 2964

ОПЫТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

БОГОМОЛОВА ЮЛИАНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

Южно-Российский институт управления – филиал РАНХиГС

*Научный руководитель: Ротко Светлана Владимировна**к. ю. н., доцент**Южно-Российский институт управления – филиал РАНХиГС*

Аннотация: В статье рассматривается процесс денежно-кредитного обращения в развитых странах, анализируются особенности кредитных учреждений за рубежом, изучаются основные виды иностранных банковских операций, выявляются основные тенденции деятельности кредитных учреждений за рубежом.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, кредитование, методы денежно-кредитного регулирования, кредитные учреждения, банковские операции развитых стран.

EXPERIENCE OF MONETARY CIRCULATION IN DEVELOPED COUNTRIES

Bogomolova Juliana Alexandrovna*Scientific adviser: Rotko Svetlana Vladimirovna*

Abstract: The article examines the process of monetary circulation in developed countries, analyzes the features of credit institutions abroad, studies the main types of foreign banking operations, identifies the main trends in the activities of credit institutions abroad.

Key words: monetary regulation, lending, methods of monetary regulation, credit institutions, banking operations of developed countries.

Денежно-кредитная политика является важнейшим инструментом, с помощью которого государство воздействует на экономическую систему. Формирование эффективного механизма денежно-кредитного регулирования позволяет достичь устойчивого развития народного хозяйства. В связи с чем указанная проблема является достаточно актуальной в современных временных рамках.

Итак, весомое значение денежно-кредитной политики обусловлено возможностью последней воздействовать на макроэкономические показатели, основными из которых являются ВВП, уровень инфляции, уровень безработицы, уровень благосостояния граждан и т.д. Кроме того, от кредитной системы зависит состояние предпринимательской деятельности в любой стране.

Денежно-кредитная система формируется с учетом исторических факторов, типа экономики, особенностей государственного регулирования сферы кредитования.

Кредитно-финансовая система страны выполняет две основные функции: она создает различные финансовые активы и обязательства и предоставляет конкретные финансовые услуги.

Если же рассматривать данную политику с точки зрения институциональных единиц, то в каждом государстве кредитную деятельность осуществляют учреждения, в компетенцию которых входит кредитование, осуществление банковских операций и т.д. В связи с чем необходимо рассмотреть особен-

ности кредитной деятельности развитых стран, а также изучить механизмы их денежных операций.

В странах с развитой кредитной системой отличительной чертой банковской деятельности является осуществление огромного числа банковских операций с достаточно широкой клиентурой. Например, страной с обширной номенклатурой банковских операций является Япония. Именно в ней насчитывается около 300 видов банковских операций для работы с клиентами. Для сравнения, в Великобритании крупнейшие коммерческие банки используют около 100 различных видов операций, а в США – 150.

Наибольшее количество коммерческих банков насчитывается в США. Здесь действует около 15000 коммерческих банков. Особо распространенными являются бесфилиальные банки, то есть банки, не имеющие своих отделений. Если же рассматривать, например, Канаду, то здесь действует около 20 коммерческих банков, имеющих свои филиалы по всей стране.

В практической сфере банковских операций большинства ведущих стран, в том числе и США наиболее быстрыми темпами увеличивалось число операций в отношении ссуд физическим лицам, предприятиям и фирмам с потребительскими, ипотечными и иными видами кредитов. [1]

Проанализировав статистические данные, можно утверждать, что ссуды под залог населению являются одними из самых рентабельных операций, осуществляемых крупнейшими банками. Безусловно, спектр кредитных услуг постоянно расширяется. Популярностью пользуются ссуды за оплату обучения, покупка в рассрочку различных компьютерных систем, жилья и др.

Что касается мировой практики, то здесь весьма распространенным является ломбардный кредит. Последний представляет собой форму банковского кредита под залог ценных бумаг. Иными словами, ломбардный кредит — это кредит в твердо-фиксируемой сумме, предоставляемый банком заемщику под залог имущества или имущественных прав.

Представляется интересным рассмотрение ипотечной системы за рубежом. Как известно, главное преимущество ипотечной системы заключается в том, что она гарантирует несомненность юридически значимых действий, касаемых недвижимости. В Европе и США достаточно давно созданы и действуют законодательные положения, регламентирующие систему ипотеки, в ее основе лежат методы о прекращении действия залогового права на имущество и о его непосредственной регистрации. [2]

В практике развитых западных стран осуществляется процесс разграничения деловых ссуд и персональных кредитов. Происходит это на основании того факта, что данным категориям присущи различные виды кредитных соглашений, которые определяют условия предоставления и прекращения займа (и прочие условия, непосредственно связанные с ним).

Рассмотрим формы кредитования физических лиц в развитых странах:

Bridging loan-ссуда, которая предоставляется физическому лицу для покупки жилья до момента продажи его старого дома заемщику.

Housing loan-ссуда, предоставляемая физическому лицу для покупки дома, но на момент выдачи ссуды не владеющим недвижимостью.

Home improvement loan-ссуда, предоставляемая физическому лицу для улучшения обустройства дома (в том числе на осуществление ремонта).

Что касается юридических лиц, то для них стали применяться:

Business start loan ubusiness development plan- ссуда, предназначенная для начинающих бизнесменов.

Asquisition -ссуда для покупки активов другой фирмы.

В странах с рыночной экономикой действует разветвленная система кредитных учреждений, в систему которых в том числе входят доверительно-сберегательные банки.

В связи с чем стоит рассмотреть особенности Доверительно-сберегательного банка Великобритании. Одной из главных задач указанного учреждения является «накопление денежных средств граждан в «пулах». А затем эти средства размещаются как вклады в акционерных коммерческих банках под определенный процент.[3]. Сфера предоставления услуг данного банка стала постепенно расширяться, особенно с выходом закона от 1976 года «О доверительно-сберегательном банке». Так, например, начиная с 1977 году им стали предоставляться ссуды частным лицам, с 1978-кредитные карточки, а с

1979- ипотечный кредит. Спустя некоторое время в компетенцию данного учреждения начало входить размещение собственных акций на фондовом рынке. Опыт деятельности доверительно-сберегательного банка стали перенимать другие коммерческие банки развитых стран.

Рассмотрим методы кредитования клиентов в Великобритании.

Банки Великобритании используют овердрафт в качестве основной формы краткосрочного кредитования коммерческих предприятий. То есть, банк разрешает владельцу выписывать чеки (в пределах установленного лимита), которые могут превышать остаток его кредитных средств на счете, это происходит при условии наличия определенного соглашения.

Овердрафт начисляется ежегодно на непогашенный счет. При этом, клиент платит за суммы, которые он действительно использовал, поэтому указанная форма кредита признается самой дешевой.

Кредит по ссудному счету — это следующая традиционная форма кредитования, которая используется английскими банками. В рамках данного вида кредитования клиенту открывается специальный ссудный счет, в дебет которого начисляется сумма кредита. Одновременно происходит кредитование и текущего счета клиента (клиент может использовать его в обычном порядке, то есть снимая наличные и выписывая чеки). Кредит по ссудному счету используется обычно для финансирования капитальных затрат и осуществления различных проектов.

Стоит отметить, что сроки по ссудному кредиту различны. Такие кредиты обычно относят к средне- и долгосрочным категориям кредита. Проценты начисляются ежеквартально на непогашенную сумму кредита и списываются с текущего счета клиента.

В случае фиксированной базовой ставки банка размер процентной ставки рассчитывается путем «накидки» на базовую ставку банка или же периодически изменяется с изменением рыночных ставок. Этот метод используется в качестве ориентира ставки по межбанковским кредитам-«ЛИБОР». Последняя является широко распространенной эталонной процентной ставкой предложения на рынке межбанковских кредитов в Лондоне.

Наиболее популярными формами кредитования частных лиц являются: персональные ссуды, ссуды на покупку домов и бюджетные счета.

Подводя итог стоит отметить, что денежно-кредитная политика играет важнейшую роль в любой стране. Это обусловлено тем, что, используя ее в качестве экономического инструмента становится возможным воздействие на основные макроэкономические показатели.[4]. Итак, Россия может применять опыт указанных стран, однако необходимо учитывать экономические, политические, исторические и иные условия. На мой взгляд, одним из направлений заимствования может стать увеличение банковских операций, что наиболее наглядно прослеживается в Японии. Действительно, указанная мера позволит не только более оперативно решать вопросы клиентов, но и упростить кредитные процедуры для последних. Еще одним важнейшим направлением совершенствования денежно-кредитного обращения в России является осуществление прозрачности деятельности банковских организаций, что достаточно ярко прослеживается в развитых западных странах. Систематизируя все вышесказанное, можно прийти к выводу, что на сегодняшний день процесс совершенствования денежно-кредитного обращения является весьма актуальным, а изучение опыта зарубежных стран в рамках указанного вопроса позволит применить положительные тенденции с учетом особенностей конкретной страны.

Список источников

1. Покалюк М.М. Регулирование денежного обращения в развитых странах // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. 2007. №4.
2. Международные валютные и кредитные отношения капиталистических стран. Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 344 с.
3. Международные валютно-кредитные отношения. Учебник. - М.: Юрайт, 2016. - 544 с.
4. Моисеев, С. Р. Денежно-кредитная политика. Теория и практика / С.Р. Моисеев. - М.: Московская Финансово-Промышленная Академия, 2016. - 784 с.

УДК 316

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СРЕДИ ПОКОЛЕНИЙ Y И Z

НАЗАРОВА ЕКАТЕРИНА НИКОЛАЕВНА

студент
ФГБОУ ВО НГПУ им. Козьмы Минина

Аннотация: в данной статье описано исследование уровня финансовой грамотности поколения Z и Y на предмет знания операций золотовалютного рынка; представления и понятия современной экономики; осуществление банковских операций; предмет международной торговли, а также международной валюты. Также представлены решения проблемы финансовой неграмотности молодёжи в наши дни.

Ключевые слова: финансовая грамотность, уровень финансовой грамотности, интернет, поколение Z, поколение Y.

ANALYSIS OF DYNAMICS OF FINANCIAL LITERACY AMONG GENERATIONS Y AND Z

Nazarova Ekaterina

Annotation: This article describes a study of the level of financial literacy of generations Z and Y for knowledge of the operations of the gold and foreign exchange market; concepts and concepts of modern economics; banking operations; subject of international trade, as well as international currency. Also presented are solutions to the problem of financial illiteracy of young people today.

Key words: financial literacy, the level of financial literacy, internet, generation Z, generation Y.

Россия является одной из не самых финансово образованных стран мира. По данным исследования аналитического центра НАФИ Россия заняла 9-е место среди 17 европейских стран по уровню финансовой грамотности среди европейских стран.

В связи с развитием коммуникационных технологий, а также модернизации системы финансов в мире, многие финансовые операции стали проводиться через сеть Интернет. Так как наиболее продвинутой в IT-технологиях внушительную часть населения страны сейчас составляет молодёжь, в которую входят поколения Y и Z, возникает необходимость исследовать именно их уровень финансовой грамотности.

«Финансовая грамотность – это знания и навыки, позволяющие адекватно оценивать текущую экономическую ситуацию, свои финансовые возможности и ресурсы, грамотно использовать финансовые услуги, и с их помощью добиваться личных целей» [1, с. 157].

Экономические знания и умения решать простейшие финансово ориентированные задачи необходимы каждому человеку, так как современный человек каждый день участвует в различных финансовых операциях: от совершения покупок до получения кредита в банке.

Финансово грамотный человек должен обладать следующими навыками [2, с. 208]: уметь планировать доходы и расходы; имеет представления о сущности современной экономики страны; не совершать спонтанных нерациональных покупок; грамотно распределяет каждый месяц денежные средства, в том числе совершает банковские вклады и операции; перед тем как инвестировать деньги, необходимо рассмотреть все варианты и подробно их изучить; свободно обладает знанием совершения золотовалютных и международных денежных операций.

Непосредственными участниками финансовых операций в современном мире является моло-

дежь, которую составляют как зумеры, так и миллениалы.

Миллениалы характеризуются вовлеченностью в технологии, многозадачностью и тягой самосовершенствованию. Самопознание — их основное кредо в жизни. Одна из особенностей, присущая миллениалам — это зависимость от получения информации, через интернет-площадки. Им нравится получать новые знания, но, их процесс развития, в корне, отличается от предшественников. Образование для поколения Y — это нечто независимое и не скучное. Поколение Y очень грамотно распределяет свои доходы и расходы, имея при этом существенный багаж знаний в экономической сфере. Миллениалы развитые, эрудированные, т.к. много времени занимаются саморазвитием в различных сферах жизни. Миллениалы проявляют повышенный интерес к общению в социальных сетях. В виртуальной реальности они чувствуют себя намного увереннее и комфортнее, чем в реальной жизни.

Поскольку поколение Z имело доступ к Интернету и различным интеллектуальным устройствам с самого рождения, они очень технически подкованы. Мобильные технологии, интернет и социальные сети очень важны в жизни поколения Z, и они проводят больше времени в Интернете, чем их предыдущие поколения. Интересно, что приложения для социальных сетей, такие как Snapchat и Instagram, более популярны, чем Facebook, среди поколения Z. Более того, Зумеры имеют очень короткий интервал внимания. Исследователи указывают, что это, вероятно, из-за их чрезмерного контакта с Интернетом и быстро развивающейся жизни. Тем не менее, они очень хороши в многозадачности. Поколение Z больше любит общаться с друзьями или смотреть развлекательный контент, нежели узнавать о чем-то новом, о том, что может помочь Зумерам в дальнейшей жизни.

В дистанционном формате с помощью платформы Google.Формы был проведен опрос среди людей, по возрастной категории принадлежащие к поколениям Y и Z.

Темы, которые были освещены в данном тестировании базировались на таких понятиях, как: предмет операций золотовалютного рынка; представления и понятия современной экономики; осуществление банковский операций; предмет международной торговли, а также международной валюты. Помимо этого, был освещены вопросы наличия опыта изучения обучающей литературы по финансовой грамотности, а также выявления того, как полученные навыки (не)помогли респондентам в жизни.

Всего в опросе участвовало 79 человек, из них 41 человек поколения Z и 38 человек поколения Y. Средний возраст респондентов составлял 19-25 лет.

Если рассматривать первую категорию вопросов, касающуюся золотовалютных операций, то правильно ответили всего 54 человека (67%) из них 33 человека поколения Y, и 21 человек поколения Z. На вопросы о современной экономике верно ответили 43 человека (54%) из них 30 человек поколения Y, и 13 человек поколения Z. По теме предмета международной торговли и валюты правильно ответили 40 человек (51%) из них 29 человек поколения Y, и 11 человек поколения Z. На вопросы, касающиеся банковских операций верно ответили 79 человек (100%).

Одним из главных аспектов анкетирования – выявление навыков и знаний, касающихся вопросов финансовой грамотности, у людей в возрасте от 14 до 30 лет. А также, эффективность этих знаний. Всего, читающих такую литературу оказалось 32 человека (40%) из них 28 человек поколения Y, и 4 человека поколения Z. Самой распространенной книгой среди респондентов была *Кэкебо*, а также обучающие курсы на просторах сети Интернет. Полученные знания значительно помогли в увеличении бюджета анкетизируемых. Респонденты отмечают, что научились правильно распределять своих доходы и расходы, а также обучились совершать рациональные вклады и зарабатывать посредством вложения денежных средств в покупку акций. Все участники опроса рекомендуют как можно раньше начинать изучать финансовую грамотность, чтобы уметь преумножить свои накопления.

Исследовав в работе уровень финансовой грамотности среди разных поколений, можно сделать вывод о том, что Поколение Z не настолько образованно в плане наличия и пользования финансовыми знаниями, чем Миллениалы и объясняется это следующими фактами:

В первую очередь, это может объясняться разностью в возрасте, всё-таки Миллениалы имеют больший жизненный опыт, больший багаж знаний.

Вторая причина существенных различий кроется в самом описании людей разных поколений: Поколение Y наиболее грамотно распределяет свои доходы и расходы, имея при этом существенный

багаж знаний в экономической сфере. Более молодое Поколение Z более зафиксировано на социальных сетях. Зумеры мало интересуются финансовыми составляющими их жизни. Помимо этого, Миллениалы развитые, эрудированные, т.к. много времени занимаются саморазвитием в различных сферах жизни. Проблема Зумеров заключается, в том, что они живут моментом и редко задумываются о будущем, поэтому мало интересуются финансовым аспектом их жизни.

Третья причина может крыться в различных интересах респондентов, которые участвовали в опросе. Кто-то не придает должного значения своим финансам, т.к. в семье этим занимается её глава.

Таким образом, финансовое образование молодежи способствует принятию грамотных решений, минимизирует риски и, тем самым, способно повысить финансовую безопасность молодежи. Низкий уровень финансовой грамотности и недостаточное понимание в области личных финансов может привести не только к банкротству, но и к неграмотному планированию бюджета, уязвимости к финансовым мошенничествам, чрезмерным долгам и социальным проблемам, включая депрессию и прочие личные проблемы.

Для устранения такой пропасти в области финансовых знаний у любого поколения необходимо:

1. В школах необходимо ввести отдельные уроки финансовой грамотности, для того, чтобы человек ещё с ранних времен знал, как можно преумножить свой капитал, как планировать семейный бюджет и т.п. Так, например, в Новой Зеландии и Австралии финансовая грамотность – это обязательный предмет в школьной программе. Бразильские школы к обучению финансам привлекают и родителей. Они настаивают, что обсуждение семейного бюджета еще лучше помогает усвоить навыки финансового планирования. При этом, в России пилотный проект стартовал по инициативе Минфина РФ еще в 2013, но новый предмет до сих пор не вошел в обязательную программу.

2. Распространять финансовую литературу различными способами, путем рекламы в социальных сетях и не только. Показывать насколько важно быть финансово грамотным. Создавать социальные ролики, которые будут показывать насколько важен багаж финансовых навыков в жизни современного человека.

4. Наглядно иллюстрировать населению по средству баннеров или плакатов в различных местах на примерах других известных бизнесменов и успешных людей важность наличия и понимания финансовой грамотности.

Список источников

1. Сенченков Н.П., Цыганкова А.Н. К вопросу о трактовке понятия «Финансовая грамотность» // Вестник Череповецкого государственного университета - 2021г. №3 (102). С. 157-168.
2. Покачалова Е. В., Яковлев Д. И. Повышение финансовой грамотности и финансовой культуры: современные правовые аспекты // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2019. №1 (126). С. 205-219.
3. Цветова Г. В. Финансовое поведение и потребность в повышении финансовой грамотности // Власть и управление на востоке России. 2016. №2 (75). С. 60-75. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26558258> (дата обращения: 6.10.2021).
4. Фролова Е. В., Матвеева В. Д. Развитие финансовой грамотности молодежи в современных российских условиях // Проблемы современного образования. 2021. №3. С. 118-128.
5. Зверева Е. А. Особенности медиапотребления "Поколения Y" и "Поколения Z" // Социально-гуманитарные знания. 2018. №8. С. 276-299.

УДК 336.6

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ ДЛЯ БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ

НИКОЛАЕВА ТАТЬЯНА ДМИТРИЕВНА,

Студентка

ВЛАСОВА АННА ЮРЬЕВНА

магистрант

ФГАОУ ВО НИУ «Белгородский государственный университет»

Научный руководитель : Быканова Наталья Игоревна

к.э.н., доцент

ФГАОУ ВО НИУ «Белгородский государственный университет»

Аннотация. В научной статье рассмотрены такие молниеносно набирающие обороты финансовые институты, как суверенные фонды накопления для будущих поколений. Суверенные фонды представляют собой целостность потенциальных инвестиционных ресурсов, находящихся в собственности государства. Источниками создания таких фондов выступают активы, номинированные в иностранной валюте и управляемые независимо от иных финансовых резервов страны. Создание суверенных фондов дает возможность государству добиться стабильности текущего экономического положения, обеспечить дополнительными средствами будущие поколения. Предложена классификация суверенных фондов на основе двух критериев: цели создания и источники формирования уставного капитала. Выявлены политические риски, связанные с международными аспектами деятельности суверенных фондов накопления.

Ключевые слова: финансовые институты, суверенные фонды, активы, финансовые компании, финансирование, инвестирование, ресурсы, резервные фонды, инвестиционные фонды, прибыль.

SOVEREIGN WEALTH FUNDS FOR FUTURE GENERATIONS

**Nikolaeva Tatiana Dmitrievna,
Vlasova Anna Yurievna***Scientific adviser: Bykanova Natalia Igorevna*

Annotation. The scientific article examines such rapidly gaining momentum financial institutions as sovereign wealth funds for future generations. Sovereign funds represent the integrity of potential investment resources owned by the State. The sources of creation of such funds are assets denominated in foreign currency and managed independently of other financial reserves of the country. The creation of sovereign funds enables the state to achieve stability of the current economic situation, to provide additional funds for future generations. The classification of sovereign funds based on two criteria is proposed: the purpose of creation and the sources of formation of the statutory.

Key words: financial institutions, sovereign funds, assets, financial companies, financing, investment, resources, reserve funds, investment funds, profit.

Идея создания суверенных фондов будущих поколений преследовала несколько целей :

1. Долгосрочное выравнивание доходов;
2. Выравнивание доходов и расходов государственного бюджета в дальнейшей перспективе.

Двойственность цели определяется тем, что государства, которые зависят от использования природных ресурсов, сталкиваются с 2-мя трудностями:

1. Исчерпанием ресурсов;
2. Колебанием цен ресурсов.

Сберегательные суверенные фонды будущих поколений направлены на сохранность ресурсов на долгий период - снабжение затрат казны в критериях исчерпания припасов в дальнейшем Суверенный фонд благосостояния можно изучать как фонд, хранящий муниципальные накопления, либо фонд скопленных экономных профицитов. Исследователи выделяют несколько шагов формирования муниципальных независимых фондов. [1, с. 238]

Итак, финансист Руслан Ибраев выделяет три шага формирования независимого фонда:

1. Первый этап-1953-1960 гг. Первым национальным фондом богатства был Кувейтский инвестиционный совет в Лондоне, основанный в феврале 1953 года. Источником финансирования была прибыль от продажи кувейтской нефти. Благодаря накопленному капиталу была создана система государственного управления, которая позволила Кувейту заявить о своей независимости от Великобритании. 1958. был создан резервный фонд для выравнивания доходов Кирибати от выручки от налога на экспорт фосфатов, единственного добываемого минерала на островах Гильберт.

2. Второй этап-1961-1999 годы. В конце 1990-х годов во всем мире насчитывалось более 20 суверенных фондов. Суверенные фонды национального богатства были созданы в Норвегии, Канаде, Сингапуре, Объединенных Арабских Эмиратах, которые на данный период времени входят в список крупных суверенных фондов в мире. [3, с. 114]

3. Третий этап - с 2000 года. по сей день. Во второй половине 2000-х годов, благодаря достаточно высокому росту цен на энергоносители и быстрому росту экономики КНР и других стран Азии, большое количество Штатов сформировали государственные инвестиционные фонды.

Основной целью фондов является предоставление денежно-материальной базы для благосостояния населения

В 2017 году из-за ипотечного кризиса, который состоялся в США, многие американские и европейские коммерческие банки оказались в упадке, прежде чем им пришлось списывать огромные суммы на долгосрочные долги. Органы суверенных фондов во всем мире оценивали это как идеальную возможность инвестировать свободные денежные средства в свои фонды и начали с бешеной скоростью скупать акции крупнейших банков. Только в конце 2018 году. Суверенные сберегательные фонды инвестировали около 66,1 миллиардов долларов в различные банки и финансовые организации, которые в свою очередь пострадали от ипотечного кризиса. [4, с. 83]. На данный момент в мире имеется около 100 суверенных фондов

Согласно источникам образования, суверенные сберегательные разделились на два вида:

1. Товарные
2. Нетоварные.

Товарные фонды пополняются за счет экспорта сырья и товаров. С ростом цен на продовольственные товары страны, экспортирующие эти продукты, получают больше избыточности. Нетоварные фонды пополняются за счет избыточности валютных резервов от превышения текущих операций. [6, с. 359]

В России сберегательный фонд существует с 2005 года. Источников финансирования фонда являются государственные доходы от добычи и экспорта нефти (в части экспортных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых) при наценки цены на нефть специально определенной «цены отсечения». [7, с. 181]

Одним из главных направлений расхода денег фонда будущих поколений в Российской Федерации быть может внедрение средств их на финансовое содержание демографической политики, направленной на увеличение рождаемости и понижение уровня безработицы. Это назначение затраты

денег определено не столько заглавием фонда, сколько самим нравом и сутью фонда. Вложения общества в увеличение рождаемости в возможности обязаны быть ориентированы на перемены пропорции меж количеством работающих и количеством пожилых людей в одобрительную сторону и что наиболее на наращивание денежного обеспечения пенсионных выплат в будущем. Трата средств фонда на увеличение повышение рождаемости станет сберегать способы фонда на трансферт пенсионной системе государства. Социально-экономическая эффективность этих затрат обязана быть важно повыше, чем несложное назначение средств на экономическое обеспечение пенсий. Впрочем, в всяком случае нужно проведение расчетов сбалансированности прибылей и затрат фонда и точки возврата демографических вложений для обеспечения финансирования пенсий. Общественная эффективность демографических вложений связана с тем, собственно, что с их поддержкой правительство по-становляет 3 взаимосвязанные трудности:

1. Проблему наращивания рождаемости;
2. Снижение значения безработицы;
3. Проблему денежного обеспечения пенсий,

Наконец, с поддержкой 1-го инструмента правительство преследует 2 взаимосвязанные цели. Это назначение расходования средств фонда грядущих поколений по отношению к денежному обеспечению грядущих пенсий содержит огромную финансовую эффективность, например, как любой рубль демографических вложений имеет возможность доставить некоторое количество руб. от наращивания струи прибылей в пенсионную систему государства вследствие наращивания количества занятых.

И в заключении, хотелось бы отметить, что сберегательные суверенные фонда необходимы в наше время, так как гарантируют стабильность экономики, и дают уверенность в завтрашнем дне.

Список источников

1. Аблохина Г. А. Современная денежно-кредитная политика. – М. Издательство «КноРус» 2020. - 238 с.
2. Быканова Н.И., Чагарный А.С. тенденции развития индивидуального инвестиционного счета как инструмента частного инвестирования в России // Вектор экономики. – 2020. – № 1 (43). –С. 56.
3. Владыка М.В., Ваганова О.В., Кучерявенко С.А., Быканова Н.И. Анализ эффективности показателей экономики макрорегиона (на примере Центрального федерального округа)// Общественные науки. – 2016. – № 11. – С. 3728.
4. Диденко В.Ю. Деньги, кредит, банки. – М. Издательство «КноРус» 2021. - 83 с.
5. Карпунин В. И. Экономика и финансы. - М. Издательство Московский финансовый университет «Сенергия» 2018. - 114 с.
6. Разонова Н. М. Денежно-кредитная политика. - М. Издательство «Юрайт» 2019. – 359 с.
7. Тарханова Е. А. Денежно-кредитные отношения - М. Издательство Московский государственный университет 2019. – 181 с.

© Т.Д. Николаева , А.Ю. Власова, 2021

УДК 33

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КАК СРЕДСТВО МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

КОРОТКОВА ИРИНА СЕРГЕЕВНА

Студентка

НИУ «Белгородский государственный университет»

Научный руководитель: Быканова Наталья Игоревна

Доцент

НИУ «Белгородский государственный университет»

Аннотация. В научной статье рассматривается понятие ДБО, а также этапы развития цифровизации финансовой системы. Рассмотрена оценка эффективности дистанционного банковского обслуживания.

Ключевые слова: ДБО, цифровизации финансовой системы, интернет-банкинг, Java-банкинг, онлайн-обслуживание.

REMOTE BANKING AS A MEANS OF MODERNIZATION OF BANKING SERVICES

Korotkova Irina Sergeevna*Scientific adviser: Bykanova Natalia Igorevna*

Annotation. The scientific article discusses the concept of RBS, as well as the stages of development of digitalization of the financial system. Considered modern technologies of remote banking services

Key words: RBS, digitalization of the financial system, internet banking, Java banking, online service.

В современном мире огромное внимание уделяется развитию информационных технологий, так как они принимают участие практически во всех сферах жизни, от производства продукции до передачи данных. Более того, современные технологии позволяют совершать множество операций удаленно, с минимальными материальными и временными затратами. Объектом особого внимания такие технологии являются в банковской сфере. В XXI веке человек ценит свое время, которое является самым важным ресурсом, поэтому с помощью технологий он стремится максимально упростить свою жизнь, не тратя время на посещение офисов банка. Поэтому часть банков перешла на новый уровень развития – дистанционное обслуживание клиентов с помощью финансовых технологий.

Благодаря развитию финансовых технологий многие банки уже знакомы с таким понятием, как «дистанционное банковское обслуживание», или интернет-банкинг. Компьютеризация и постепенный переход на «мобильные» технологии соответствует потребностям пользователей, поэтому растет потребность в создании новых каналов электронного обслуживания клиентов. Данная тенденция способствует увеличению числа потребителей банковских услуг, что в свою очередь приносит банкам огромные доходы.

К сожалению, развитие современных технологий все еще сталкивается с киберпреступностью, что является одной из главных и серьезных проблем дистанционного банковского обслуживания. При-

чем с данной проблемой сталкиваются даже опытные пользователи, поэтому возникает необходимость в постоянном совершенствовании системы банковского обслуживания.

Системы дистанционного обслуживания на современном этапе имеют множество модификаций (рис. 1).

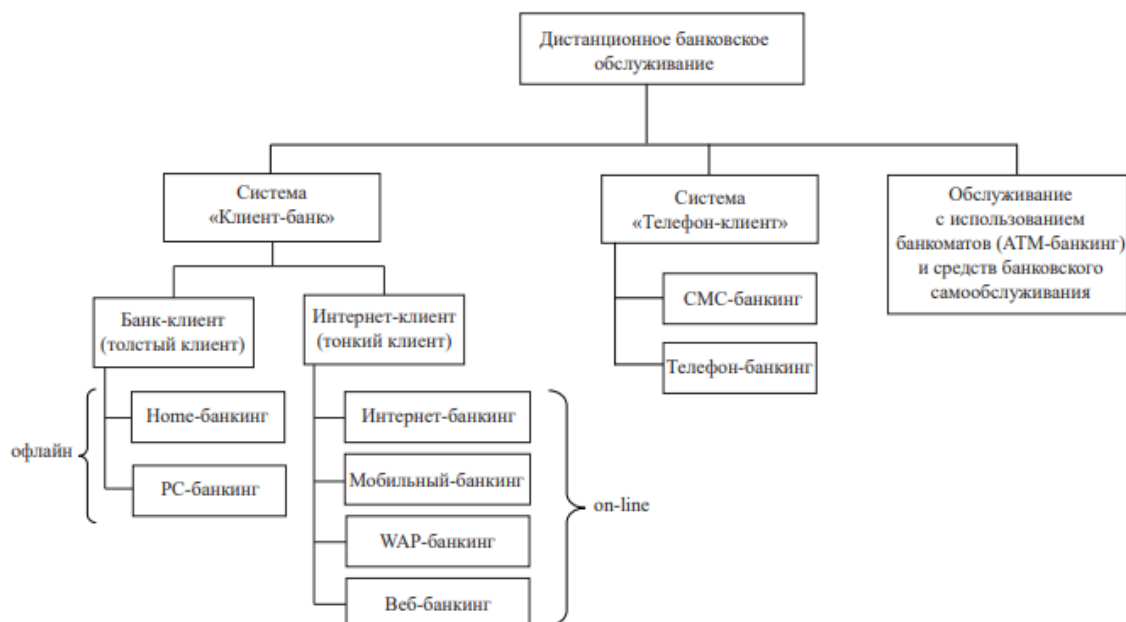


Рис. 1. Современные технологии дистанционного банковского обслуживания

Развитие дистанционного банковского обслуживания связано с цифровизацией финансовой системы. В 2003-2004 гг. в России, данный период времени, известен как- основное развитие мобильного банкинга. В то время появилась функция совершения транзакций. Мобильный банкинг модернизировался с SMS-банкинга до Java-банкинга. SMS-банкинг — это один из видов ДБО, который предлагает клиенту использовать номер мобильного телефона, предварительно зарегистрированного в банке, для удобного использования счетом в любое время. Java-банкинг- представляет собой определенное мобильное приложение, установленное на личный гаджет, с помощью которого клиент банка может воспользоваться различного рода банковскими операциями не выходя из дома. Огромное количество известных банков в России используют данную систему для удобства своих клиентов, так как понимают, что мобильных технологий стремительно развиваются с каждым днем [1, с. 88].

На сегодняшний день для того, чтобы деятельность была успешной и прибыльной, коммерческому банку нужно быть клиентоориентированным, то есть таким, в котором клиент может получить необходимую помощь и своевременно решить вопросы, связанные с его финансовыми потребностями. Для оценки эффективности дистанционного банковского обслуживания можно предложить метод сравнения затрат на обслуживание одного клиента с помощью каналов дистанционного обслуживания и обслуживания в отделении банка.

Рассмотрим оценку эффективности реализации дистанционного банковского обслуживания в АО «Тинькофф банк». В таблице 1 рассчитаны совокупные затраты на обслуживание 10 000 клиентов в отделении и проведено сравнение с затратами при обслуживании с использованием дистанционных каналов связи.

Стоимость оборудования для обслуживания 10 000 клиентов за месяц составляет 40 000 руб. Предполагается, что одного банкомата будет достаточно для того, чтобы обслужить такое количество клиентов.

Так как у АО «Тинькофф банк» собственная система дистанционного банковского обслуживания, затраты на приобретение системы ДБО отсутствуют. Для работы «Тинькофф Мобайл» банк использует сетевую инфраструктуру Теле2. Теле2 это выгодно тем, что часть денег за содержание и обслуживание дорогостоящего сетевого оборудования возвращаются в виде арендной платы.

Таблица 1
Текущие затраты при классическом обслуживании и внедрении системы ДБО, тыс. руб.

Вид затрат	Обслуживание через ДБО	Классическое обслуживание в офисе
Стоимость системы ДБО (1000 клиентов)	-	-
Стоимость оборудования	40	-
Стоимость сетевой инфраструктуры	20	-
Обучение персонала банка	16	32
Затраты на покупку (аренду) помещения отделения банка	-	60
Затраты на покупку компьютерной и иной техники и банковского оборудования	225	450
Итого первоначальные инвестиции	301	542
Зарплата сотрудников	255	510
Косвенные затраты	200	200
Итого текущие (ежемесячные) операционные расходы банка	455	710
Итого совокупные расходы банка	756	1 252

Таким образом, совокупные расходы при дистанционном обслуживании гораздо ниже, чем расходы на обслуживание 10 000 клиентов в отделении банка. Экономическая выгода составит около 500 000 руб. Использование автоматизированной системы экономически оправдано: для обслуживания одного и того же числа клиентов с использованием системы ДБО, требуется меньше затраты и объем инвестиций.

Список источников

1. Зайцева Т. В., Козлова А. Ю. Перспективы развития дистанционного банковского обслуживания в России // Прорывные научные исследования как двигатель науки. – 2017. – С. 87-90.
2. Абросимова О. О. Дистанционное банковское обслуживание в России // Молодой ученый. — 2019. — № 20 (258). — С. 185-187.
3. Козырь, Н. С., Гетманова, А. В. Технологии в сфере дистанционного банковского обслуживания: анализ и перспективы развития / Н. С. Козырь, А. В. Гетманова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 25 (307). – С. 14-29.
4. Официальный сайт Центрального Банка. – Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/ib/review_1q_2q_2020/

УДК 336.74

МИНИМИЗАЦИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РФ

ТИТОВА ЛИЛИЯ АНДРЕЕВНА,

Студент

МАМЕДОВ ЗАУР РАУФ ОГЛЫ

магистрант

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Научный руководитель: Быканова Наталья Игоревна

к.э.н., доцент

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: Необходимость поиска новых методов осуществления бюджетных платежей обусловлена неустойчивостью финансовой системы Российской Федерации. С учетом того, что электронные платежные системы играют важную роль в модернизации и развитии экономики России, актуальным становится вопрос о минимизации наличного денежного обращения в секторе государственного управления.

Ключевые слова: банки, наличные платежи, безналичные расчеты, электронные переводы, банковские карты, наличные деньги.

MINIMIZATION OF CASH CIRCULATION IN THE PUBLIC ADMINISTRATION SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION

**Titova Lilia Andreevna,
Mamedov Zaur Rauf Oglu***Scientific adviser: Bykanova Natalia Igorevna*

Abstract: The need to search for new methods of making budget payments is due to the instability of the financial system of the Russian Federation. Taking into account the fact that electronic payment systems play an important role in the modernization and development of the Russian economy, the issue of minimizing cash circulation in the public administration sector becomes relevant.

Key words: banks, cash payments, non-cash payments, electronic transfers, bank cards, cash.

Ведение безналичного обращения становится приоритетным в финансовой системе политики государства. Большое количество компаний и бизнес-ассоциаций работают над созданием и развитием нужных для этого инструментов и платформ, так как данные процессы имеют положительные результаты, в том числе сокращение расходов на выпуск денежных знаков, понижают инфляционное влияние на экономику и другое.

Одним из часто используемых методов в международной практике является побуждение к безналичным платежам через возврат определенного процента от суммы приобретенных покупок

на банковские карты, к примеру, в виде скидок или возврата процента от налога на добавленную стоимость. Так же во многих государствах в последнее время введено ограничение наличных платежей для того, чтобы уменьшить коррупционные элементы, операционных затрат финансовых компаний и упрощения элементов налогообложения [2, с.44].

В последние десятилетия в роли главного инструмента безналичных переводов в сфере розничных платежей выступают банковские платежные карты. Продолжительное время банковские карты использовались для снятия наличных средств, однако в последние годы данная тенденция меняется (табл.1).

Таблица 1

Характеристика операций, совершаемых банковскими картами в России [6]

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Снятие наличных средств с банковских карт, млрд руб.	25137,1	26892,6	27282,5	28087,8	28788,8
Количество операций по снятию наличных средств, млн шт.	3331,6	3409,1	3328,9	3201,3	3085,6
Суммы операций по оплате товаров и услуг банковскими картами, млрд руб.	8085,5	11154,7	14563,1	19552,6	24817,0
Количество операций по оплате товаров и услуг банковскими картами, млрд шт.	8677,4	12341,6	17039,8	24007,3	32348,6

Предоставленные данные свидетельствуют об увеличении использования банковских карт, а так же оплаты ими за товары и услуги. Так оплаты безналичным способом в 2019 году составили 32348,6 млрд штук, сумма которых составляет 24817 млрд рублей, что значительно выше прошлых годов. Так же наблюдается тенденция снижения операций по снятию денежных средств с карт: в 2015 году 3331,6 млн раз сняли наличные средства со счетов, общей стоимостью в 25137,1 млрд рублей, а к 2019 году количество снятий сократилось к 3085,6 млн штук, при это суммы снятий возросли до 28788,8 млрд рублей. Этому может стать причина увеличение инфляции.

С учетом востребования пользования банковских карт банки выпускают с каждым годом их все больше, привлекая клиентуру различными выгодными предложениями (табл. 2).

Таблица 2

Динамика выпуска банковских карт [5]

Показатели	01.01.16	01.01.17	01.01.18	01.01.19	01.01.20
Количество выпущенных карт, всего, шт.	243952	254763	271677	272604	285832
Расчетные карты, шт.	214461	224619	239522	237521	248648
Кредитные карты, шт.	29464	224619	32155	35082	37184

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что выпуск банковских карт стремительно растет. К 2020 их было выпущено 285832 штук, из них расчетные карты составляют 248648 штуки, это 87% от общего объема карт, а кредитные карты – 37184 штуки (23%).

Применение банковских карт обеспечивает клиентам органов Федерального казначейства следующие преимущества:

- осуществляется переход на электронный документооборот;
- появляется возможность осуществления расчётов за товары (работы, услуги);
- количество банковских карт и уполномоченных на их получение определяется клиентом;

– срок использования денежных средств, перечисленных на карту, составляет 45 календарных дней;

– осуществление операций на взнос и снятие наличных производится без взимания комиссий и оплаты услуг банка, в котором обслуживается клиент;

– обслуживание клиентов производится в любом подразделении банка в течение всего рабочего дня, а снятие и получение наличных средств в банкоматах – круглосуточно [1]. Введение банковских карт избавляет представителя получателей бюджетных средств от личного посещения органов казначейства для получения денежной наличности.

В России так же производится политика по уменьшению наличных платежей по направлениям: запрет по выплатам заработной платы в наличной форме для организаций, требования к магазинам розничной торговли об обязательном принятии банковских карт и установление предельных сумм наличных расчетов для физических лиц. Для поддержания данных мер запускается реализация по снижению комиссионных платежей банков, которые составляют 1,5-3 %, а также компенсировать часть НДС при безналичной покупке товаров [5, с. 135].

Для определения темпов развития безналичных и электронных платежей, выделяют следующие группы факторов:

– эволюционные, трудно поддающиеся целенаправленному воздействию (рост благосостояния населения, развитие финансовых услуг, рост финансовой и технической грамотности граждан и т. п.);

– движущие, подвергающиеся постепенному системному воздействию (преобладание наличной культуры платежей, стратегии продвижения банками платежных услуг);

– ограничивающие, в наибольшей степени подвергаются мерам организационно-административного воздействия в краткосрочной перспективе (обеспеченность POS-терминалами, простота оплаты жилищно-коммунальных услуг и других регулярных платежей) [3, с. 148].

В заключение следует отметить, что сокращение обращения наличных денежных платежей в России снижается с каждым годом, и им на замену приходят безналичные денежные средства и цифровая экономика, которые набирают популярность среди населения и использования.

Список источников

1. Приказ Федерального Казначейства «Об утверждении правил обеспечения наличными денежными средствами организаций, лицевые счета которым открыты в территориальных органах Федерального казначейства, финансовых органах субъектов Российской Федерации (муниципальных образований)» от 30.07.2014 № 10н [Электронный ресурс]: Справочная правовая система «Федеральное казначейство». – Режим доступа: <https://roskazna.gov.ru/dokumenty/dokumenty/kassovoe-obsluzhivanie/obespechenie-nalichnymi/11267/>

2. Бакулев, С. К. и др. Общество без наличных денег [Электронный ресурс] / С. К. Бакулев, С. Д. Шириня, А. В. Бердышев // Инновационное развитие. – 2018. – № 1 (18). – С. 44-45

3. Бердышев А.В. Зарубежный и российский опыт сокращения наличных платежей в экономике. / А.В. Бердышев // Вестник университета. – 2019. – № 4. – С. 146-150

4. Быканова Н.И., Полунин Д.А., Гарнец С.В., Второва М.А. Влияние ключевой ставки Банка России на уровень инфляции в Белгородской области в условиях карантинных ограничений // Финансовый бизнес. – 2021. – №5(215). С. 22-25.

5. Прокофьева Е. Н. Актуальные аспекты управления кассовой ликвидностью банка в условиях минимизации налично-денежного обращения. / Е.Н. Прокофьева / Вестник Забайкальского государственного университета – 2021 – Т. 27. – № 2. – С. 133-139

6. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https://cbr.ru\(10.11.2021\)](https://cbr.ru(10.11.2021))

© Л. А. Титова, З. Мамедов, 2021

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

СТАРУНОВА ЕКАТЕРИНА ИГОРЕВНА

Магистр

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Аннотация: В статье описаны основные методы бухгалтерского учета, которые применяются на предприятии, с указанием их основным нормативно-правовых аспектов, а также указывается то, как корректно построить систему бухгалтерского учета на предприятии в современных условиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, план счетов, регистры, Положения о бухгалтерском учете, финансовое состояние, управленческое решение.

FEATURES OF REGULATORY REGULATION OF ACCOUNTING IN SMALL ENTERPRISES

Starunova Ekaterina Igorevna

Abstract: The article describes the main accounting methods that are used at enterprises, indicating their main regulatory aspects, and also indicates how to correctly build an accounting system at an enterprise in modern conditions.

Key words: accounting, accounting plan, registers, Accounting regulations, financial condition, management decision.

В зависимости от специфики предприятия и вида налогообложения, предприниматели выстраивают систему бухгалтерского учета, с учетом ее особенностей. Федеральный закон О Бухгалтерском учете регулирует правильность работы по выбранной системе налогообложения. Она может быть общей или ЕНВД. По своему принципу бухгалтерский учет формирует итоговую информацию по экономическому состоянию предприятия малого бизнеса. Он отражает любые изменения в финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, ознакомившись с отчетностью мы сможем увидеть в какие периоды были совершены те или иные операции, какое экономическое состояние у малого предприятия. Все данные систематизируются и обобщаются. Любые управленческие решения принимаются, основываясь именно на данных учетных регистров.

Исходя из этого бухгалтерский учет на предприятиях разного рода малого бизнеса является неотъемлемой и основной частью системы, позволяющей управлять производством. Несомненно, он очень важен, так как позволяет обеспечивать информацией систему управления, при этом всем на всех ее уровнях. В общем и целом, учетная информация затрагивает около 80% в объеме экономической информации малого бизнеса, так как эта информация составляет основу информационного обеспечения системы, позволяющая использовать механизмы для управления малым бизнесом [1, с.45].

Само понятие бухгалтерского учета в системе управления не подразумевает только использование функций информационного обеспечения. Бухгалтерский учет позволяет выполнять инфу роль, а именно возможность обеспечить контроль, который позволит сохранить собственности организации. Наиболее высокие показатели контрольная функция бухгалтерского учета показывает в определенных

условиях, а именно когда повсеместное происходит внедрение экономических методов, которые воздействуют на все аспекты качества работы предприятия малого бизнеса.[4, с.56] Исходя из определенных фактов описанных выше, бухгалтерский учет позволяет понять и показать, где именно в работе малого предприятия есть недостатки, где происходит нерациональное использование ресурсов и т.п., но также немало важно, что он помогает путем соответствующей организации учетной службы может поставить заслон всем явлениям, которые негативно сказываются на работе.

На предприятии бухгалтерский учет никогда не бывает стабильным, он всегда гибко подстраивается под экономическую ситуацию страны и конкретно самого предприятия. Каждое предприятие должно индивидуально подходить к подходу учета. В совокупности с внутрифирменной политикой, а также с узкой спецификой организации, учредители, или же лица выполняющие должностные задачи – подбирают корректные формы отчетности, плана счетов, для отражения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Принятые нормативные документы предусматривают в том числе современные принципы международных стандарты отчетности.

Обеспечение контроля за имуществом, в том числе и его движением, использование ресурсов, как трудовых, так и материальных и финансовых – все перечисленное является основными задачами выполняемыми бухгалтерским учетом на предприятии. В том числе, с помощью бухгалтерского учета можно на ранних этапах выявить негативные элементы и с помощью правильно принятых управленческих предотвратить еще на стадии зарождения таковых, если потребуется мобилизовать не задействованные ресурсы. Отчетность также отражает полную и достоверную информацию о состоянии предприятия. Ею могут пользоваться не только сотрудники организации, но и инвесторы, кредиторы, покупатели, поставщики, различными органами, дабы получить достоверную информацию о компании, в которую будут производиться вложения либо инвестирования в развитие.

При организации бухгалтерского и налогового учета предприниматели обязаны следовать принятому и действующему законодательству. Это позволит не только избежать трудности при предоставлении документации в проверяющие органы, но и дополнительно защитит предпринимателя от неумышленных ошибок. На данный момент бухгалтерский и налоговый учет на предприятии регулируется Федеральным законом О бухгалтерском учете в последней редакции [5, с.34].

Документом следующего уровня, регулирующим ведение бухгалтерского учета является – типовые рекомендации по ведению бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

В ПБУ 1/2013 указывается что основополагающим методом является рациональность. То есть при выборе и построении системы бухгалтерского учета на предприятии, необходимо руководствоваться рациональным подходом к выбору, подстраивая систему под организацию, а не наоборот. В том числе, учетная политика должна быть в соответствии с внутренней политикой, а также построение налоговой системы. Субъект малого предпринимательства может регулировать документооборот по предприятию. Корректируя его на различных этапах развития, а также увеличивать объем учитываемой информации.

Обособление информации по отдельным активам, обязательствам – может производиться на усмотрение самого субъекта. В случае если они не являются основополагающими, то могут не выделяться в отдельные документы.

В Приказе Министерства финансов указано, что предприятие в праве не публиковать учетную политику, а также отчет о движении, если на его взгляд эти документы не отражают сущность финансовой деятельности, а только лишь дополняют на отдельных участках регулирования и проверки.

Одним из внутренних документов является учетная политика организации, этот документ обязателен, как в организации малого предприятия, так и крупного. В этом документе обобщенно содержатся все основополагающие принципы, которые закреплены на предприятии, которыми неотчуждимо должны пользоваться сотрудники, которые имеют доступ к отчетности. Этот документ утверждается руководителем организации. В учетной политике закрепляются основные принципы бухгалтерского учета и налогового учета в том числе. Учтены в документе только бухгалтерский учет, было бы не верным так как налоговый учет в том числе является основным этапом.

Учетная политика в рамках предприятия должна регулировать полноту отчетности, а также полноту отражения в документации. Не только основных элементов затрагиваем в законодательстве, но и тех элементов которые являются важными на конкретном предприятии. Информация должна появляться своевременно, это также является основным принципом бухгалтерского учета, дабы избежать упущений, и в том числе упущенную возможность. Информация в документах должна содержать в том числе и скрытую информация, таким образом она будет полноценной. Данные должны быть непротиворечивыми и рациональными.

В состав документов которые публикуются совместно с учетной политикой включаются также рабочий план счетов – этот документ основывается на принятом Плане счетов, но регулируется под конкретную организацию. В учетной политике в том числе отражаются формы документов, принятые к обязательному исполнению и заполнению на базе организации. Они представляют собой документы внутренней бухгалтерской отчетности. В том числе пакет документов должен содержать план инвентаризации, которая в обязательном порядке проводится в организации. Методы оценки видов имущества и обязательств. Правила и технология обработки документов для предоставления и дальнейшего ее хранения. Подводя итог, можно сказать что учетная политика в организации, это так называемая инструкция по правильному ведению бухгалтерского учета, предоставлению информации, и его документального оформления. Каждое предприятие на базе своей организации составляет и публикует внутри компании учетную политику. При ее публикации, любой сотрудник компании может ознакомиться, но для работы ее обычно принимает экономический отдел, и руководство для принятия управленческих решений.

Рабочий план счетов бухгалтерского учета на малом предприятии должен содержать синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и бухгалтерской отчетности [5, с. 234]. Таким образом, учетная политика для бухгалтерского учета отражает методы отражения в учете тех или иных операций, и впоследствии по данным бухгалтерского учета формируется бухгалтерская прибыль.

Организации, которые перешли на упрощенную систему налогообложения, не обязаны вести бухгалтерский учет, за исключением учета основных средств и нематериальных активов. Но в реальности это освобождение от ведения бухгалтерского учета, по сути, является формальным. Во-первых, бухгалтерский учет необходимо вести в целях контроля за финансовым положением фирмы и для того чтобы можно было оценить результаты ее деятельности. Во-вторых, в большинстве случаев у организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, возникает необходимость вести бухгалтерский учет в силу законодательства.

Список источников

1. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2015. - с. 240.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет. - М.: Омега -Л, 2014. - с. 478.
3. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М.: ДиС, 2015. - с. 354.
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет. - М.: ИНФРА-М, 2014. - с. 482.
5. Палий В. Ф. Современный бухгалтерский учет. – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – с. 792.

УДК 336.645

ГРУППИРОВКА ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЫПОЛНЯЮЩИХ ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

АНДРЕЕВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

ЧУКОВА ЛИАНА НУРАДИНОВНА

магистрант

ФГБУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Аннотация: в данной статье представлена разработанная оригинальная классификация затрат в системе управленческого учета на выполнение электромонтажных работ в разрезе подходов к управлению затратами для организации, осуществляющей деятельность в строительной отрасли, которая позволит максимально учесть все отраслевые особенности осуществления данного вида деятельности в целях принятия эффективных управленческих решений, а также структурированы учетные сегменты в системе учета затрат строительной организации, что будет способствовать усилению контрольных процедуры в области регулирования понесенных расходов.

Ключевые слова: учет затрат, калькулирование себестоимости строительно-монтажных работ, управленческий учет, учетные сегменты в системе учета затрат организаций строительной отрасли.

GROUPING OF COSTS IN THE MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS PERFORMING

Andreeva Natalya Aleksandrovna,
Chukova Liana Nuradinovna

Abstract: this article presents the developed original classification of costs in the management accounting system for electrical installation work in the context of approaches to cost management for an organization operating in the construction industry, which will allow for maximum consideration of all industry-specific features of this type of activity in order to make effective management decisions, as well as structured accounting segments in the cost accounting system of a construction organization, what will contribute to strengthening the control procedures in the field of regulation of incurred expenses.

Key words: cost accounting, calculation of the cost of construction and installation works, management accounting, accounting segments in the cost accounting system of organizations in the construction industry.

Правильная и эффективная организация учета затрат имеет ключевое значение в строительной отрасли. В настоящее время строительная индустрия является драйвером для роста экономики Российской Федерации.

Калькулирование себестоимости строительно-монтажных работ является одной из ключевых задач бухгалтерского управленческого учета. В настоящее время существует большое разнообразие в

теории и практики методов калькулирования, каждый из которых имеет свои особенности. От правильного выбора метода калькулирования напрямую зависит не только размер себестоимости, но и выручка организации, и ее чистая прибыль. Это обстоятельство обусловлено тем, что методом калькулирования себестоимости определяется способ списания косвенных расходов.

Процесс учета и калькулирования себестоимости электромонтажных работ в организациях строительной отрасли осуществляется в разрезе следующих статей, представленных на рис. 1.

Типовая номенклатура статей затрат в организациях строительной отрасли	сырье и материалы
	покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты, работы и услуги сторонних организаций и подрядчиков
	возвратные отходы
	топливо и энергия на технологические цели
	основная заработная плата производственных рабочих
	дополнительная заработная плата производственных рабочих
	страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, социальное страхование, на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование и на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний
	износ инструментов и приспособлений целевого назначения, иные специальные расходы
	расходы по содержанию и эксплуатации оборудования
	потери от брака (только в отчетных калькуляциях)
	прочие производственные расходы
	внепроизводственные расходы

Рис. 1. Типовая номенклатура статей затрат в организациях строительной отрасли для целей калькулирования себестоимости электромонтажных работ [1, с. 31]

Представим авторскую классификацию затрат в системе управленческого учета для организации, осуществляющей деятельность в строительной отрасли, специализирующейся на выполнении электромонтажных работ на рис. 2, которая позволит учитывать все отраслевые особенности осуществления деятельности в целях принятия эффективных управленческих решений.

Многие предприятия строительной отрасли, оказывающие услуги по выполнению электромонтажных работ в процессе своей деятельности встречаются с рядом проблем по учету затрат.

Учёт затрат и калькулирование себестоимости работ и услуг в процессе ценообразования должен основываться на следующих основных принципах:

- единого нормативно-правового обеспечения учёта затрат и калькулирования себестоимости;
- стимулирования снижения затрат на электромонтажные работы и услуги;
- обеспечение прибыльности выполнения электромонтажных работ;
- обоснованности понесенных затрат;
- соблюдения баланса интересов заказчика и исполнителя.

Учёт затрат и калькулирование себестоимости продукции опирается на систему обоснованных технико-экономических норм и нормативов материальных, трудовых и денежных затрат.



Рис. 2. Авторская классификация учета затрат на выполнение электромонтажных работ в разрезе подходов к управлению затратами

Источник: составлено авторами

Для выполнения электромонтажных работ по заявке заказчика разрабатывается коммерческая смета, с указанием вида работ, материалов и оборудования и конечной суммой на выполнение работ. В условиях действия Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ предусмотрено, что размещение заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства для государственных или муниципальных нужд осуществ-

ляется путем проведения аукциона [2]. При проведении торгов в форме аукциона единственным критерием определения победителя является стартовая (максимальная) цена.

Для заказчиков, участников процесса государственных закупок необходимо к контракту прилагать смету, которая является обязательным приложением к договору на выполнение электромонтажных работ.

Необходимо обеспечить сопоставимость плановых и отчётных данных в отношении состава и классификации затрат, объектов и единиц калькулирования, методов распределения затрат по периодам и видам продукции и т.д. В табл. 1 систематизируем варианты построения системы управленческого учета, включающей влияние отраслевого признака.

Таблица 1

Структура учетных сегментов в системе учета затрат организаций строительной отрасли, выполняющих электромонтажные работы

Признак учетного сегмента	Рекомендуемая группировка
По видам деятельности	Основной вид деятельности: 43.21 - Выполнение электромонтажных работ
	Дополнительные виды деятельности: 41.2 - Строительство жилых и нежилых зданий 43.2 - Производство электромонтажных, санитарно-технических и прочих строительного-монтажных работ
	Прочие услуги
По заказчикам	Коммерческие организации
	Бюджетные организации
	Муниципальные казенные учреждения
	Индивидуальные предприниматели
	Физические лица
По источникам финансирования	Бюджетные организации, финансируемые за счет федерального бюджета
	Бюджетные организации, финансируемые за счет регионального или местного бюджета
	Коммерческие организации, финансируемые за счет собственных средств
	Индивидуальные предприниматели, финансируемые за счет собственных средств
	Физические лица, финансируемые за счет собственных средств
По территориальному признаку	Организации федерального значения
	Организации регионального значения
	Организации краевых территорий и территории областей России
	Организации территории России
	Организации и ведомства территорий за пределами России

Источник: составлено авторами на основе общедоступных источников

Особенности технологического процесса и учетных процедур в позаказной системе калькулирования имеют отличительные особенности, а также специфику по отраслям и типам производств [3, с. 198].

Управление открытыми для исполнения заказами предполагает следующие действия в системе учета:

- оформление и заполнение регистрационных карточек поступивших заказов;
- сбор и распределение всех затрат по предусмотренным статьям калькуляции;
- контрольные мероприятия по оптимизации затрат по каждому заказу (прямые, материальные, трудовые, распределенные производственные и общехозяйственные);
- ведение калькуляционных счетов, оборотных ведомостей, формирование бухгалтерских справок, расшифровок с детализацией расходов и других учетных регистров;

– подготовка управленческих отчетов о себестоимости заказов.

Компетентное и обоснованное распределение косвенных расходов между объектами учета, с тем чтобы исчисленная полная себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) носила максимально достоверный характер, остается одной из наиболее сложных проблем калькулирования.

Прямые затраты отражаются на счете 20 «Основное производство» и относят непосредственно на выпускаемую продукцию, выполняемые услуги. При использовании позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на указанном счете открывают субсчета под определенные заказы с присвоением своего шифра каждому открытому заказу. Прямые затраты по отдельным заказам учитываются на основании первичных документов, в которых указывается соответствующий шифр. Данные по материальным затратам для целей калькулирования себестоимости берутся из требований на отпуск материалов.

Затраты на заработную плату основных производственных рабочих являются важной статьёй при калькулировании себестоимости и включают в себя основную и дополнительную часть совокупных расходов на оплату труда.

Сложившийся размер основной и дополнительной заработной платы можно собрать на основании анализа следующих документов (табл. 2).

Таблица 2

Особенности формирования основной и дополнительной заработной платы основных производственных рабочих

Данные по категориям основных производственных рабочих	Источники информации	Целевая направленность управленческого учета
Оклад (тарифный разряд, базовый оклад, надбавки, премии и т.д.)	Данные кадрового учета по личному составу организации, бухгалтерии (Положение об оплате труда и стимулировании, штатное расписание, реестр начислений по сотрудникам, анализ счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»)	Проанализировать фактический уровень заработной платы и оценить целесообразность этих затрат для принятия управленческих решений
Методика расчета дополнительной заработной платы		

Для учета трудовых затрат используются унифицированные формы по учету труда: табель учета рабочего времени, ведомость начисленной заработной платы.

Расходы, которые нет возможности у организации непосредственно отнести на определенный открытый заказ, при позаказном методе учета затрат и калькулирования относятся к косвенным накладным затратам [4, с. 262]. Именно они составляют большую часть расходов и делятся на две группы:

- общепроизводственные расходы (ОПР), которые учитывают на счете 25,
- общехозяйственные расходы (ОПХ), которые отражают на счете 26.

Далее они распределяются по заказам согласно принятой базе распределения затрат, в качестве которой на отечественных предприятиях чаще всего выступают прямые трудовые затраты [5, с. 9].

Таким образом, проведенное исследование позволило установить, что сложившаяся система классификации затрат в организациях строительной отрасли при применении позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости электромонтажных работ выглядит следующим образом:

- основные и накладные затраты, при этом к основным относят оплату труда, стоимость материалов, топлива, электроэнергии и другие расходы, связанные с конкретным объектом калькулирования (заказом), а накладными считаются те расходы, которые несет организация в целях обслуживания участков или организации в целом;

- прямые и косвенные (способ включения в себестоимость), затраты, непосредственно имеющие отношение к производству, являются прямыми, а расходы по организации и управлению классифицируются как косвенные, причем они распределяются косвенным путем (пропорционально принятому за базу распределения признаку и включаются в себестоимость на основе полученных расчетным путем величин).

Список источников

1. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет и контроллинг результативности бизнеса: учебное пособие / В.Б. Ивашкевич, А.И. Шигаев. – Казань: Казан. ун-т, 2019. – 117 с.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (в ред. от 02.07.2021 №344-ФЗ и №351-ФЗ) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
3. Набиев Р.А. Учет затрат на производство строительно-монтажных работ // Вестник АГТУ. – 2006. – №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-zatrat-na-proizvodstvo-stroitelno-montazhnyh-rabot>.
4. Вандина О.Г. Особенности управленческого учета в строительных организациях / О.Г. Вандина // Вестник АПК Ставрополя. – 2016г. – №2. – с. 260-266.
5. Шароватова Е.А., Омельченко И.А. Методика управленческого учета затрат в рамках применения позаказного метода на промышленном предприятии // Все для бухгалтера. – 2015. – № 3(283). – С. 8-11.

© Андреева Н.А., Чукова Л.Н., 2021

УДК 2964

ПОНЯТИЕ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

ГОРБУНОВА АННА ВАЛЕРЬЕВНАстудент магистратуры
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» (ЧелГУ)

Аннотация: Одна из основных проблем деятельности экономического агента является тенденция к увеличению фактов фальсификации финансовой отчетности. Хозяйствующие субъекты разных стран подвержены этой проблеме, в том числе и те, где юридический и профессиональный бухгалтерский учет давно сложились.

Ключевые слова: фальсификация финансовой отчетности, исторический аспект в понятии «фальсификация финансовой отчетности».

THE CONCEPT OF FALSIFICATION OF FINANCIAL STATEMENTS IN THE HISTORICAL ASPECT

Gorbunova Anna Valeryevna

Abstract: One of the main problems of the activity of an economic agent is the tendency to increase the facts of falsification of financial statements. Business entities of different countries are subject to this problem, including those where legal and professional accounting have long been established.

Key words: falsification of financial statements, historical aspect in the concept of «falsification of financial statements».

Начало XXI века вошел в мировую экономическую историю как череда громких скандалов, связанных со случаями выявления фактов фальсификации бухгалтерской отчетности. США в числе первых в мире были вынуждены обратить внимание на такое опасное явление. На пример WorldCom была американской телекоммуникационной компанией, в 2002 году, было обнаружено, что они раздули свои активы почти на 11 миллиардов долларов, что сделало его одним из крупнейших бухгалтерских скандалов за всю историю. Компания занизила линейные расходы, капитализировав их, а не списав их на расходы, и увеличила свои доходы, сделав ложные записи. Скандал привел к потере более 30 000 рабочих мест и убыткам инвесторов на сумму более 180 миллиардов долларов.

Проблема правдивости и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности была актуальной во все времена. Сегодня, по мнению аналитических агентств, фальсификация финансовой отчетности - один из самых распространенных видов корпоративного мошенничества. Среди выявленных нарушений фальсификация финансовой отчетности встречается в 30% случаев, уступая только коррупции (33%) и хищениям (31%). [2, с. 218]

Несмотря на широко распространенную и понятную в обиходе суть термина «фальсификация финансовой отчетности», научное понимание и нормативное определение этого понятия не столь однозначны. Ряд исследований посвящен вопросам фальсификации финансовой отчетности как в зарубежной, так и в отечественной практике представлен в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, авторы расходятся во мнениях относительно интерпретации определения понятий фальсификации, они выделяют различные, наиболее важные, по их мнению, признаки такого рода искажений.

Таблица 1

Подходы к определению понятий фальсификация финансовой отчетности

Автор	Год публикации	Понятие	Источник
Я.М. Гальперин	«Основы бухгалтерского учета». 1925 г.	Фальсификация представляет собой искажение баланса, приводящее к изменению существенного содержания счетов и групп статей баланса	[5]
И.Ф. Шерр	«Бухгалтерский учет и баланс» 1926 г.	Фальсификация отчетности направлена на искажение состояния и величины собственных активов и прибыли компании, т.е. хозяйственная деятельность становится неясной, несоответствующей действительности.	[1]
П. Герстнер	«Анализ баланса» 1926 г	Фальсификация финансовой отчетности возможна, только путем применение разных уловок: такие как смещение статей учета, объединение нескольких статей учета в одну.	[5]
Аринушкин Н.С.	«Балансоведение. Курс элементарный». 1927 г	Автор дает определение «правдивость баланса», говоря, что это означает, что он свободен от фальсификации. Под «правдивость баланса» следует понимать: понятность и представление финансовой отчетности в удобной для чтения форме, а также каждый «часть баланса» должна соответствовать его экономической природе.	[9]
Н.Р. Вейцмана	«Учебный курс по бухгалтерскому учету» 1927 г.	Фальсификация цифр при инвентаризации («завышение» капитала) организации или удержания в финансовый показатель отчетности, подлежащие списанию. Представление финансовой отчетности организации без каких-либо статей, предусмотренных действующим законодательством.	[7]
В.Р. Николаев	«Балансовые правонарушения». 1928 г.	Фальсификация отчетности — это следствие различных подходов к оценке активов.	[5]
Н.А. Кипарисов	«Основы бухгалтерского учета». 1928 г.	Понимал фальсификацию финансовой отчетности как материальное содержание бухгалтерского баланса, которое приводит к искажению финансовых результатов хозяйственной деятельности компании.	[5]
Н.А. Блатов	«Бухгалтерский учёт». 1931 г	Фальсификация определяется как «нарушение требований точности, правдивости бухгалтерского баланса; становится неверным, баланс представляет собой искажение, фальсификацией действительного, правильного баланса его бесценным заменителем»	[5]
С.М. Бычкова О.Н. Филатова	«Виды искажений в Бухгалтерской отчетности». 2001г.	Непреднамеренное, не противоречащее закону размывание баланса, которое не дает возможности составить верное представление о деятельности организации, для «заинтересованных сторон».	[4]
Я.В. Соколов	«Основы теории бухгалтерского учета» 2003 г.	Формальное соблюдение требований нормативных документов с неточным представлением истинной позиции	[2]

Автор	Год публикации	Понятие	Источник
Сотникова Л.В	«Внутренний контроль и аудит». 2011 г.	Непреднамеренное, неточное отображение реального положения дел в компании, искажение результатов ее деятельности	[3]
Богодухова В.А.	«Искажения отчетности посредством вуалирования и фальсификации». 2016 г.	Фальсификация бухгалтерской отчетности как совокупность приемов (методов) искажения бухгалтерского учета. Отчеты, отражающие ложное представление о фактах хозяйственной деятельности предприятия, его финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности с нарушением норм законодательства.	[3]
У.Б. Цороев	«Аудит фальсификации финансовой отчетности». 2019 г	Фальсификация финансовой несет в себе одно из двух: либо манипулирование записями для увеличения видимой выручки, либо манипулирование ими для уменьшения очевидных расходов или обязательств.	[10]
Д.А. Тибилова	«Аудит фальсификации финансовой отчетности». 2019 г.	Фальсификация финансовой отчетности включает в себя манипулирование финансовыми счетами путем завышения активов, продаж и прибыли или занижения обязательств, расходов или убытков.	[8]

Если более ранние авторы связывали определение финансов фальсификации с требованиями надежности и полноты, данных финансовой отчетности, то более современные авторы рассматривают в плоскости вероятной манипуляции, и искажения и, заодно индикаторы выявления нарушений, которые уже произошли. К таким работам можно отнести произведения С.М. Бычкова, который выделяет концепцию «заинтересованные стороны» и объяснение важности соответствия бухгалтерским данным реальной ситуации.

Таким образом, критерий оценки отчетности – это ее полезность и доверие внешних и внутренних пользователей. И соблюдение требований объективного и независимого аудита [4].

Важная роль внутреннего аудита подчеркивается в частности, специалисты одной из крупнейших аудиторских компаний «PwC», которая отмечает, что текущая тенденция к усилению роли внутреннего аудита и улучшенные системы обнаружения имеют положительное влияние о состоянии финансовой отчетности и способствуют снижению количества экономических преступлений [6, с.4]. Качественная система внутреннего контроля и работа внешних аудиторов направлена на выявление и минимизацию количества мошенничества со стороны руководства компания, случайно допустившая ошибки, а также неправильное применение методики учет, который в конечном итоге намеренно или непреднамеренно приводит к искажению данные бухгалтерского учета, снижающие качество отчетности и, в частности, ее достоверность.

В результате анализа можно предложить следующее определение: фальсификация финансовой отчетности является умышленным искажением раскрытия информации, или допущением ошибки из-за неправильной трактовки ПБУ в финансовой отчетности вследствие чего внутренние и/или внешние пользователи информации приходят в заблуждение о фактическом экономическом состоянии компании.

Список источников

1. Аудит в 2 ч. Часть 1 вузов / под редакцией М. А. Штефан. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 238 с. — (Режим доступа: <http://biblioonline.ru/bcode/466191>).
2. Беликова Н.А. Фальсификация финансовой отчетности [Текст] / С.В. Емельянова, Н.А. Беликова // Аллея науки. - 2018. - № 11 (27). - С. 216-221
3. Богодухова В.А. Искажения отчетности посредством вуалирования и фальсификации [Текст] // В.А. Богодухова // В сборнике: Наука 21 века: опыт прошлого – взгляд в будущее. - 2016. - С. 319-323.

4. Бычкова С.М., Филатова О.Н. Виды искажений в бухгалтерской отчетности [Текст] / С.М. Бычкова, О.Н. Филатова // Аудиторские ведомости. - 2001. - N 4. - С. 15-21.
5. Куликова Л.И. Вуалирование и фальсификация финансовой отчетности: историко-эволюционный аспект [Электронный ресурс] / Л.И. Куликова // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - №14. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vualirovanie-i-falsifikatsiya-finansovoyotchetnosti-istoriko-evolyutsionnyu-aspekt>.
6. Российский обзор экономических преступлений за 2018 год, PricewaterhouseCoopers(PwC). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/forensic-services/assets/PwC-recs-2018-rus.pdf>
7. Сафонова И.В. Фальсификация финансовой отчетности: понятие и инструменты выявления [Текст] / И.В. Сафонова, А.Д. Сильченко // Учет. Анализ. Аудит. - 2018. - № 6. - С. 37- 49
8. Тибилова Д.А. Аудит фальсификации финансовой отчетности [Текст] / Д.А.Тибилова // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы XIV международной научно-практической конференции. - 2019. - С. 402-414.
9. Трусова Ю.В., Чупина Д.Е. ВКЛАД РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ В РАЗВИТИЕ БАЛАНСОВЕДЕНИЯ [Текст] /Ю.В. Трусова, Д.Е. Чупина//Труды молодых ученых Алтайского государственного университета. – 2013. – №. 10. – С. 98-100.
10. Цороев У.Б. Аудит фальсификации финансовой отчетности [Текст] / У.Б. Цороев // Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и 19 инновации: сборник статей XXVI Международной научно-практической конференции. - 2019. - С. 74-76.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СФЕРЕ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ

БАЗДИКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: в данной статье описывается важность и актуальность системы управленческого учета для управления организацией, которая фокусируется на сфере сельскохозяйственного машиностроения, описывается основное содержание понятия управленческого учета, дается подробная информация о комплексных счетах и предлагается форма внутреннего отчета.

Ключевые слова: управленческий учет, бухгалтерский учет, сельское хозяйство, децентрализация организации, научная организация управленческого учета, сфера сельскохозяйственного машиностроения.

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE FIELD OF AGRICULTURAL MACHINERY

Bazdikova Anastasia Sergeevna

Abstract: this article describes the importance and relevance of the management accounting system for the management of an organization that focuses on the field of agricultural engineering, describes the main content of the concept of management accounting, provides detailed information about complex accounts and suggests the form of an internal report.

Key words: management accounting, accounting, agriculture, organization decentralization, scientific organization of management accounting, agricultural engineering.

Для того, чтобы организация работала на прибыль, каждый руководитель должен уметь правильно принимать решения по управлению своим бизнесом. Именно для этого и существует понятие управленческая отчетность, которая отражает в себе объективную и актуальную информацию о делах предприятия в целом, а также о состоянии дел в каждом отдельном подразделении. В сфере сельхозмашиностроения управленческая отчетность имеет наиважнейшую роль, так как данный бизнес является очень трудоёмким, обширным и сложным. Ни один менеджер не может принимать решения, предварительно не сверившись со всеми источниками информации о состоянии дел в фирме. Этими источниками всегда является управленческий отчёт и именно поэтому необходимо понимать, как правильно организовать управленческий учет.

Данная статья сфокусирована на понятии общих принципов и этапов требований к бухгалтерскому учету. Система управленческого учета направлена на решение внутренних задач управления предприятием и является его фирменной технологией. Чтобы управлять бизнесом, необходимо учитывать подробную информацию о технологиях и организации бизнеса. Поэтому при формировании и предоставлении информации управленческого учета необходимо учитывать потребности конкретных руководителей предприятия [1, с. 115].

Конечная цель управленческого учета – помочь менеджменту в достижении стратегических целей компании. Управленческий учет направлен на решение следующих основных задач: предоставлять информацию о результатах слияния предприятий корпоративному менеджменту; выявлять фактические итоги работы всех сфер деятельности фирмы; выделять фактические результаты различных структурных отделов; держать под контролем доходы и расходы фирмы за счёт создания центров затрат и статей расхода в управленческой отчетности; хранение данных статистики о расходах и доходах предприятия за каждый месяц, квартал, год; мониторинг, отслеживание и планирование отчетности по исполнению бюджета предприятия в целом, а также каждого его структурного подразделения отдельно.

Чтобы все эти вопросы имели быстрое и своевременное решение для грамотного управления предприятиями по производству сельскохозяйственной техники имеет решающее значение для предоставления соответствующих управленческой отчетности данных для организации системы управления внутри предприятия и его подразделений, чтобы принятые экономические решения были верными. Сфера сельхозмашиностроения является многоуровневой и именно поэтому существует потребность и необходимость в развитии, совершенствовании и анализе организационной части структуры управленческого учёта. Всё это направлено на улучшение качества информации и достоверности этой информации во всей многогранной системе управления предприятиями в сфере сельхозмашиностроения. Грамотная оптимизация и корректировка механизмов и инструментов структурных отделов и бюро – это некая рационализация организации управленческой отчетности. [2, с. 232].

Организация управленческого учета – это функция управления, которая объективно является одной из важнейших в управленческой деятельности любого бизнеса. Для классификации всех частей бухгалтерского учёта, их использования и выявления взаимосвязи между ними необходимо проделать кропотливую работу. Данная работа обычно и направлена для своевременного предоставления всех данных в отдел анализа и отчетности, для последующего создания управленческой отчетности на предприятии [3, с. 102]. Отдел анализа и отчетности на предприятии, которая специализируется в сфере сельхозмашиностроения обычно является важнейшим звеном, которое проверяет все данные, полученные от разных отделов, а также которое обобщает, классифицирует и объединяет эти данные в отчетность. Данная отчетность по обыкновению создается ежемесячно, и предоставляется структурным менеджерам и руководителям предприятия. Именно поэтому организация создания отчетности играет важнейшую роль в управлении бизнес-процессами фирмы и играет важную роль в развитии методов учета в общей практике. Совершенствование и улучшение данной системы подготовки финансовых и производственных результатов предприятия являются основной сельскохозяйственной хозяйственной деятельностью и зависят от развития и эффективной работы этих учетных единиц [4, с. 83].

Так, можно отметить недостаточный уровень научной разработки теоретических, методологических и организационно-практических основ управленческого учета применительно к сельскому хозяйству. Без системного решения указанных проблем невозможно создать надежной системы оперативно- и стратегического управленческого учета в сельском хозяйстве. Необходимо отметить, что в системе управленческого учета в сельскохозяйственных организациях зачастую отсутствуют методические и технические аспекты ведения учета и использования его информации в управлении сельскохозяйственным производством. [4, с. 98].

Учёт прибыли, затрат и всех прочих производственных результатов подразумевает под собой дублирование одной информации, что может привести к некому накоплению всех данных. Это является глобальным недостатком, который останавливает развитие данной системы. В современных условиях рынка и труда очень важно сформулировать научно-организационные теоретические положения и практические положения управленческого учета как основной информационной основы управления сельскохозяйственным производством [4, с. 119].

Таким образом, можно сделать вывод, что правильно поставленная система управленческого учёта позволит определить достаточность финансовых ресурсов для осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, поможет усовершенствовать координацию всех подразделений организации, мотивировать сотрудников на более качественное выполнение своих обязанностей, повысить ответственность руководителей всех уровней, а также предскажет возможный фи-

нансовый результат и предотвратит появление кризисных ситуаций. Важность системы управленческого учёта находится на высоком уровне, именно поэтому для её внедрения очень важно её понимание, поскольку системы бухгалтерского учета могут отличаться в разных сельскохозяйственных организациях, методах и технологиях. Кроме того, для внедрения экономичных методов управления производством и систем мотивации сотрудников необходимо не только изменить организационную структуру хозяйствующих субъектов, но и частично децентрализовать всю систему управления.

Список источников

1. Алборов Р.А., Князева О.П., Концевая С.Р. Совершенствование управленческого учета в системе управления сельскохозяйственным производством // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. № 2.
2. Алексеева Н.Ф. Особенности организации управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях // Beneficium, 2019. №3.
3. Концевой Г.Р., Злобина О.О., Мухина И.А. Особенности организации управленческого учета сельскохозяйственного производства // Международный бухгалтерский учет. 2015. №37 (379).
4. Насырова А.Д., Концевая С.Р., Мосунова Е.Л. Моделирование и организация управленческого учета деятельности центров ответственности в сельском хозяйстве // Развитие бухгалтерского учета, контроля и управления в организациях АПК: Ижевская государственная сельскохозяйственная академия. 2014.

© А.С. Баздикова, 2021

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КУЛИК ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНАмагистрант,
УИУ РАНХиГС,
Россия, г. Екатеринбург

Аннотация: В данной статье исследуются вопросы использования систем налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства, в частности анализируется патентная система налогообложения со спецификой ее применения на территории Свердловской области за 2020-2021 г.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, системы налогообложения, патент, патентная система налогообложения, экономическое развитие Свердловской области.

В связи с истечением сроков действия единой системы на вмененный доход – ЕНВД в ноябре 2020 года в федеральное законодательство были внесены изменения, которые расширили возможности применения патентной системы налогообложения (далее – ПСН) в сфере малого и среднего предпринимательства.

Налоговый кодекс РФ регламентирует патентную систему налогообложения, ПСН вводится в действие законами субъектов Российской Федерации и применяется на территориях указанных субъектов Российской Федерации.

Налогоплательщиками патентной системы налогообложения устанавливаются предприниматели, приобретающие патент или патенты, то есть перешедшие на ПСН.

Переход на патентную систему налогообложения или возврат к иным режимам налогообложения индивидуальными предпринимателями осуществляется добровольно.

Патент – это документ, выдаваемый для предоставления права на ведение предпринимательской деятельности согласно вида, указанного в нем. Он выдается сроком от 1 до 12 месяцев, на определенной территории, где находится предприниматель.

Один предприниматель может купить патенты сразу на несколько видов деятельности из указанных в 346.43 статье НК РФ, например:

1. Парикмахерские и косметические услуги.
2. Ремонт.
3. Монтажные, санитарно-технические, электромонтажные и сварочные работы.
4. Изготовление изделий народных художественных промыслов.
5. Чеканка и гравировка ювелирных изделий.
6. Проведение спортивных мероприятий.
7. Экскурсионные услуги.
8. Разработка баз данных и компьютерных программ.

Список видов деятельности в полном объеме описан в статье 346.43 Налогового кодекса [1]. В 2021 году произведены изменения статьи, и список из обязательного стал рекомендованным. Полный

перечень видов деятельности регламентирован статьей 2 и приложением к Закону Свердловской области от 21.11.2012 № 87-ОЗ (в ред. Закона Свердловской области от 23.12.2020 № 146-ОЗ).

ПСН развивается, и с 01.01.2021 вступили в силу изменения, предусмотренные Федеральным законом от 23.11.2020 № 373-ФЗ [2]:

1. Плательщикам ПСН предоставлено право уменьшать сумму налога, исчисленную за налоговый период, на страховые взносы;
2. Увеличено количество видов деятельности, по которым может применяться ПСН, включая те, которые применялись в рамках прекратившего свое действие ЕНВД
3. Введены более строгие требования по площади в сфере оказания услуг общепита и розничной торговли с 50 до 150 кв. м.[4]

С целью оценки актуальности и целесообразности использования данного налогового режима рассмотрим и обобщим плюсы и минусы его применения.

К плюсам патентной системы налогообложения на взгляд автора можно отнести следующие аспекты:

- Ведение налоговой отчетности не обременяется подачами налоговых деклараций. Сейчас время один из главных источников ведения успешного бизнеса и развития собственного дела.
- При ПСН возможно уменьшить стоимость патента на сумму, выплаченную на страховые взносы, однако с небольшим ограничением: стоимость патента возможно уменьшить до 100% в случае отсутствия наемных работников у предпринимателя, в ином случае - на 50%.
- Предприниматель в праве самостоятельно определять срок действия патента. Что предполагает оценку потенциала заработка собственного бизнеса для предпринимателя, а также вычленив на основе потенциального возможного дохода, устанавливаемого администрацией каждого субъекта.
- Список наименований деятельности с каждым годом расширяется, что служит толчком для развития малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) для перехода на ПСН. Список формируется местными органами власти, и служит своего рода показателем развития отраслей МСП.
- Неизменная и единовременная выплата указанной суммы налога по патенту позволяет предпринимателю вкладывать высвобождаемые средства на развитие предприятия.
- Любой регион России позволяет приобретать патенты сразу на несколько видов деятельности, в том числе и в нескольких регионах, что так же благоприятно сказывается на темпах развития МСП.

К минусам данного налогового режима можно отнести:

- 1) Система налогообложения не распространяется на юридические лица, следовательно у крупных компаний нет возможности воспользоваться патентом.
- 2) Патентная система налогообложения доступна только тем представителям МСП, в штате которых не более 15 сотрудников, иначе воспользоваться патентом не представляется возможным.

Несмотря на перечисленные минусы, ПСН достаточно востребована среди индивидуальных предпринимателей. Рассмотрим повышение интереса к данной налоговой системе на примере Уральского федерального округа (далее – УРФО).

Показательными являются данные по отчетности о количестве выданных патентов и показатели размера потенциально возможного к получению ИП годового дохода, исчисленного исходя из срока, на который выдан патент (тыс. руб.), представленные на рисунках 1 и 2:

Согласно статистической налоговой отчетности, по состоянию на 01.07.2021, например, в Свердловской области выдано 57,5 тыс. патентов, что в 4,5 раза больше, чем по состоянию на 01.07.2020 (12,8 тыс. патентов).

Количество индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения по итогам первого полугодия 2021 года, составило 40,4 тыс. человек, что в 3,8 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года (10,5 тыс. ИП).

Рассмотрим также приведенную ниже на рисунках 3 и 4 диаграмму распределения патентов по видам за 2020 и 2021 года.

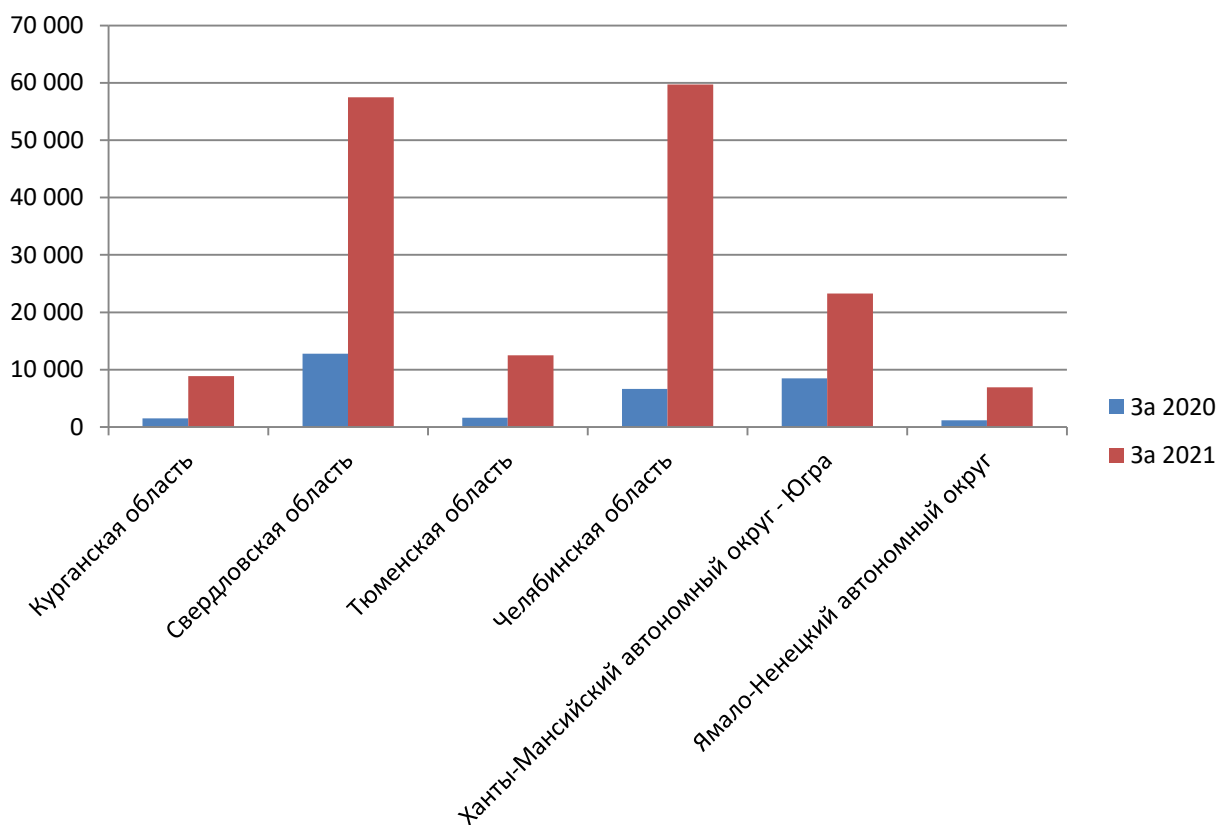


Рис. 1. Количество выданных патентов за первые полугодия 2020 и 2021 годов, ед. [7]

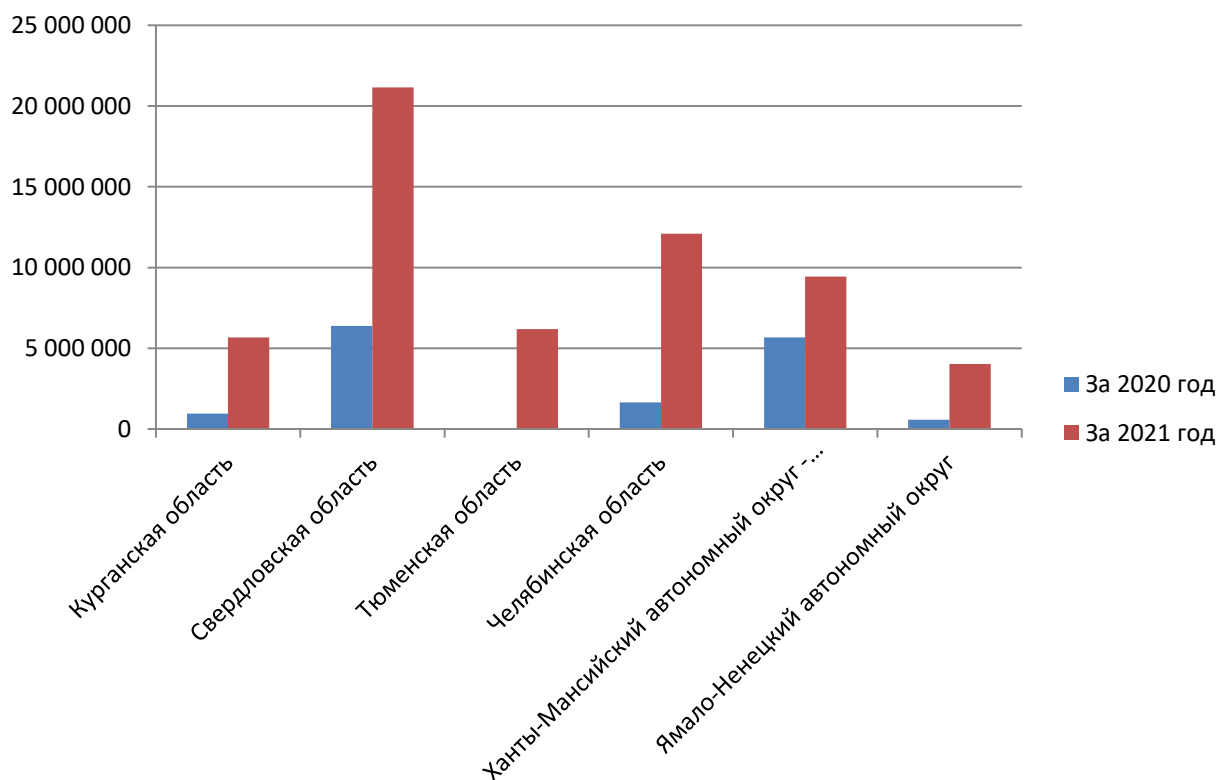


Рис. 2. Размер потенциально возможного к получению ИП годового дохода, исчисленного исходя из срока, на который выданы патенты за первые полугодия 2020 и 2021 годов, тыс. руб. [7]

За 2020 год

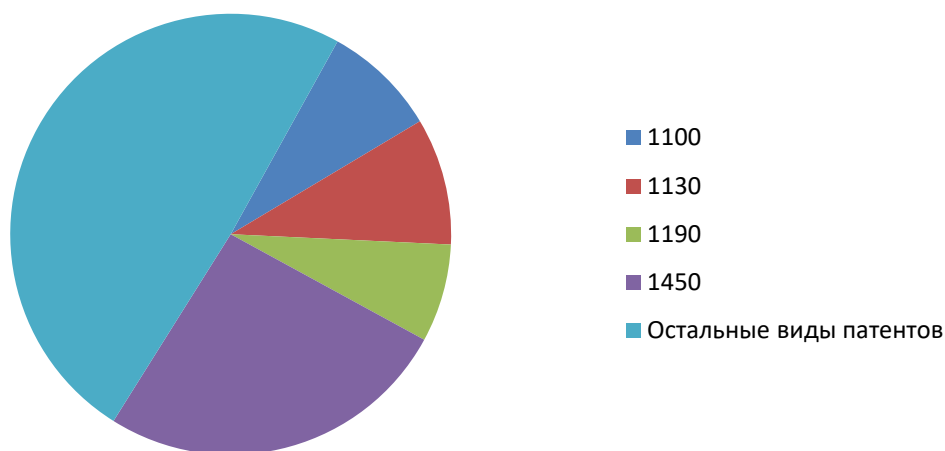


Рис. 3. Распределение видов предпринимательской деятельности, по которым были выданы патенты в период 01.01.2020 – 01.07.2020 г. [7]

На рисунках 3 указаны идентификационные коды видов предпринимательской деятельности для патента, согласно статистическим данным, представляемых в отчетности ФНС России: 1100 – оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом; 1130 – услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ; 1190 – сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, садовых домов, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности; 1450 – розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли;

Анализируя показатели распределения видов деятельности в Свердловской области по рисунку 3, можно заключить, что применение ПСН в период 01.01.2020 – 01.07.2020 г. наиболее востребовано при ведении розничной торговли и предоставлении услуг по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ.

За 2021 год

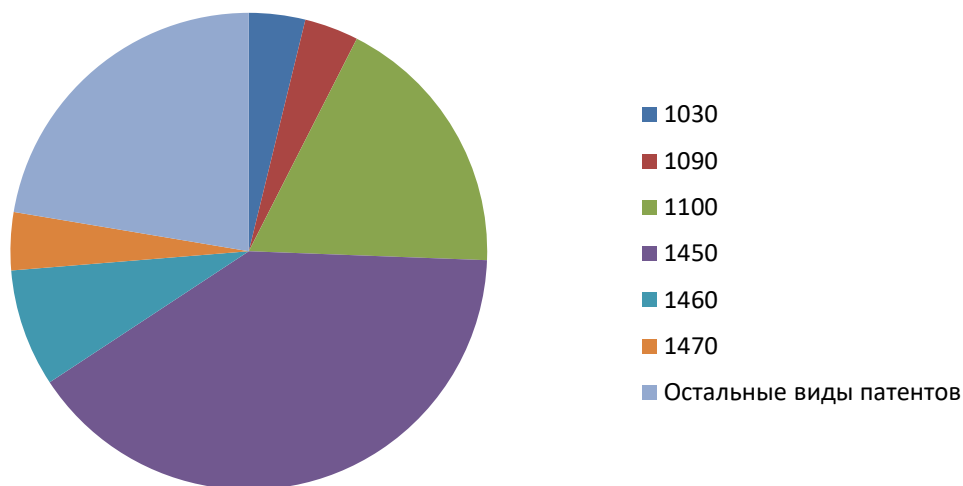


Рис. 4. Распределение видов деятельности, по которым были выданы патенты в период 01.01.2021 – 01.07.2021 г. [7]

Самыми востребованными видами деятельности при применении ПСН по состоянию на 01.07.2021 являлись:

1030 – парикмахерские и косметические услуги; 1090 – техническое обслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств, машин и оборудования; 1100 – оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом; 1450 – розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли; 1460 – розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов, а также через объекты нестационарной торговой сети; 1470 – услуги общественного питания, оказываемые через объекты организации общественного питания с площадью зала обслуживания посетителей не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации общественного питания.

Статистика подтверждает востребованность и заинтересованность индивидуальных предпринимателей в использовании ПСН.

Однако, в Свердловской области существенно ограничены возможности по применению патентной системы налогообложения из-за не распространения данной системы налогообложения на полный перечень видов деятельности, на который была распространена возможность применения ЕНВД (режим прекратил действие с 01.01.2021 федеральным законом №178-ФЗ от 02.06.2016).

Не является экономически обоснованной ситуация, при которой отсутствует более «тонкая» дифференциация потенциально возможного к получению дохода для целей применения ПСН по территориальному принципу. Она применяется только в отношении двух видов муниципальных образований: город Екатеринбург и все остальные муниципалитеты.

Федеральным законом от 23 ноября 2020 года № 373-ФЗ «О внесении изменений в главы 26-2 и 26-5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» регионам было предоставлено право с 2021 года законами субъектов Российской Федерации увеличивать перечень видов деятельности для целей применения ПСН, уточнять расчетные единицы для определения потенциально возможного к получению дохода.

Предприниматели уже неоднократно обозначали необходимость дополнительной дифференциации по территориальному принципу потенциально возможного к получению дохода (далее – ПВД) для целей применения ПСН. В Свердловской области он сейчас дифференцирован для муниципалитетов с численностью более 1 млн. и менее 1 млн. человек. При этом социально-экономическое развитие муниципальных образований с численностью населения менее 1 млн. человек существенно различается.

Аппаратом Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей Свердловской области были озвучены предложения внести изменения в Закон Свердловской области от 21 ноября 2012 № 87-ОЗ «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Свердловской области и установлении налоговой ставки при ее применении для отдельных категорий налогоплательщиков» и дополнить перечень видов деятельности, в отношении которых можно применять ПСН: – полным перечнем бытовых услуг населению, приведенных в распоряжении Правительства Российской Федерации № 2496-р; Проработать с участием представителей предпринимательского сообщества, являющихся плательщиками ПСН или планирующими на него перейти, вопрос о возможной дополнительной дифференциации ПВД по территориальному принципу. Например, одним из подходов к такой дифференциации могло бы стать определение следующих групп муниципальных образований: свыше 1 млн. человек (Екатеринбург); свыше 100 тыс. человек; 50 – 100 тыс. человек; 20 – 50 тыс. человек; до 20 тыс. человек.

Озвученные проблемы были большей степени решены Законом Свердловской области от 20 мая 2021 года № 37-ОЗ «О внесении изменений в Закон Свердловской области «О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Свердловской области и установлении налоговой ставки при ее применении для отдельных категорий налогоплательщиков» были внесены изменения в региональное законодательство, распространившие возможность применения ПСН на весь перечень видов деятельности, указанных выше, а также расширившие перечень видов деятельности, в отноше-

нии которых можно воспользоваться вновь зарегистрированным индивидуальным предпринимателям на ПСН налоговыми каникулами. Указанным законом также внесены уточнения, что при определении ПВД в сфере розничной торговли и услуг общественного питания в качестве расчетной единицы принимается «торговая площадь» и «площадь зала обслуживания», что позволило снять возникшее в правоприменительной практике противоречие, относительно какой площади рассчитывать ПВД в данных сферах (данное противоречие приводило к рискам роста налоговой нагрузки на предпринимателей, а также административным рискам).[3]

Выбор системы налогообложения зависит от каждого конкретного индивидуального предпринимателя, который берет на себя ответственность по оценке рисков, возможности и потенциальных доходов и возможностей для развития при разных системах налогообложения. Ответственность лежит прежде всего в выборе наиболее выгодного. Патентный режим налогообложения подходит как для начинающих представителей МСП, так и более опытных, трезво оценивающих свой доход и риски выбора ПСН. При этом почвой для увеличения количества налогоплательщиков, использующих ПСН неуклонно растет за счёт освобождения времени, посвящаемого на расчет налогов и сдачи налоговых деклараций.

По мнению автора необходимо более точно подойти к вопросу адаптации данной системы в пределах Свердловской области. Вести более тесное взаимодействие органов государственной власти с индивидуальными предпринимателями и представителями МСП, для получения информации о трудностях использования данной системы и путей их возможного устранения.

Список источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Принят Государственной Думой 16 июля 1998 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в главы 26.2 и 26.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 2 Федерального закона "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации: Федеральный закон от 23.11.2020 № 373-ФЗ (последняя редакция). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
3. Закон Свердловской области № 37-ОЗ "О внесении изменений в закон Свердловской области "О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Свердловской области и установлении налоговой ставки при ее применении для отдельных категорий налогоплательщиков". Принят Законодательным Собранием Свердловской области 18.05.2020 года. Доступ из справ.-правовой системы «ГАРАНТ.РУ».
4. Федеральная налоговая служба: сайт. – 2005. – URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/patent/> (дата обращения: 01.09.2021).
5. Министерство экономики и территориального развития Свердловской области: сайт. – 2017. – URL: <http://economy.midural.ru/content/o-primenenii-patentnoy-sistemy-nalogooblozheniya-v-sverdlovskoy-oblasti-na-01072021> (дата обращения: 01.09.2021).
6. Степанова Н.В. Патентная система налогообложения в 2021 году (нюансы) / Н.В. Степанова // НАЛОГ-НАЛОГ.ру : [сайт], 2021. – URL: https://nalog-nalog.ru/psn/patentnaya_sistema_nalogooblozheniya_nyuansy/ (дата обращения: 01.09.2021).
7. Федеральная налоговая служба: сайт. – 2005. – URL: https://www.nalog.gov.ru/rn66/related_activities/statistics_and_analytics/forms/11177825/ (дата обращения: 01.09.2021).

СТРАХОВАНИЕ

УДК 368.1

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – СОСТОЯНИЕ, ОЦЕНКА, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

БЕРНАДИНА ЕЛИЗАВЕТА ЕВГЕНЬЕВНА

Студент

СМИРНОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,

к.э.н., доцент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: В статье рассматривается понятие имущественного страхования физических лиц. Проводится анализ, оценка состояния страхования имущества физических лиц в Российской Федерации. А также выявляются основные проблемы в данном виде страхования и определяются пути их решения.

Ключевые слова: страхование имущества, страхование имущества физических лиц, страховой рынок РФ, страховые премии, структура страхового рынка РФ.

PROPERTY INSURANCE OF INDIVIDUALS IN THE RUSSIAN FEDERATION - STATUS, ASSESSMENT, DEVELOPMENT PROSPECTS

**Bernadina Elizaveta Evgenievna,
Smirnova Elena Aleksandrovna**

Abstract: The article discusses the concept of property insurance of individuals. The analysis and assessment of the state of insurance of property of individuals in the Russian Federation is carried out. And also the main problems in this type of insurance are identified and ways to solve them are determined.

Keywords: property insurance, property insurance of individuals, insurance market of the Russian Federation, insurance premiums, structure of the insurance market of the Russian Federation.

С развитием рыночной экономики в Российской Федерации неотъемлемой частью экономического механизма стало страхование. Значение страхования для развития экономики страны с каждым годом возрастает, т.к. страховая отрасль ежегодно увеличивает свои объемы, а также наращивает связь с другими экономическими отраслями. Одним из важнейших видов страхования является страхование имущества физических лиц, механизм действия которого позволяет обеспечить страховой защитой имущественные интересы широкого круга страхователей.

Роль страхования имущества физических лиц постоянно возрастает в условиях развития и совершенствования экономических и социальных процессов внутри страны.

Под имущественным страхованием понимают такой вид страхования, где объектом выступают имущественные интересы, присущие страхователю, при этом сущность экономического назначения имущественного страхования заключается в возмещении ущерба, возникшего вследствие страхового случая.

На российском рынке имущественного страхования наиболее востребованы и развиты такие виды страхования, как страхование транспортных средств, страхование имущества граждан, сельскохозяйственное и страхование имущества организаций.

Федеральный закон № 4015 – ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет страхование имущества как систему отношений между страхователями и страховщиками по оказанию страховой услуги, когда защита интересов имущества связана с владением, пользованием или распоряжением имуществом[6].

В настоящее время имущественное страхование является неотъемлемой частью отечественного страхового рынка, показывающей ежегодные положительные темпы роста собранных страховых премий.

Анализируя общее состояние страхового рынка в Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что страховой рынок ежегодно показывает положительные темпы роста собираемых страховых премий (табл. 1).

Таблица 1

Страховые премии на российском страховом рынке в 2019-2020 гг.

Виды страхования	2019 год		2020 год	
	Сборы, млн. руб.	Темп роста, %	Сборы, млн. руб.	Темп роста, %
Страхование жизни	407 257 464	90,3	428 249 437	105,2
Личное страхование (кроме страхования жизни)	368 021 244	114,5	379 274 569	103,1
Страхование имущества, в т.ч.	389 307 510	85,8	407 283 125	104,6
- физических лиц	71 900 592	110,9	71 650 464	99,7
Страхование ответственности	32 283 316	66,4	35 843 683	111,0
Страхование предпринимательских рисков	14 752 014	140,7	15 63 9 612	106,0
Итого по добровольным видам	409 374 105	90,5	430 517 251	105,2

Источник: составлено автором на основе статистических данных о развитии страхового рынка в 2019-2020 гг. Центрального Банка РФ [7].

Исходя из данных о размерах страховых премий в 2019-2020 гг. можно говорить о том, что страховой рынок РФ развивается. В 2019 году была видна негативная тенденция снижения во многих секторах страхования в первую очередь, это связано с кризисными явлениями в экономике страны и общем падении спроса на страховые продукты. Но в 2020 году видно, что снова идет повышение роста объема страховых премий. Страхование имущества в целом в 2020 году показывает положительную динамику – 104,6 % темп роста отрасли по итогам года. При этом страхование имущества физических лиц (АВТО-каско и прочее имущество) имеет отрицательную динамику 99,7%, по сравнению с предыдущими годами (темп роста в 2019 году составил 110,9%). Но, несмотря на небольшое снижение темпов в страховании имущества граждан наиболее перспективным видом страхования иного, чем страхование жизни, второй год подряд респонденты называют страхование имущества физических лиц. Многие респонденты, считая, что это связано с принятием закона о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций.

В таблице 2 представлены пять крупнейших страховых компаний Российской Федерации в 2020 году по уровню собранных премий и объему выплат по страхованию имущества физических лиц.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что компания «Сбербанк страхование» значительно опережает главные конкурирующие компании по количеству собранных страховых премий и выплат по страхованию имущества физических лиц. Доля компании на страховом рынке по итогам 2020 года составила 22,46%, что на 2,02% выше страховой компании «Росгосстрах», находящейся на втором месте в данном рейтинге. Второе место на рынке занимает «Росгосстрах» — 20,44 %, третье место у страховой компании «АльфаСтрахование» — 15,23 %. На рыночную долю первых трех компаний приходится 58,13 % всего рынка.

Таблица 2

**Основные показатели ТОП-5 компаний
по страхованию имущества физических лиц в 2020 г.**

Наименование компании	Объем премий, тыс.руб.	Доля рынка, %	Динамика объема премий, %	Объем выплат, тыс. руб.	Динамика объема выплат, %	Кол-во договоров, шт.	Изменение кол-ва договоров, шт.
«Сбербанк страхование»	6 798 851	22,46	-0,61	532 487	83,84	3 771 952	-12,29
«Росгосстрах»	6 186 359	20,44	0,06	1 000 735	-12,11	1 951 077	0,83
«АльфаСтрахование»	4 611 059	15,23	11,75	374 595	-10,54	4 823 458	-28,47
«ВСК»	2 672 915	8,83	10,40	450 020	23,99	3 329 036	-6
«РЕСО-Гарантия»	1 845 361	6,10	2,74	425 753	-21,05	718 049	-1,14

Источник: составлено автором на основании данных Центрального Банка РФ [7]

По количеству заключенных договоров в 2020 году лидирует «АльфаСтрахование» - 4 823 458 договоров, на втором месте «Сбербанк страхование» - 3 771 952 договоров и третье место занимает «ВСК» - 3 329 036 договоров.

Рассматривая страхование имущества физических лиц как отдельную отрасль страхования, то можно сказать, что в России она не развита как полноценный вид страхования. Население нашей страны относится к такому виду страхования не как к способу и возможности обеспечить безопасность от различных рисков, которые могут случиться с имуществом, а скорее как к дополнительным и «ненужным» финансовым расходам, которых можно избежать.

Таблица 3

Количество заключенных договоров страхования в 1 полугодии 2020 года и изменения к 1 полугодию 2019 года.

Количество заключенных полисов по продуктам, шт.	Первое полугодие 2020 г.	Первое полугодие 2019 г.	Изменение, %
Добровольное страхование жизни	2 112 822	2 399 410	-12%
ДМС (ЮЛ и ФЛ)	6 243 716	9 411 611	-34%
ОСАГО	18 924 269	18 936 130	0%
Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней	16 793 049	26 871 224	-38%
КАСКО (ЮЛ и ФЛ)	2 436 373	2 229 859	9%
Добровольное страхование имущества ЮЛ	174 563	198 787	-12%
Добровольное страхование имущества ФЛ	18 747 677	22 719 927	-17%
Прочие виды страхования ЮЛ	1 416 451	1 621 283	-13%
Прочие виды ответственности (ОСОПО и ОСГОП)	11 062 419	14 876 685	-26%
Итого	77 911 339	99 264 916	-22%

Источник: составлено автором на основе данных Центрального Банка РФ [7]

Объем страхования имущества физических лиц в 2020 году имел тенденцию к снижению из-за определенной спецификации работы по данной отрасли страхования, которая заключается в том,

что продажи осуществляются преимущественно через агентские сети. Так же на снижение объемов продаж, повлиял такой, как особенности принятия рисков на страхование, то есть страхование имущества предполагает необходимость проведения предварительного обязательного осмотра имущества, которое хотят застраховать, а такой осмотр в 2020 году был затруднен в связи с ситуацией COVID-19. Еще одним фактором снижения является неготовность большинства страховых компаний к работе в онлайн-режиме, также большая часть полисов имущественного страхования физических лиц традиционно продается через банковский и партнерский каналы продаж, которые в 2020 году работали либо с ограничениями, либо вовсе не работали.

Исходя из данных таблицы, видно, что в 2020 году количество проданных полисов по страхованию имущества физических лиц значительно уменьшилось, а именно на 17%.

В целом можно говорить о том, что рынок страхования имущества физических лиц в Российской Федерации находится на этапе медленного развития.

Одной из причин можно назвать, нестабильное состояние экономики страны, ограничивающее платежеспособный спрос со стороны населения. Например, инфляция, падение курса рубля, финансовый и экономический кризис в стране.

Следующей проблемой имущественного страхования можно назвать, завышенные страховые тарифы на предоставляемые услуги. А также неправильная оценка стоимости имущества, которое будет подлежать страхованию. В договоре обычно указывает только общую стоимость здания, не включая пристройки или каких-либо дополнительных конструкций, что необходимо для установления полной страховой суммы и соответствующих тарифов.

Многие страховые компании в нашей стране предпочитают и ориентируются на страхование крупной недвижимости, а именно имущества предприятий и организаций, чем на имущество физических лиц.

Основной проблемой страхователей имущества является неправильная оценка рисков. Большинство страхователей при составлении договора о страховании имущества граждан не учитывают нюансы, которые могут наступить и вследствие этого продают страховой продукт, который будет покрывать неполный пакет рисков.

Очень важной проблемой остается недоверие к страховым организациям со стороны страхователей, недостаточно развитая страховая культура у населения Российской Федерации. Это замедляет развитие страхового рынка в целом. Население не получает полной информации о видах страховых продуктах, существующих программах страхования.

Данные проблемы являются сдерживающим механизмом, негативно влияющим на развитие имущественного страхования физических лиц.

Для развития имущественного страхования физических лиц в Российской Федерации необходимо:

- страховым компаниям внедрять рекламу своих страховых продуктов, проводить презентации информирующие потребителей страховых продуктов, предоставление полной информации о своих страховых услугах. Страховые организации должны находить личный подход к потребностям своих клиентов, разрабатывать и предлагать для них индивидуальные страховые программы с учетом всех особенностей;

- необходимо исправлять неточности в законодательной базе, совершенствовать государственный надзор за страховой деятельностью;

- проводить бесплатные лекции, вебинары в школах, институтах для воспитания у граждан культуры в сфере страхования, для понимания возможных рисков и их последствий.

Список источников

1. А.А. Ситник, Т.Э. Рождественская, А.Г. Гузнов. Страховой надзор в Российской Федерации. Учебное пособие. – М.: Норма, 2018. – 160 с.

2. Бабурина, Н. А. Страхование. Страховой рынок России : учеб. пособие для вузов / Н. А. Бабурина, М. В. Мазаева. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 127 с.
3. Басенков С.Б. имущественное страхование и его значение в экономике / С.Б. Басенков // Наука и практика. – 2015.- № 2(18). – С. 83-87 с. 85
4. Гомелля В.Б. Страхование: учебник / В.Б. Гомелля. – М.: МФПА. -2017. – 624 с.
5. Ермасов С.В. Страхование: учебник / С.В. Ермасов, Н.В. Ермасова. – 3-е изд. Перераб. И доп. – М.: Издательство Юрайт, Высшее образование. – 2015. – 703 с.
6. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 31.12.1997 г. № 157-ФЗ, от 20.11.1999 г. № 204-ФЗ, от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ, от 25.04.2002 г. № 41-ФЗ, от 08.12.2003 г. № 169-ФЗ) // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-прав. система.
7. Официальный сайт Центрального Банка РФ. [www. cbr.ru](http://www.cbr.ru).
8. Скамай, Л. Г. Страхование : учебник и практикум для вузов / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 322 с.

© Бернадина Е.Е., Смирнова Е.А., 2021

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.142

ОЦЕНКА ESG-ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

ТРАЧЕНКО МАРИНА БОРИСОВНАд.э.н., профессор, профессор
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Аннотация: проанализированы подходы к формированию ESG рейтинга регионов, отражающего экологические риски, социальные риски и качество управления. Выявлены проблемы формирования информационной базы для разработки и оценки ESG-политики региона, предложены пути их решения.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ответственные инвестиции, рейтинг ESG, регион, ESG-политика.

ASSESSMENT OF ESG POLICIES IN RUSSIAN REGIONS

Trachenko Marina Borisovna

Abstract: the approaches to the formation of ESG rating of regions, reflecting environmental risks, social risks and management quality, have been analyzed. The problems of forming an information base for the development and assessment of the ESG-policy of the region are identified, ways of their solution are proposed.

Key words: sustainable development, responsible investment, ESG rating, region, ESG policy.

Концепция устойчивого развития, определенного Организацией Объединенных Наций как «развитие, обеспечивающее удовлетворение потребностей нынешнего поколения и не подрывающее при этом возможности удовлетворения потребностей будущих поколений» [1], стала определяющей современные тенденции развития. ESG-политика играет всё большую роль в развитии не только корпораций, но и регионов, а также стран. ESG-оценка основана на анализе трёх ключевых факторов, влияющих на устойчивость и этичность инвестиций: экологические риски, социальные риски, качество управления. В крупных зарубежных и российских компаниях проведение аудита по стандартам ESG при выборе партнеров является одним из важных требований. Оценка субъектов РФ с точки зрения потенциала для ответственных инвестиций также становится популярным направлением не только на международных финансовых рынках, но и в России. Оценка экологических, социальных и управленческих рисков актуальна при принятии инвесторами итогового решения о локализации бизнеса. Поэтому для российских регионов, где региональные органы власти являются ключевым контрагентом при размещении производства, тема «ответственных инвестиций» особенно важна.

Независимое европейское рейтинговое агентство RAEX-Eurore, входящее в международную группу с 20-летним опытом RAEX, по состоянию на октябрь 2021 года дало рейтинговую оценку ESG-политики ста пятидесяти российских компаний, а также сформирован ESG-рейтинг регионов. В региональном рейтинге учитываются показатели, характеризующие загрязнение окружающей среды и формирование отходов, показатели бедности, обеспеченности образовательными учреждениями, уровень младенческой смертности, преступности, а также наличие антикоррупционных практик, качества управления региональными финансами и другие индикаторы государственного управления.

В методике ESG-рэнкинга регионов, разработанной агентством RAEX-Eurore, ESG-рейтинг региона определяется как сумма оценок трех групп показателей с равными весами 1/3: окружающая среда; общество; управление. Раздел «Окружающая среда» включает анализ следующих интегральных фак-

торов с весом каждого 11,1%: экологические риски и возможности, экологические показатели и экологические программы. В разделе «Общество» анализируются также три интегральные фактора (вес каждого фактора 11,1%): эффективность социальных показателей, социальная ответственность и инвестиционная ответственность. Раздел «Управление» включает анализ четырёх интегральных факторов (вес каждого фактора 8,3%): наличие политических рисков и поддержки государства, инвестиционная привлекательность и поддержка бизнеса, прозрачность и коррупция, а также качество управления бюджетом. [2]

Методология присвоения рейтингов ESG кредитного рейтингового агентства АО «Эксперт РА», применяемая с октября 2021 г., также структурирована по трём группам факторов, но они имеют разный вес в итоговом значении ESG: окружающая среда (30%), общество (50%), качество управления (20%). [3] Окружающая среда оценивается на основе оценки шести факторов, имеющих равный вес: экологическая стратегия, воздействие на атмосферный воздух, воздействие на водную среду, воздействие на почву, обращение с отходами, затраты на охрану окружающей среды.

Подсистема факторов «Общество» включает десять факторов: наиболее значимым является уровень доходов населения (учитывается с коэффициентом 3), три фактора включаются в суммарную оценку общества с коэффициентом 2 (уровень безработицы, продолжительность жизни, здравоохранение), остальные без повышающего коэффициента: прирост населения, охват дошкольным образованием, высшее образование, обеспеченность жильём, уровень потребления алкоголя, использование Интернета.

Качество управления оценивается по четырём факторам: стратегия социально-экономического развития, ВРП на душу населения (с повышающим коэффициентом 2), динамика валового регионального продукта и дисциплина исполнения бюджета (с повышающим коэффициентом 3).

В методологии АО «Эксперт РА» предусмотрена возможность повышения ESG-рейтинга региона на 1-2 уровня при наличии фактора поддержки и понижения на 1-3 уровня при влиянии стресс-факторов (например, нарушении законодательства, регулирующего влияние на окружающую среду).

Формирование ESG-рейтингов, упомянутых выше, а также и других аналогичных рейтинговых оценок связано с обработкой большого массива данных, расчётом многих десятков и даже сотен индикаторов. Уровень ESG-рейтинга становится важным ориентиром для региональных властей, а его повышение - приоритетным направлением деятельности. Грамотное проведение региональной ESG-политики позволяет привлекать субсидирование в привязке к новым ESG-показателям и экономить на обслуживании долга, использовать специальные инвестиционные контракты (СПИК), помогающие стимулировать инвестиции в промышленность, а также заключать соглашения о защите и поощрении капиталовложений, которые предусматривают, что государство возмещает затраты на создание инфраструктуры и новых объектов.

Глава Чувашской республики 21.10.2021 г. анонсировал привлечение инвестиций, в значительной степени обусловленных проводимой в регионе ESG-политикой. При успешной реализации проектов объем инвестиций составит около 607,8 миллиарда рублей, из которых 313,4 миллиарда рублей - внебюджетные средства; будет создано более трёх десятков производств и 40 тысяч дополнительных рабочих мест. Основными драйверами роста экономики республики станут промышленное производство, аграрный комплекс, кластерные структуры, сфера информационных технологий, туризм. [4]

Вместе с тем действующая нормативная база отстаёт от потребностей формирования ESG-ориентированных целей развития субъектов РФ, в региональной отчётности нет блока ESG-показателей. Например, в Стратегии Липецкой области до 2024 г. нет прямых упоминаний об ESG-целях региона и системы показателей, которые бы позволили оценить качество экологического и социального управления, его соответствие современным ESG-стандартам [5]

Таким образом, новый тренд развития регионов, направленный на достижение устойчивого развития и повышение регионального ESG-рейтинга, не обеспечен информационной базой, позволяющей формировать адекватные стратегии социально-экономического развития, оценивать степень достижения цели устойчивого развития. Целесообразно систематизировать формируемые на региональном уровне данные с выделением подсистемы показателей ESG-развития, при необходимости ввести до-

полнительные индикаторы, включённые в ESG-рейтинги, и определить ответственных за их динамику и достигаемые значения.

Список источников

1. Устойчивое развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.un.org/ru/ga/president/65/issues/sustdev.shtml> (7.11.2021)
2. Methodology for assigning ESG ratings to regions – short public version [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.raexpert.eu/files/methodology/Methodology_ESG_Region.pdf (12.11.2021)
3. Методология присвоения рейтингов ESG [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://raexpert.ru/docbank//16c/706/616/bdf57ce53dae218a19bc658.pdf> (11.11.2021)
4. Олег Николаев представил шесть прорывных проектов Чувашии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rg.ru/2021/10/22/reg-pfo/oleg-nikolaev-predstavil-shest-proryvnyh-proektov-chuvashii.html> (3.11.2021)
5. Закон Липецкой области от 25 декабря 2006 г. N 10-ОЗ "Стратегия социально-экономического развития Липецкой области на период до 2024 года" (в ред. от 29.10.2018 N 213-ОЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/33709963/#ixzz7Cldx8bDf> (13.11.2021)

УДК 33

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА И ПЕРСПЕКТИВ ЕГО РАЗВИТИЯ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ СФО И ДВФО НА ОСНОВЕ МАТРИЦ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

БЕЛОЗЁРОВ ЕГОР ИГОРЕВИЧ

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск

Аннотация: в статье исследуется социально-экономическое состояние регионов Сибирского федерального округа и Дальневосточного федерального округа на основе статистических показателей занятости населения с применением матриц портфельного анализа, результаты которого позволяют принимать необходимые управленческие решения органами государственной власти Российской Федерации.

Ключевые слова: статистический анализ, матрицы портфельного анализа, рынок труда, занятость населения, безработица.

ANALYSIS OF THE STATE OF THE LABOR MARKET AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN THE FEDERAL SUBJECTS OF THE SFD AND FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT BASED ON PORTFOLIO ANALYSIS MATRICES

Belozerov Egor Igorevich

Abstract: the article examines the socio-economic state of the regions of the Siberian Federal District and the Far Eastern Federal District on the basis of statistical indicators of employment with the use of portfolio analysis matrices, the results of which make it possible to make the necessary management decisions by public authorities of the Russian Federation.

Key words: statistical analysis, portfolio analysis matrices, labor market, employment, unemployment.

Матрицы портфельного анализа являются важнейшим инструментом для аналитиков и управленцев, отображающим положение объектов исходя из их потенциалов роста и занимаемых объемов для их сравнения между собой. Данные матрицы позволяют анализировать текущие позиции регионов в стране и, исходя из этого, принимать решения о распределении бюджетных средств между наиболее нуждающимися из них.

Изучение материалов в открытых источниках сети Интернет показало, что в научных работах, посвященных исследованиям рынка труда и занятости населения, практически не применяются методы портфолио-анализа. Этому имеются весомые причины.

Так, изначально матрицы портфельного анализа разрабатывались для исследования экономических явлений, связанных с рынками, организациями и товарами, с целью выработки для них необходимых управленческих решений с предполагаемым увеличением/снижением объема инвестиций для тех или иных категорий. Касательно указанных категорий объектов, как правило, всегда имеется возмож-

ность оценить такие характеристики, как: выручка, прибыль и т.п. Говоря об исследовании рынка труда и занятости, для имеющихся наблюдений перечисленные показатели использовать невозможно. Поэтому попробуем адаптировать матрицы портфельного анализа под наши цели и задачи, применив имеющиеся знания и навыки в сочетании творческим подходом, одновременно придерживаясь методологии и основных принципов их моделирования.

Построение матриц портфельного анализа начинается с отбора показателей двух групп: темпа роста и доли рынка. Для первых нам необходимо выбрать данные за два периода, чтобы рассчитать по ним темпы роста.

Построение будем производить в двух временных интервалах, чтобы в дальнейшем произвести сравнительный анализ между полученными результатами. Первый период с 2000 г. по 2010 г., второй - с 2010 г. по 2020 г.

В качестве основы для построения оси относительной доли рынка (ось абсцисс) возьмём показатель «Валовой региональный продукт на душу населения» за 2010 г., поскольку он является наиболее важным обобщающим показателем экономической деятельности региона, характеризующим процесс производства товаров и услуг для конечного использования.

Для характеристики роста рынка (ось ординат) возьмём показатели уровня экономической активности населения (рабочей силы) и уровня занятости. За отчетный период возьмем значения показателя в 2010 г., за базисный - 2000 г. и рассчитаем по ним темпы роста.

Применение графического метода для подготовленного массива данных позволяет выделить выбросы (аномальные значения) в имеющейся выборке: Чукотский автономный округ и Сахалинская область. Их значения показателя «ВРП на душу населения» (977255 руб. и 767845 руб. соответственно) более чем в два раза превышают аналогичные значения для третьего по данному показателю региона (Республика Саха (Якутия), 403658 руб.). Проверка с помощью метода межквартильных расстояний определения выбросов подтверждает полученные выводы. В табл. 1. представлена итоговая выборка.

Таблица 1

Показатели рынка труда для регионов СФО и ДВФО

Регион	Уровень ЭАН, %			Уровень занятости, %		
	2000 г.	2010 г.	Темп роста	2000 г.	2010 г.	Темп роста
Республика Алтай	45,8	48,7	106,4	82,7	87,8	106,1
Республика Тыва	37,8	41,3	109,4	76,5	78,3	102,5
Республика Хакасия	46,8	50,1	107,0	87,8	90,9	103,5
Алтайский край	48,0	51,8	107,9	88,3	91,2	103,3
Красноярский край	51,5	54,9	106,7	87,8	93,8	106,8
Иркутская область	51,2	51,9	101,3	88,4	89,9	101,7
Кемеровская область - Кузбасс	50,0	51,2	102,3	97,4	91,1	93,5
Новосибирская область	50,8	53,6	105,5	86,7	92,3	106,5
Омская область	48,8	53,1	108,9	86,0	91,9	106,9
Томская область	49,4	51,7	104,7	87,0	92,3	106,1
Республика Бурятия	48,6	49,1	100,9	80,9	89,6	110,8
Республика Саха (Якутия)	50,5	51,5	101,9	88,8	91,2	102,7
Забайкальский край	45,0	47,8	106,1	85,7	88,9	103,8
Камчатский край	57,6	59,1	102,6	83,7	93,0	111,2
Приморский край	53,2	54,7	102,7	87,7	90,5	103,2
Хабаровский край	52,2	55,2	105,9	87,8	91,1	103,8
Амурская область	51,9	51,5	99,3	86,3	93,1	107,9
Магаданская область	59,7	64,7	108,4	89,1	94,5	106,0
Еврейская автономная область	47,6	49,4	103,7	85,0	90,7	106,8

Далее для показателей темпов роста рынка рассчитаем многомерную среднюю как среднее значение из двух показателей и нормализуем её значения (табл. 2) по методу минимакс, используя формулу:

$$X_{\text{norm}} = \frac{X - X_{\text{min}}}{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}$$

Таблица 2

Результурующие показатели роста для регионов СФО и ДВФО

Регион	Многомерная средняя, %	Нормированное значение, %
Республика Алтай	106,2	83,5
Республика Тыва	105,9	80,4
Республика Хакасия	105,3	73,7
Алтайский край	105,6	77,2
Красноярский край	106,8	89,0
Иркутская область	101,5	36,0
Кемеровская область - Кузбасс	97,9	25,0
Новосибирская область	106,0	80,9
Омская область	107,9	95,0
Томская область	105,4	74,9
Республика Бурятия	105,9	79,9
Республика Саха (Якутия)	102,3	44,1
Забайкальский край	104,9	70,6
Камчатский край	106,9	89,9
Приморский край	103,0	50,5
Хабаровский край	104,8	69,5
Амурская область	103,6	57,4
Магаданская область	107,2	93,3
Еврейская автономная область	105,2	73,5

На основе полученных показателей построим матрицу портфельного анализа (наша версия является модифицированной матрицей БКГ). Полученная модель представлена на рис. 1. Помимо исключения Чукотского автономного округа и Сахалинской области из выборочного массива данных, скорректированы минимальное и максимальное значения шкал для показателей обеих осей координатной плоскости для улучшения наглядности и равномерности распределения объектов на координатной плоскости.

В категорию «звёзд» попали регионы: Магаданская, Томская области, Красноярский, Камчатский и Хабаровский края. Данные субъекты федерации продемонстрировали сильнейшие показатели роста уровня экономической активности населения и уровня занятости, а также относительно высокие показатели ВРП на душу населения в 2010 г.

К категории «дойных коров» матрица относит Республику Саха (Якутия). Данный регион обладает очень высоким ВРП на человека, однако не демонстрирует существенного роста по показателям занятости населения.

В категорию «дикие кошки» попали: Омская, Новосибирская, Еврейская автономная области, Республика Алтай, Тыва, Бурятия, Алтайский и Забайкальский края. Данные регионы имеют высокие показатели роста, однако находятся в зоне с низкой привлекательностью по уровню ВРП на душу населения.

Оставшиеся 4 региона (Амурская, Иркутская, Кемеровская области и Приморский край) попали в категорию «дохлые собаки», продемонстрировав низкие показатели по всем направлениям.

Таким образом, мы получили наглядную картину распределения регионов в соответствии с их значениями основных показателей занятости населения и состояния экономики. Далее произведем аналогичные расчеты и построение модифицированной матрицы БКГ за период с 2010 г. по 2020 г. (рис. 2).

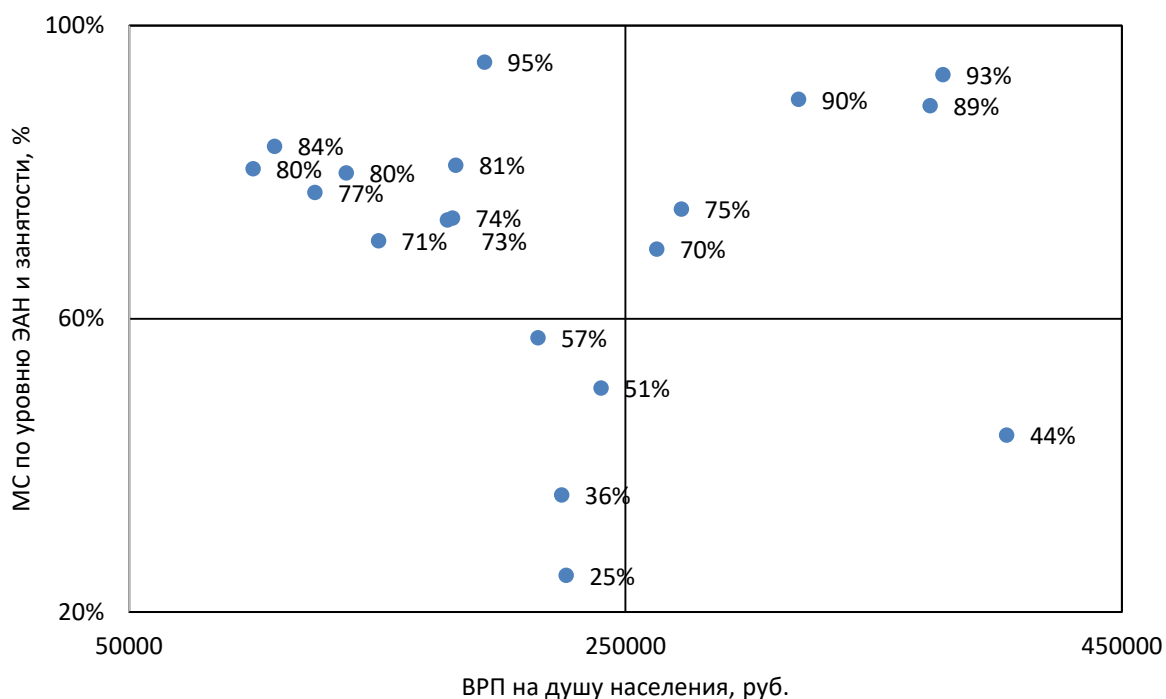


Рис. 1. Модифицированная матрица БКГ для регионов СФО и ДВФО в 2000-2010 гг.

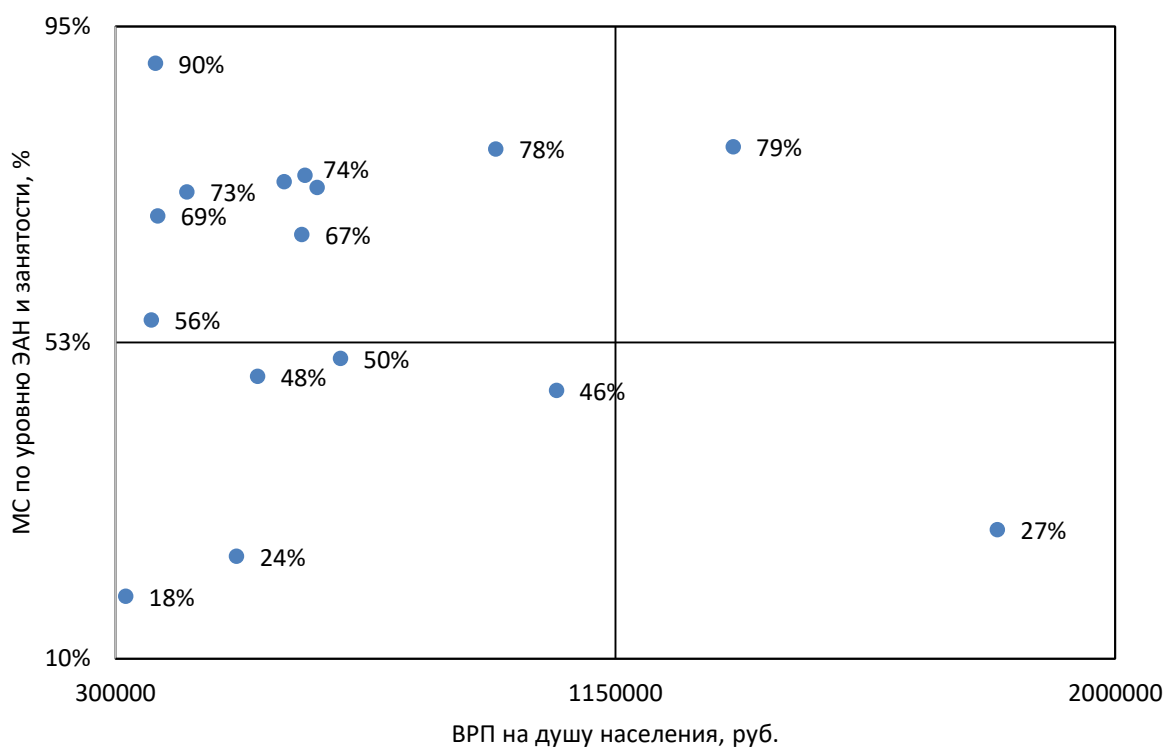


Рис. 2. Модифицированная матрица БКГ для регионов СФО и ДВФО в 2010-2020 гг.

В категорию «звезд» попала Республика Саха (Якутия). Данный субъект федерации в сравнении с 2000-2010 гг. продемонстрировал существенное увеличение показателей роста уровня экономической активности населения и уровня занятости, при этом сохранил свои лидирующую позицию по показателю ВРП на душу населения в 2020 г. Одновременное сочетание данных факторов позволило ему стать лидером среди регионов СФО и ДВФО.

К категории «дойных коров» матрица относит Магаданскую область. Данный регион обладает очень высоким ВРП на человека, однако существенно снизился рост по показателям занятости населения (в 2000-2010 гг. данный регион был лидером среди субъектов СФО и ДВФО).

В категорию «дикие кошки» с высокими показателями роста рынка труда попали все оставшиеся субъекты федерации СФО и ДВФО за исключением 5 регионов (Иркутская, Новосибирская области, Республики Бурятия и Хакасия, а также Красноярский край), которые попали в категорию «дохлые собаки», продемонстрировав низкие показатели по всем направлениям.

Поскольку при построении матриц портфельного анализа проводилось относительное сравнение регионов внутри имеющихся выборок, выводы об отсутствии положительной динамики по уровням ЭАН и занятости будут являться неверными. Многие из регионов, попавшие в «отстающие сектора» матриц, все же демонстрировали рост данных показателей, обладая положительной динамикой уровня занятости (14 из 19 регионов).

При этом отрицательная динамика уровня ЭАН, характерная для большинства наблюдений (16 из 19 регионов), в сочетании с расчетом многомерных средних снизила позиции данных субъектов.

Например, Республика Саха (Якутия), абсолютный лидер по росту показателей рынка труда, обладает отрицательной динамикой уровня занятости (91,2 % в 2010 г. и 89 % в 2020 г.) при том, что рост уровня ЭАН у нее самый высокий. Кроме того, нормирование данных существенно увеличило разницу в значениях показателей, что было необходимо для повышения разнородности полученных результатов и улучшения наглядности построенных матриц.

На основе данного исследования органы государственной власти (как федерального, так и регионального уровней) и органы местного самоуправления могут принимать конкретные управленческие решения. В частности, для отстающих регионов наиболее важна реализация мероприятий государственной политики, направленных на снижение уровня безработицы (совершенствование работы центров занятости, информирование граждан через СМИ и т.д., привлечение инвестиций и введение налоговых льгот для стимулирования развития коммерческих структур) и повышения численности рабочей силы, в том числе за счет развития системы здравоохранения с количественной и качественной сторон.

УДК 332

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АНТРОПОГЕННОЙ НАГРУЗКИ НА ПРИРОДНО- РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

РУДЬ АЛИНА СЕРГЕЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

*Научный руководитель: Тяглов Сергей Гаврилович**д.э.н., профессор**ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»*

Аннотация: в статье автор исследует вопросы моделирования показателей антропогенной нагрузки на природно-ресурсный потенциал с целью определения уровня влияния населения региона на его экономику и социальную сферу. Особое внимание в статье уделено показателю «нарушенности» земель как одного из видов природно-ресурсного потенциала. Автором так же представлено графическое отображение модели взаимодействия между сущностями в концептуальной модели базы данных.

Ключевые слова: антропогенная нагрузка, природно-ресурсный потенциал, моделирование, базы данных, воздействие, нарушенность.

MODELING OF INDICATORS OF ANTHROPOGENIC LOAD ON THE NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF THE ROSTOV REGION

Rud Alina Sergeevna*Scientific adviser: Tyaglov Sergey Gavrilovich*

Abstract: In the article, the author explores the issues of modeling the indicators of anthropogenic load on the natural resource potential in order to determine the level of influence of the population of the region on its economy and social sphere. Special attention is paid in the article to the indicator of "disturbance" of lands as one of the types of natural resource potential. The author also presents a graphical representation of the interaction model between entities in the conceptual database model.

Key words: anthropogenic load, natural resource potential, modeling, databases, impact, disturbance.

Человек оказывает активное влияние на состояние природы и, соответственно, природно-ресурсный потенциал. Совокупное влияние и изменения, к которым оно приводит, называют антропогенной нагрузкой. Группа показателей антропогенной нагрузки представлена достаточно широко. Одним из них является нарушенность. Нарушенность может выражаться в потере качества природного объекта или его специфики действиями человека. Это, например, нарушенность земельных покровов вследствие строительства дорог или прокладки коммуникаций как наземных, так и подземных. Разработка месторождений полезных ископаемых так же вызывает нарушенность.

Данная нарушенность впоследствии может привести к снижению уровня природно-ресурсного потенциала, что может угрожать повышению темпов социально-экономического развития. Чтобы спрогнозировать влияние антропогенной нагрузки и предусмотреть ее последствия, а также сформировать корректирующие мероприятия, необходимо развивать систему моделирования. Принцип стратегического расширенного моделирования предполагает расчет антропогенной нагрузки на основании данных картографии, показывающих натуральное нарушение участков земной поверхности.

Картография покажет площади полигонов и различных участков, которые нарушены хозяйственной деятельностью. На выявленные участки будет наложена таксономическая основа моделирования. Коэффициент нарушенности должен учитывать все границы таксонометрической основы. Масштаб моделирования должен быть выбран такой, чтобы возможно было отражение контуров городских и сельских поселений, чтобы была возможность исключить их контуры.

Для одноконтурной модели коэффициент нарушенности будет иметь следующий вид (формула 1).

$$N_{\text{антр}} = \frac{S_{\text{н}}}{S_{\text{с}}}, \quad (1)$$

где $S_{\text{н}}$ – площадь нарушенных земель, км²;

$S_{\text{с}}$ – площадь контура, км².

Если на исследуемой территории не отмечены крупные объекты, то можно применить мелко-масштабное моделирование, при котором такие объекты, как населенные пункты будут обозначены точечно. Данный метод предполагает вычисление обобщающего показателя антропогенной нагрузки. Этот показатель строится не на таксонометрической основе, а на оценке плотности населения в пределах одного контура.

Как для городских, так и для сельских поселений оценка антропогенной нагрузки производится по уровню и рассчитывается в баллах. Минимальное значение ноль (отсутствует) и максимальное – 8 (очень высокий).

Для отражения взаимосвязи значений плотности населения с уровнем антропогенной нагрузки используют графический способ. На основе статистических данных по средней плотности населения, измеряющейся в чел./кв.км строят график как по населенным пунктам, так и небольшим административным единицам. Пример графика, отражающего соотношение уровня антропогенной нагрузки с плотностью населения представлен на рисунке 1.

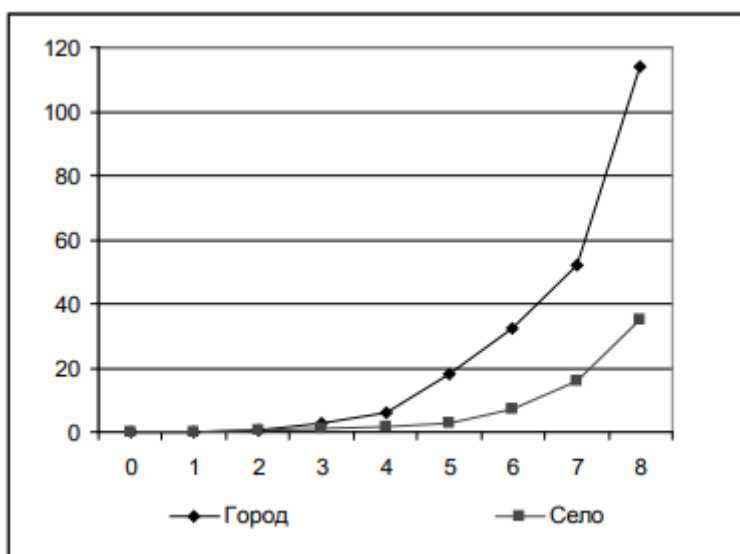


Рис. 1. Соотношение среднего значения плотности населения и уровня антропогенной нагрузки

Кроме графического отображения, показатель антропогенной нагрузки вычисляется и нормируется. Нормирование производится с целью сравнения с фактическим и определения отклонений от

нормы. Вычисление нормированного показателя включает ряд последовательных этапов.

1. Определение нормативного значения показателей состояния экологии и экосистемы.
2. Расчет относительного показателя, отражающего зависимость природного потенциала (выраженного количественно) от климатических факторов. Вычисления производятся в соответствии с заданными параметрами модели функционирования.
3. Расчет максимально возможного значения природно-ресурсного потенциала на основе характеристик каждого типа экосистемы, выявленного в пределах исследуемого региона.
4. Для каждой экосистемы с уникальным набором атрибутов K_s , K_u , K_v расчет нормированного значения показателя природного потенциала.
5. Расчет мультипликативного интегрального показателя природно-ресурсного потенциала.

Таким образом, можно заключить, что величина природно-ресурсного потенциала региона во многом определяется влиянием антропогенных факторов, вызванных хозяйственной деятельностью человека. Для количественного расчета влияния данных факторов необходимо использовать методы моделирования, которые позволяют количественно оценить взаимосвязь.

Список источников

1. Бакланов П.Я. Динамика природно-ресурсного потенциала территории и методы ее оценки// Вестник Дальневосточной академии экономики и управления. - 2020. - №3. – с. 45-50.
2. Голубятников Л.Л., Денисенко Е.А. Модельные оценки влияния изменений климата на ареалы зональной растительности равнинных территорий России// Регионология. – 2017. - №2. - с.212-228
3. Журкин И.Г., Чабан Л.Н., Грузинов В.С. Геоинформационное моделирование и картографирование природно-ресурсного потенциала// «Геодезия и картография». - 2019.- №7. - с.39-45
4. Карпова Е.А. Влияние антропогенной нагрузки на накопление тяжелых металлов сельскохозяйственными культурами вблизи мегаполиса// Теоретическая и прикладная экология. – 2019. - № 2. - с.30- 36.

© А. С. Рудь, С. Г. Тяглов, 2021

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 330.322

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

КРУЖАЛИН ВИКТОР ИВАНОВИЧ,

доктор географических наук, профессор,
заведующий кафедрой рекреационной географии и туризма
МГУ имени М.В.Ломоносова
Россия, г. Москва

КУДРЯШОВ ВАДИМ СЕРГЕЕВИЧ

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Санкт-Петербург

Аннотация. В статье рассмотрены различные трактовки понятия «инвестиционная деятельность организации». Представлены виды инвестиционной деятельности согласно соотношению уровня риска и доходности вложений. Определены факторы зависимости структуры инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиции, риски, экономика, вложения, организация.

ECONOMIC CONTENT OF THE ORGANIZATION'S INVESTMENT ACTIVITY

**Kruzhalin Victor Ivanovich,
Kudryashov Vadim Sergeevich**

Annotation. The article discusses various interpretations of the concept of "investment activity of an organization". The types of investment activities are presented according to the ratio of the level of risk and return on investment. The factors of dependence of the structure of the investment project are determined.

Key words: investments, risks, economy, investments, organization.

Согласно законодательству, инвестиции являются денежными средствами, ценными бумагами, а вместе с тем и иного рода имуществом, включая и права имущественного характера, у которых есть стоимостная оценка, их вкладывают в объекты предпринимательства с целью того, чтобы извлекать прибыль и (или) достигать иного рода достаточно полезного эффекта для предпринимателя. [1]

Инвестициями являются те денежные средства, вклады в банковские учреждения, которые имеют целевой характер, паи, ценные бумаги, машины, оборудование производственно-технологического характера, разные технологии, кредиты, любого рода имущество и права имущественного характера, ценности, которые относят к интеллектуальным, их вкладывают в объекты ведения предпринимательства либо иных видов деятельности для того, чтобы извлекать определенную величину дополнительного капитала для предпринимателя или достигать иного социально-экономического эффекта, которые имеет положительный характер.

Валовик Д.В. считает, что инвестиционная деятельность субъекта экономики представляет собой комплексный показатель, который характеризует целесообразность инвестиционного вложения средств в данный субъект. [2]

Отечественные ученые Ю.М. Складорова, И.Ю. Складоров, Л.А. Латышева отмечают, что вложение средств с целью инвестирования в организацию с определенным уровнем привлекательности финансовых (иначе - отчетных) характеристик может в итоге привести к получению меньшего уровня рентабельности, чем вложение средств инвесторов в несколько менее устойчивую фирму, функционирование которой осуществляется на рынке, который развивается перспективным и динамичным образом. [3] Осуществляемое вложение малых сумм денежных средств в такого рода субъекты экономики может вызвать улучшение производительности труда ее работников и уровня рентабельности в несколько раз.

Если базироваться на мнении Н.Н. Георга, то инвестиционная деятельность компании является комплексным показателем, посредством которого характеризуется степень целесообразности вложения в него средств инвестиционного характера. [4] Указанное определение инвестиционной деятельности в большей степени может характеризовать субъект экономики в качестве участника системы рыночных отношений государства. Может быть отмечено также, что указанное определение немного большим образом может подходить для крупных компании и устанавливает подход комплексного характера к представлению «инвестиционной деятельности».

Если уточнять далее экономическую сущность инвестиционной деятельности, то можно вспомнить определение, которое представлено О.А. Волынской. Под данным термином экономист понимает совокупность признаков объективного характера, а вместе с тем свойств, средств и возможностей, которыми обуславливается спрос, который носит потенциальный характер, платежеспособного уровня на данные инвестиции. [5]

Представленное определение понятия гораздо шире и предоставляет возможность брать во внимание важнейшие интересы каждого участника процесса инвестиционной деятельности, он может быть отнесен к подходу, который имеет комплексный характер.

Указанные выше определения предоставляют возможность заметить, что инвестиционная деятельность организации - некоторая совокупность характеристик всех возможных видов ее деятельности (с учетом управленческой) и особенностей некоторого инвестиционного климата, по результатам исследования которого может быть сделан вывод по целесообразности и нужности вложений в указанный объект инвестиционного характера.

Виды инвестиционной деятельности согласно определенному соотношению уровня риска и доходности вложений:

– инвестиционная деятельность высокого уровня – это значит, что в указанную компанию вкладывать средства просто необходимо. Представленным операциям могут быть даны такие характеристики: высокая степень доходности при определенном рода умеренной (либо низкой) степени риска данный вложений;

– инвестиционная деятельность среднего уровня – это характеризует, что в указанную компанию вложение средств будет выгодным, однако при этом сумма получаемой прибыли будет незначительной;

– инвестиционная деятельность низкого уровня демонстрирует, что в указанной компании соотношение степени рискованности вложений и уровня доходности от них не дает возможности получить высокие суммы прибыли, однако при этом присутствует гарантия возврата данных вложений.

Если смотреть по срокам инвестиционной деятельности, то можно говорить о привлекательности инвестиционных вложений на 1 год; об инвестиционной привлекательности среднего срока – это 1-3 года, о долгосрочной инвестиционной привлекательности – более 3-х лет.

Инвестиционная деятельность может быть рассмотрена по принадлежности к конкретным отраслям, может быть зависима от развития указанной сферы экономики, государственных функций по ее защите, инфраструктуры отрасли и т.п.

Зависимость структуры инвестиционного проекта сегодня диктуется многими факторами. На содержание проекта инвестирования оказывает влияние то, кто будет выступать в качестве конечного пользователя. В качестве такового может быть инвестор частного характера, банковское учреждение или топ-менеджмент фирмы; сама суть проекта инвестирования. Можно привести пример такого рода

факторов: сюда можно отнести и ситуацию на рынке сбыта продукции (работ, услуг), конкуренцию, уровень зависимости от важнейших поставщиков, воздействие особенностей региона функционирования компании и т.п.

Между тем нужно обращать внимание при составлении планов инвестиционной деятельности на такие нюансы, которые оказывают влияние на уровень эффективности инвестиционного проекта. В такого рода проекте является необходимым подробным и качественным образом осуществлять проработку тех моментов, у которых есть самое существенное значение как раз для рассматриваемого проекта. Можно привести пример, что является необходимым подробным образом освещать вопросы правового характера в том случае, если реализация инвестиционного проекта планируется в той отрасли, где присутствует достаточно сложная система разных регулирований и согласований (сюда относят строительную сферу деятельности, фармацевтическую и др.).

Либо же при этом должна быть продемонстрирована точка безубыточности в том случае, если уровень ожидаемого спроса на продукцию имеет такой неустойчивый характер, что может вызвать каскадные разрывы. Важным при этом является приведение ожидаемых условий заимствования и кредитования – если предполагается финансовое обеспечение значительной доли программы инвестирования за счет заемного (привлеченного) капитала.

При этом нужно отметить, что присутствует самая распространенная и достаточно универсально-го характера структура планирования инвестиций, которая может рекомендоваться к изучению. В нее входят разделы: резюме инвестиционного проекта; информационные сведения об инициаторе проекта; характеристика продукта (или всего проекта); анализ маркетинга; технологический и операционный план проекта; бюджет инвестиционного проекта; анализ самого инвестиционного проекта и его рисков. Каждая отдельно взятая цифра либо факт, которые будут включены в план инвестирования, должны либо быть достаточно важными для его усвоения и принятия нужного решения, либо выступать основой для обоснования такого рода цифр и фактических материалов. К примеру, виды тех лицензий, которые должны быть получены компанией, имеют большое значение для понимания основы ее бизнеса. При всем этом перечень законных и подзаконных актов, оказывающих влияние на функционирование компании, являются так называемым информационным мусором, потому что пользователем плана инвестирования не могут на его основе быть сделаны те выводы, которые касаются инвестиционного проекта либо же предпосылок его появления.

Список источников

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.12.1999г. №39-ФЗ (в ред. от 25.12.2018 №478-ФЗ). – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - <http://www.consultant.ru>. (дата обращения 05.10.2021)
2. Валовик Д.В. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. – 2020. – № 4. – С. 108-113.
3. Склярова Ю.М., Скляров И.Ю., Латышева Л.А. Инвестиции. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 352с.
4. Георг Н.Н. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия // NOVAINFO.RU. – 2016. - №47. – С.92-96.
5. Волынская О.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2015. - №28-2. – С.107-111.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338.22

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕГО ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

МАРШАВИНА ЛЮБОВЬ ЯКОВЛЕВНА,д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**БУРЛАКОВ ВЯЧЕСЛАВ ВИКТОРОВИЧ,**д.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «МИРЭА – Российский технологический университет»**ДЗЮРДЗЯ ОЛЕСЯ АНАТОЛЬЕВНА**аспирант
ФГБУН «Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН»

Аннотация: в современных условиях стратегическими задачами успешной финансовой политики наряду с максимизацией прибыли, обеспечением финансовой устойчивости, достижением инвестиционной привлекательности является эффективное осуществление инновационной деятельности, которое обуславливает успешное инновационное развитие предприятий и их конкурентоспособность на протяжении длительно периода времени. Для успешной инновационной деятельности необходима единая концепция ее финансирования, включающая философию, идеологию, политику, стратегию и тактику. Совокупность всех элементов данной концепции должны способствовать формированию и реализации эффективной инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая политика предприятия, инновационное развитие, единая концепция финансирования.

INFLUENCE OF THE FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE ON ITS INNOVATIVE DEVELOPMENT

**Marshavina Lyubov Yakovlevna,
Burlakov Vyacheslav Vitorovich,
Dzyurdzha Olesya Anatolievna**

Abstract: in modern conditions, the strategic objectives of a successful financial policy, along with maximizing profits, ensuring financial stability, achieving investment attractiveness, is the effective implementation of innovative activities, which determines the successful innovative development of enterprises and their competitiveness over a long period of time. Successful innovation requires a unified concept of its financing, including philosophy, ideology, policy, strategy and tactics. The totality of all elements of this concept should contribute to the formation and implementation of effective innovative activities of the enterprise.

Key words: financial policy of the company, innovative development, a unified concept of financing.

В современных условиях устойчивое и конкурентоспособное развитие отечественных предприятий возможно на основе осуществления инновационной стратегии развития, связанной с реализацией научно-технических разработок в новый продукт и его дальнейшей коммерциализацией. Успешное

осуществление инновационной стратегии развития, а значит повышение конкурентоспособности и эффективности деятельности организации во многом зависит от создаваемых для этого условий, которые напрямую зависят от финансовой политики, проводимой на предприятии. Грамотное и эффективное проведение финансовой политики способствует достижению поставленных на предприятии целей, в том числе связанных с его инновационным развитием.

Финансовая политика и инновационная деятельность на предприятии взаимосвязаны и взаимозависимы, так как реализация нововведений обусловлена во многом возможностью их финансирования и, наоборот, чем успешнее осуществляется инновационная деятельность на предприятии, тем оно более конкурентоспособно, более финансово устойчиво, независимо и более направлено на дальнейшее эффективное развитие [1].

В отношении инновационной деятельности финансовая политика предприятия может быть определена как взаимосвязь совокупности финансовых инструментов и совокупности организационных мер, направленных на повышение эффективности реализации инновационной стратегии развития предприятия. Среди основных финансовых инструментов необходимо отметить прибыль, амортизацию, кредит и гарантии [2].

В тоже время, меры и инструменты должны укладываться в единую концепцию формирования механизма финансирования инновационной деятельности предприятия, которая представляет собой последовательную разработку цепи, представленной на рисунке 1.

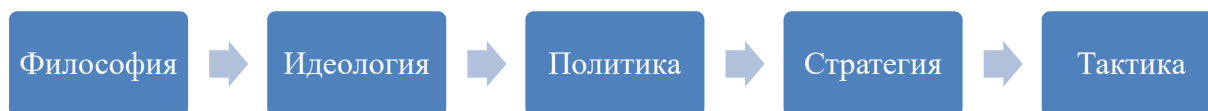


Рис. 1. Схема процесса формирования механизма финансирования инновационной деятельности предприятия [3]

Ключевым элементом единой концепции является философия, в которой должно быть заложено видение потенциального развития всего инновационного процесса на предприятии, цели, которые должны быть достигнуты в ходе его реализации. Под философией финансирования инновационной деятельности предприятия можно считать систему взглядов на значение, целеполагание и суть финансирования инновационного развития в совокупной деятельности предприятия [3]. Сформулированная философия финансирования инновационной развития является тем фундаментом, на основе которого становится возможным разработать модель становления и дальнейшего развития инновационной деятельности предприятия. По сути, именно философия будет служить отправной точкой формирования механизма финансирования инновационной деятельности предприятия, в соответствии с которой должны быть разработаны и реализованы остальные элементы концепции: идеология, политика, стратегия и тактика. Несмотря на то, что все последующие элементы концепции закладываются и зависят от сформулированной философии финансирования, тем не менее значимость их от этого несколько не уменьшается. Более того, от правильности и четкости построения каждого элемента концепции будет зависеть эффективное построение финансирования инновационной деятельности предприятия.

При этом необходимо учитывать все составляющие при разработке каждого элемента концепции. Так, идеология финансирования инновационной деятельности должна:

- соответствовать складывающейся на рынке конъюнктуре;
- быть понятной и стимулирующей для работников предприятия;
- соответствовать имеющимся на предприятии технологическим и техническим возможностям;
- быть реализуемой [3].

При разработке политики финансирования должны быть учтены такие составляющие как:

- наличие финансов;
- технологические и кадровые возможности;
- интеллектуальный капитал предприятия.

Кроме того, необходимо разрабатывать модель инновационного финансирования с учетом динамики происходящих изменений в деятельности предприятия.

Отметим, что в настоящее время процесс инновационной деятельности стал гораздо сложнее нежели еще какое-то время назад. Во многом это обусловлено происходящей тотальной цифровизации жизнедеятельности общества и, как следствие, ускоренным научно-техническим прогрессом, значительным ростом инструментов финансового управления. Согласимся с Глущенко В.В. и Глущенко И.И. в том, что управление инновационным процессом можно представить как совокупность взаимосвязанных процессов финансового целеполагания, маркетинга и менеджмента [1, с. 77-78].

Таким образом, в современных условиях хозяйствования успешная инновационная деятельность на предприятиях во многом зависит от эффективной финансовой политики. Для успешного осуществления инновационной деятельности на предприятиях необходимо сформировать единую концепцию ее финансирования, которая будет включать в себя философию, идеологию, политику, стратегию и тактику. Совокупность представленных элементов способна обеспечить эффективную финансовую политику с целью эффективной реализации инновационной деятельности на предприятии.

Список источников

1. Инвестиционная и инновационная составляющие финансовой политики предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://lektsii.org/15-63171.html> (07.11.2021)
2. Финансовый механизм инновационного развития [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: https://bstudy.net/689679/ekonomika/finansovyy_mehanizm_innovatsionnogo_razvitiya
3. Разработка политики финансирования инновационной деятельности предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа URL: <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/54916-razrabotka-politiki-finansirovaniya-innovacionnoj-deyatelnosti-predpriyatiya> (07.11.2021)
4. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования. Изд. 2-е. г. Железнодорожный, Моск. обл.: ООО НПЦ "Крылья", 2004. 416 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330.341.2

BIO-ECONOMY IS A NEW DIRECTION OF DEVELOPMENT AND ONE OF THE ANTI-CRISIS MECHANISMS

**KHODJAYEV ANVAR RASULOVICH,
AMONOV MIRZOHID TUYMURATOVICH**

Lecturer at the Department of Economics
Bukhara State University; Bukhara

Аннотация - Временное восстановление биоразнообразия, вероятно, является одним из самых положительных последствий глобального кризиса для биоэкономики. Застой многих производств, значительно загрязняющих природу, самоизоляция миллионов людей очевиден уже тогда, когда природа начинает восстанавливаться. Но ущерб, нанесенный человечеством, настолько велик, что полное восстановление невозможно без особых усилий и вложений.

Ключевые слова - биоэкономика, теория Йозефа Шумпетера, ИСИЭЗ.

**Ходжаев Анвар Расулович,
Амонов Мирзохид Туймуратович**

Abstract - The temporary restoration of biodiversity is probably one of the most positive consequences of the global crisis for the bioeconomy. The stagnation of many industries that significantly pollute nature, the self-isolation of millions of people is obvious even when nature begins to recover. But the damage caused by humanity is so great that full restoration is impossible without much effort and investment.

Key words - bioeconomics, theory of Joseph Schumpeter, ISSEK.

The main feature of bio-economic crises is that they can resolve the conflicts of the past, the weaknesses of human society, the conflicts between the forces, and ensure the establishment of new order. The economic crisis over health care also shows how deep yesterday's problems are.

It is estimated that global unemployment will rise to 25 percent and world trade to 35 percent. At the same time, there is a possibility that the poverty rate in the world will increase by 50 percent. It should be noted that in terms of scale and magnitude, this bio-economic crisis caused by the Covid-19 epidemic is the worst of previous crises.

It should be noted that the epidemic has caused such a serious crisis, and the lack of protection mechanisms against it stems from the economic "fiction" of the past. Therefore, the debate about the decline of the economic system, which undermines the unity of the people, allows the oppression of the weak by the strong, and widens the gap between rich and poor, creates the need to create a more vibrant, stable world in the future.

It is no secret that international organizations such as the United Nations (UN), the World Health Organization (WHO), the World Trade Organization (WTO), the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank have failed to fight the epidemic. Their lack of power, inconsistencies in coordination, and the late and limited amount of aid packages put on the agenda the need to reorganize these institutions in a way that is fully responsive to modern global challenges.

There is no doubt that reforming international institutions or enhancing the role of new institutions will be

one of the priorities in mobilizing the bio-economy to introduce a "new world order". Until then, they will try to prove themselves with old institutions and old practices.

At the new stage, it is important to emphasize the national model, to form decision-making mechanisms on the basis of national data and social, historical and cultural basis.

Of course, we should not be distracted by today's humble attitude, calls for medical care, and leaning forward. Indeed, the era requires us to implement defense mechanisms, alternative industries, agricultural strategies and new business practices in line with global geopolitics.

In early 2021, the disruption of global trends set new directions for the development of the bioeconomy:

New forms of consumption: food, personal transport or travel abroad are becoming more prudent and pragmatic in their choices. At least in the next few years, the sovereignty of the producer will return: he will decide for himself what and how to produce, and it will be more difficult for the buyer to set his own terms.

The share of expenditures on healthy food and pharmaceuticals may increase. Perhaps a return to the concept of "food as fuel" as opposed to the hedonistic motives of "food as food" in the past. Demand for electric vehicles will change, which may not be as attractive as traditional ones in the current environment. An uncertain fate awaits the sharing economy - crowd fears may continue for several more years as a psychological trauma to society, but proven digital models of network interaction, by contrast, will be in great demand. Sharing the economy

How the unification economy is overcoming the effects of the coronavirus pandemic

The economic downturn and the sharp rise in unemployment, according to the most optimistic forecasts, will continue for the next 2 years. The recovery of the world economy will be uneven across countries and sectors. The demand for bioeconomics will depend on the speed and scale of these recovery processes. It is unlikely that the general impoverishment of the population and companies will lead to an increase in demand for bioeconomic products and services that have not been able to achieve more competitive prices than their traditional counterparts before the crisis. On the other hand, people who lost their jobs in the process of restructuring the world economic system may find jobs in new sectors of the bioeconomy, such as the agro-industrial complex.

Changes in the energy sector will be inevitable under the influence of changes in oil prices and climate policies of countries. Some of them, primarily Europe, have practically completed the transition to a low-carbon economy. In other countries, including Russia, traditional energy sources predominate. The big question is whether biofuels will become the main source of energy, as predicted by global biofuel associations in early 2019. At least on the horizon of 2025, especially given that the agro-industrial sector is focused on meeting the primary food needs of the population. In the short term, the transition from ethical and environmental priorities to the principles of rationality, efficiency and pragmatism by both consumers and producers. However, in the medium term 5-7 years, humanity, especially the younger generation, will return again to realize the need to maintain the trend of integration with nature, but on a new level.

The transition from "green" and "smart" to "efficient" is a key vector in the development of the bioeconomy over the next decade. The strong growth of biotechnology-related segments (both intermediate and final) such as varnishes, paints, adhesives, packaging, new materials, food must be able to withstand the new competitive environment. If at the end of 2019, many companies announced that the main goal for them is not profit, but business transparency, ethics and responsible behavior, then the business is on the verge of extinction. may return to the origins of savage capitalism. , when the main factors of competitiveness are price and product quality.

The slowdown in the implementation of bio- and eco-infrastructure projects is due to the difficulty of obtaining long-term money at low interest rates, and the accumulated negative infrastructure for the bioeconomy can have consequences. Incomplete "long-term construction" - biomass and waste recycling plants, the introduction of digital technologies, power plant networks for electric vehicles - risks being perpetuated: the outlook for the future, production chains and demand will not be the same. crisis. Bioeconomic growth is impossible without a well-functioning and efficient infrastructure.

Global developments in logistics and production chain. Many participants in bioeconomic change have long been embedded in existing chains, often acting as disruptive innovators or relying on the demand of an

environmentally responsible consumer. Without additional incentives, the bioeconomy can go backwards.

The peculiarity of the current situation in the world is that in practice all economic relations are put on a long and infinite break. The world economy has moved from a global and efficient economy to a natural and closed economy within a country.

It is in this context that new industry standards are being created. Bioeconomics - an integral part and a necessary condition of new value chains in the world - can make a significant leap forward if it becomes such an "industry standard" in the next decade.

The temporary restoration of biodiversity is probably one of the most positive effects of the global crisis on the bioeconomy. The stagnation of many industries that significantly pollute nature, the self-isolation of millions of people, is already evident when nature begins to recover. But the damage done by humanity is so great that a full recovery is impossible without special efforts and investments.

Total digitization has tied all countries and regions within countries into a single system. In a number of sectors of the bioeconomy, digital ecosystems already play an important role, for example, the concept of "clear and smart agriculture" (smart agriculture) can reduce production costs by at least 10-15 percent. ISSEK Higher School of Economics of the National Research University and the Agricultural Bank of Russia.

Any economic system, just like an ecosystem, strives for proliferation, development, and growth. However, this raises the question of the principles of development and growth, because the infinitely illogical consumption of modern society also stimulates economic growth, but leads to the destruction of the biosphere. According to Joseph Schumpeter's theory of economic growth and development, growth is a quantitative change, and development is a qualitatively positive change aimed at growth and, most importantly, the improvement of quality of life. Consequently, economic growth is determined by the principles of development based on the ethical aspects of the worldview. Growth cannot be limited and this does not make sense, principles governing development are needed.

In bioeconomics, in our opinion, demographically defined needs can be used, their satisfaction ensures the existence of people and their personal development, and its size is limited in any natural and geographical conditions, as it depends on the natural physiology of the organism, number of families, population in the region. historically shaped lifestyle. Demographically defined needs do not disrupt the biosphere because they must ensure human life in the continuity of generations, and humanity is part of the biosphere.

In parallel with the second biogeochemical principle, benefits in the development process are obtained by economic entities that use resources more efficiently. This principle is applied in the current economic model, but in bioeconomics it is subject to the concept of development and conservation of the biosphere.

The principle of self-organization in ecosystems is based on continuous energy exchange, and the amount of energy is constant, acting as an invisible regulatory force of the whole system. The process of energy exchange creates food networks with a certain ratio of the number of participants in the food chain (producers, consumers and reducers), each of which performs its functions, maintains a dynamic balance and contributes to the overall ecosystem. 'provides.

Since humanity is an integral part of living nature, economic relations should also be considered, in our view, as part of the biosphere. However, this aspect is not sufficiently developed in generally accepted economic theories. In our view, the bioeconomy as a future economy must, firstly, be stable and self-regulating, and secondly, be integrated into the planet's biosphere.

Given the possible similarities between the participants in the food networks in biological systems, it is possible to establish correspondence with the participants in economic relations. In our view, human economic activity is concentrated at the consumer level (Table 2).

It should be noted that prior to the first industrial revolution, the agricultural activities of mankind based on agriculture were generally consistent with the biosphere.

That is, the management system is compatible with the local biotope. As a result of rapid technological development, new materials have emerged that do not have compatible destructors in nature. In the economic activity of man. attention is focused on consuming resources (consumers) without returning the substance (the amount of which is constant) to the biosphere. And over the centuries, this problem has worsened. Obviously, to solve this problem, it is necessary to try to develop technologies that allow the substance to return to the

natural environment. From this perspective, biotechnologies can offer solutions that are already possible, in particular: the creation of materials that can be recycled by existing decomposers in biological systems, or the creation of new destructors capable of processing artificial materials. This can be achieved only by looking at it as an integral part of the noosphere in determining the social, political, economic activity of man. Vernadskiy.

The noosphere is the realm of the mind, the highest stage of the development of the biosphere, and the conscious activity of man becomes the main decisive factor in his development. At this stage, Homo sapiens acts as a geochemical force on a planetary scale. A distinctive feature of this power is its intelligence.

In conclusion, we can observe the operation of the fourth biogeochemical principle. Indeed, human activity has reached such a scale that it undergoes geochemical changes on the planet. Consequently, only intelligent human activity will become the primary way to save and preserve our planet. And then the noosphere becomes the highest stage of biosphere development. Bioeconomics is the basis for shaping the mechanism of sustainable development of the noosphere.

References

1. Rasulovich K. A. THE ROLE OF AGRO-TOURISM IN THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS //Наука и образование сегодня. – 2021. – №. 3 (62). – С. 13-14.
2. Khodjajev A. R. et al. EFFICIENCY OF USING MODERN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN SMALL BUSINESS //World science: problems and innovations. – 2021. – С. 130-132.
3. Sherov A. U. ANALYSIS OF FACTORS OF BUDGET POLICY EFFECTIVENESS //Economics and Innovative Technologies. – 2019. – Т. 2019. – №. 3. – С. 3.
4. Rasulovich K. A., Ulugbekovich K. A. SECTION: ECONOMICS //POLISH SCIENCE JOURNAL. – 2020. – С. 25.
5. Xodjajev A. et al. THE ROLE OF SMM MARKETING IN SMALL BUSINESS DEVELOPMENT DURING A PANDEMIC //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2020. – Т. 1. – №. 1.
6. Qulliyev O. Covid-19 и экономика Узбекистана //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
7. Qulliyev O. ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГОСТОРОННИХ БАНКОВ //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
8. Qulliyev O., Jiyanov L. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОДХОД К СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
9. Anvarovich Q. A. et al. THE ECONOMIC MODERNIZATION OF UZBEKISTAN //ResearchJet Journal of Analysis and Inventions. – 2021. – Т. 2. – №. 05. – С. 332-339.
10. Бобоева Г. Г., Файзиев С. Н., Амонов М. Т. Развитие интеллектуального потенциала Республики Узбекистан //Наука, техника и образование. – 2020. – №. 11 (75).
11. Туымуратович А. М. The Importance of Small Business in a Market Economy //Academic Journal of Digital Economics and Stability. – 2021. – Т. 7. – С. 61-68.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 65.01

РЕФОРМИРОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

БЕССЕРГЕНЕВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ,

студент

ФУРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»

Аннотация: особенностью развития конкуренции на территории Российской Федерации является реформирование унитарных предприятий государственной и муниципальной собственности, а также сокращение

их количества в связи с неэффективной деятельностью.

Статья посвящена рассмотрению основ реформирования деятельности муниципальных унитарных предприятий, выявлению приоритетов и текущих проблем в управлении унитарными предприятиями. Рассматриваются основные причины и мероприятия по реорганизации МУП и формы их преобразований.

Ключевые слова: предприятие, муниципальное унитарное предприятие, общество, ликвидация, реорганизация.

Поправки, вносимые Федеральным законом от 27 декабря 2019 г. № 485-ФЗ (вступивший в силу 8 января 2020 г.) «О внесении изменений в Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и Федеральный закон от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции» ограничивают случаи создания унитарных предприятий и конкретизирует сферы их деятельности [1, с. 25].

Целью данных мер является уменьшение расходов местных бюджетов на содержание убыточных предприятий. Среди направлений реформирования унитарных предприятий следует отметить:

- 1) сокращение количества неэффективных унитарных предприятий государственной и муниципальной собственности;
- 2) модернизация муниципальных унитарных предприятий в целях повышения эффективности их деятельности (производственной, экономической, бюджетной, социальной);
- 3) повышение удовлетворенности потребителей за счет расширения ассортимента товаров, работ, услуг, повышения их качества и снижения цен;
- 4) повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

Согласно данным, размещенным на официальном сайте Федеральной налоговой службы, количество унитарных предприятий осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации постепенно сокращается, но еще достаточно велико. Так, на 1 января 2020 г. в России насчитывалось более 13,8 тыс. унитарных предприятий, и их число с каждым годом неуклонно снижается, свидетельствуют данные Федеральной антимонопольной службы (ФАС) [3].

Как отметил начальник правового управления ФАС Артем Молчанов, порядка 30% унитарных предприятий уже реорганизованы либо ликвидированы за год реализации реформы, что является «хорошим показателем». В Приволжском федеральном округе среди лидеров Татарстан (35%) и Ульяновская область (33%). При этом Молчанов просил марийское и мордовское УФАС усилить взаимодействие с органами власти по этому вопросу [5].

Минфин прогнозирует, что к 1 января 2025 года в стране останется менее тысячи унитарных предприятий.

В 2020 году региональными органами государственной власти разработаны Планы мероприятий (дорожные карты) по реформированию унитарных предприятий (ГУП и МУП).

Большая часть унитарных предприятий работают в сферах, где вполне успешно функционируют коммерческие организации: обслуживание систем теплоснабжения и водоснабжения; управление жилым фондом; торговля; строительство и т.д. Нередко заказчики стараются избегать конкурсных процедур, установленных Федеральным законом 05.04.2013 г. № 44 – ФЗ и передают бюджетные средства в форме субсидий подведомственным унитарным предприятиям. Результат – неэффективные закупки.

У большого количества унитарных предприятий в хозяйственном ведении находится значительное количество разнородных и не связанных объектов, которые не используются по направлению деятельности. Данные объекты сдаются в аренду, что свидетельствует о нецелевом характере использования имеющихся средств.

Основной замысел реформы состоит в уменьшении расходов местных бюджетов на содержание убыточных предприятий. Муниципальные образования избавятся от унитарных предприятий, деятельность которых не соответствует изначальным целям. Вместо них могут возникнуть коммерческие предприятия, что будет способствовать росту конкуренции [4].

Унитарные предприятия могут быть реорганизованы в акционерные общества (АО) и общества с ограниченной ответственностью (ООО).

АО и ООО – хозяйственные общества. Уставный капитал акционерного общества разделен на акции, общества с ограниченной ответственностью – на доли. В обоих случаях реорганизация МУП произойдет путем приватизации.

Реорганизация муниципального унитарного предприятия в общество с ограниченной ответственностью возможна, если его показатели соответствуют требованиям статьи 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ:

- 1) суммарный трехлетний доход – не более 800 млн. рублей;
- 2) среднесписочная численность персонала за три года – не более 100 человек в год [2, с. 23].

Если хотя бы одно из этих требований не выполняется, муниципальное унитарное предприятие можно преобразовать в публичное акционерное общество или муниципальное учреждение. Акционерному обществу проще привлечь инвестиции через дополнительную эмиссию ценных бумаг для их продажи новым акционерам. Акционеру не обязательно быть предпринимателем или участвовать в собраниях. К тому же многие инвесторы расценивают покупку акций как одну из форм вложения капитала. Для общества с ограниченной ответственностью процедура более трудоемкая и дорогостоящая: придется подписать кредитный или инвестиционный договор.

Если нужен более тщательный контроль финансовых потоков, то муниципальное унитарное целесообразнее преобразовать в муниципальное бюджетное учреждение. При этом может потребоваться дополнительное финансирование из местного бюджета. Также возникает риск субсидиарной ответственности собственника муниципального имущества по обязательствам учреждения, которому это имущество передали на праве оперативного управления.

Первые кандидаты на ликвидацию – муниципальные унитарные предприятия, которые не осуществляют профильной деятельности, а занимаются сдачей закрепленного за унитарными предприятиями имущества в аренду.

После ликвидации имущество организации поступит в казну муниципального образования. Придется нести издержки на его содержание. Поэтому возможным вариантом является проведение процедуры приватизации имущества. Другой вариант – предоставить его бизнесменам в рамках программы развития малого и среднего предпринимательства. Объекты можно передать в аренду, в том числе на долгосрочной основе с преимущественным правом выкупа, по льготным ставкам [4].

Политика в сфере регулирования МУП должна быть продуманной и взвешенной, чтобы решения по ликвидации и реорганизации не приводили к коллапсу в наиболее важных для населения сферах социально-экономической жизни.

Реорганизация и ликвидация муниципальных унитарных предприятий повлечет потерю регулярных доходов от прибыли этих организаций в соответствующие бюджеты разных уровней власти. Следовательно, государство будет изыскивать другие способы для пополнения доходов бюджета, которые будут распространяться на всех хозяйствующих субъектов и физических лиц.

Также остается нерешенным острый вопрос о будущем сотрудников ликвидируемых предприятий, в частности их социальные гарантии, трудоустройство либо переобучение.

Список источников

1. Федеральный закон от 27 декабря 2019 г. № 485-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и Федеральный закон «О защите конкуренции» // Российская газета. – 2019. – 31 дек. – № 296 (8054) – С. 25.
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Российская газета. – 2007. – 31 июл. – № 0 (4427) – С. 23.
3. Федеральная налоговая служба: официальный сайт. – Москва. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения - 10.11.2021).
4. Ассоциация Совет муниципальных образований Хабаровского края: официальный сайт. – Хабаровск. – Обновляется в течение суток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cmokhv.ru/materials/mat20200511/> (дата обращения - 16.09.2021).
5. Федеральная антимонопольная служба: официальный сайт. – Москва. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://fas.gov.ru/publications/23319> (дата обращения - 10.11.2021).

УДК 33

АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ «КЫЗЫЛСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

МОНГУШ АЙРАНА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Научный руководитель: Манчык-Сат Чодураа Сергеевна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

Аннотация. В статье исследуется значение анализа финансового состояния предприятия, обосновывается актуальность исследования финансового состояния предприятия. Представлено определение понятия финансового состояния предприятия, методологии анализа финансового положения хозяйствующих субъектов. Проведен анализ финансового состояния организации, предложены мероприятия по улучшению финансового состояния организации.

Ключевые слова: анализ, предприятие, функционирование, финансовое состояние, ликвидность, эффективность.

ANALYSIS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF "KYZYL BAKERY"

Mongush Ayrana Vladimirovna*Scientific adviser: Manchyk-Sat Choduraa Sergeevna*

Annotation. The article examines the significance of the analysis of the financial condition of the enterprise, substantiates the relevance of the study of the financial condition of the enterprise. The definition of the concept of the financial condition of the enterprise, the methodology of the analysis of the financial situation of economic entities is presented. The analysis of the financial condition of the organization is carried out, measures to improve the financial condition of the organization are proposed.

Key words: analysis, enterprise, functioning, financial condition, liquidity, efficiency.

В настоящее время деятельность хозяйствующих субъектов является объектом внимания обширного диапазона участников рыночных отношений, которые так или иначе заинтересованы в результатах его работы. Для того чтобы разработать планы на перспективу при текущей экономической ситуации в стране, управленческому персоналу необходимо обладать способностью оценивать финансовое состояние предприятия, а также направления развития отрасли его деятельности в современных условиях.

Финансовое состояние предприятия складывается из таких показателей, как коммерческая, про-

изводственная и финансовая деятельность. Внедрение эффективного управления компанией укрепляет финансовое положение компании, увеличивает показатели доходов и прибыли, увеличивает эффективность компании [1, с. 58].

Комплексное изучение методологии анализа финансового положения хозяйствующих субъектов, а также разработка операционных и финансовых планов на основе аналитических данных способствует устойчивому развитию любого хозяйствующего субъекта.

Под финансовым состоянием понимается основная характеристика деятельности предприятия на экономическом рынке. В современной отечественной экономической литературе понятие «финансовое состояние» имеет неоднозначную трактовку. Отсутствие единого методологического подхода по его определению обуславливает необходимость в построении универсальной практической методики анализа финансового состояния [2, с. 44].

АО «Кызылский хлебокомбинат» является крупным предприятием пищевой промышленности Республики Тыва по производству кондитерских и хлебобулочных изделий. Продукция предприятия поставляется в 9 районов Республики Тыва. На предприятии применяются передовые технологии в области хлебопечения, используется только высококачественное сырье. Производственная лаборатория осуществляет строгий входной контроль поступающего сырья, а также контроль всей продукции.

Основные показатели работы предприятия приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели деятельности предприятия

Показатели	2019 г.	2020 г.	Темпы роста, %
Выручка, тыс. руб.	331 404,00	361 670,00	109,13
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4 604,00	5 718,00	124,19
Рентабельность продаж, %	1,39	1,58	113,67
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	160 794,00	161 139,00	100,21
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	54 096,00	48 275,00	89,23
Фондоотдача	6,13	7,49	122,19
Среднесписочная численность персонала, чел.	221,00	223,00	100,90
Фондовооруженность, тыс. руб. / чел.	224,78	216,48	96,31
Выручка в расчете на одного работающего, тыс. руб. / чел.	1 499,57	1 621,84	108,15
Прибыль от продаж в расчете на одного работающего, тыс. руб. / чел.	20,83	25,64	123,09
Среднемесячная зарплата, тыс. руб.	29,70	30,50	102,69

На основании информации, представленной в таблице 1, можно сделать вывод, что деятельность предприятия является успешным, что проявляется в росте выручки и прибыли от продаж, как в общем размере, так и в расчете на одного работающего. Рост средней заработной платы осуществляется более низкими темпами, чем рост показателей эффективности использования трудовых ресурсов, что является экономически обоснованным. Фондовооруженность в рассматриваемом периоде снижается, однако происходит рост фондоотдачи, что позволяет сделать вывод о повышении эффективности использования основных фондов предприятия. Рентабельность продаж повышается, однако, находится на довольно низком уровне, что говорит о необходимости выявления и использования резервов роста эффективности основной деятельности компании.

В целом, финансовое положение предприятия является стабильным, структура активов и пассивов предприятия благоприятна для осуществления хозяйственной деятельности, уровень финансовой независимости высокий.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что положение предприятия стабильное, дея-

тельность компании является достаточно успешной. Выявленные слабые стороны и угрозы в деятельности могут быть преодолены посредством осуществления следующих мероприятий:

1. проведение переговоров по улучшению условий сотрудничества с контрагентами;
2. выявление и использование резервов экономии затрат;
3. формирование и развитие конкурентных преимуществ;
4. осуществление мероприятий по повышению деловой активности (оптимизация нормирования запасов, совершенствование работы с дебиторской задолженностью и т.п.);
5. проведение акций по стимулированию потребительского спроса [3, с. 66].

На основании проведенного анализа деятельности предприятия и его положения с точки зрения финансовой устойчивости, можно сформулировать следующие основные предложения по совершенствованию экономического состояния:

1. дополнение проводимого анализа деятельности предприятия такими направлениями, как организационно-управленческий и ситуационный анализ;
2. создание отдельного структурного подразделения предприятия, в обязанности которого входила бы разработка и реализация антикризисных технологий управления предприятием и его структурными подразделениями. Такое подразделение может быть создано как в составе планово-экономического отдела, так и в форме обособленного отдела либо службы.
3. сотрудники создаваемого подразделения должны иметь соответствующую подготовку, позволяющую осуществлять разработку антикризисных технологий управления предприятием и его структурными подразделениями.

Список источников

1. Александрова С. И. Прогрессивные методы управления затратами и пути их применения в российской практике / С. И. Александрова // Символ науки. – 2015. – № 4. – С. 56-59.
2. Гришина Т.В., Фролова О.А. Особенности проведения финансового анализа в сельскохозяйственных организациях // Вестник НГИЭИ. 2017. № 7 (38). С. 43-52.
3. Локтионов Е.Г. Общетеоретические аспекты управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта // Балтийский гуманитарный журнал. 2018. № 3. С. 65-67.
4. Сидоровниина И.А. Особенности внедрения технологий управления финансами на промышленных предприятиях // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2018. – № 1. – С. 43-48.

УДК 330

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ

БАЗДИКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА

Магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: в статье рассматривается организация бюджетной системы сельскохозяйственных предприятий. Приведены понятие и сущность, задачи и функции бюджетного процесса. Подтверждено, что бюджетирование – это комплекс мер, направленных на повышение эффективности финансового менеджмента. Для предприятий сельхозмашиностроения необходимо учитывать особенности построения и внедрения системы бюджетирования. Выделены основные проблемы, проявляющиеся в процессе бюджетирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, процессы бюджетирования, центр финансовой ответственности, расходы, доходы, предприятие, сельхозмашиностроение.

ORGANIZATION OF THE BUDGETING SYSTEM IN THE FIELD OF AGRICULTURAL MACHINERY

Bazdikova Anastasia Sergeevna

Abstract: the article discusses the organization of the budgetary system of agricultural enterprises. The concept and essence, tasks and functions of the budget process are given. It is confirmed that budgeting is a set of measures aimed at improving the efficiency of financial management. For agricultural machinery enterprises, it is necessary to take into account the specifics of building and implementing a budgeting system. The main problems that manifest themselves in the budgeting process are highlighted. Keywords: budget, budgeting, budgeting processes, financial responsibility center, expenses, income, enterprise, agricultural machinery.

Key words: budget, budgeting, budgeting process, financial responsibility center, Central Federal District, expenses, expenses, enterprise, agriculture.

Реальность нынешнего кризиса и длительная нехватка средств заставили предприятия, относящиеся к сельскохозяйственному машиностроению находить новые пути развития в финансово-экономической сфере. В данной сложившейся ситуации руководство пытается найти и в дальнейшем реализовать самый экономически выгодный сценарий.

Именно составление и введение бюджета организации относится к одним из основных составляющих финансового управления, целью которого является оптимизация эффективного распределения доходов и расходов предприятия. Поэтому ведение бюджета способствуют решению кризисных ситуаций в компаниях. Определения понятия «бюджет» очень обширно и имеет различные трактовки, при этом одно толкование может противоречить другому.

Систему учёта, анализа, контроля и планирования доходов и расходов организаций в рамках их хозяйственной деятельности принято считать – управленческим учётом. Данный вид учёта появился эволюционным путём в развитии бухгалтерского учёта, и на данном этапе времени является одним из самых важнейших методов предоставления данных. Именно поэтому его можно определить как сложную систему структурирования информации, которая создаётся на предприятиях с целью контроля и оптимизации в рамках экономического потенциала фирмы.

Систему управленческого учета в рамках конкретного предприятия определяет в первую очередь

классификация различных технологических процессов, которая помогает создать корректную систему и методологию учёта всех затрат в организации. Далее определение итогов или результатов деятельности фирмы за определённый промежуток (период) времени, и как итог всего этого – это система управленческой отчетности подразделения.

Некоторые ученые считают, что понятие «бюджет» – это процесс формулирования определенного бюджета [1, с. 15], другие считают его неотъемлемой частью финансового планирования [1, с. 16], а третьи считают его системой управления.

Бюджетная система имеет несколько основных принципов, к ним относятся:

- принцип декомпозиции;
- принцип реальности;
- принцип полноты;
- принцип согласованности;
- принцип концентрации;
- принцип прозрачности;
- принцип точности;
- принцип специализации бюджета;
- принцип периодичности;
- принцип интеграции;
- принцип рентабельности [2, с. 65].

Данные принципы следуют учитывать при составлении и ведении бюджета компании. Если всё выше перечисленное учтено и реализовано в бюджете предприятия, то это принесет огромный вклад в жизнедеятельности организации. Если рассматривать определение «бюджет» в качестве процесса, то тогда он состоит из блоков, а именно из двух [2, с. 68]:

1. Составление плановой сметы и основного бизнес-процесса, это все относится к операционному бюджету.

2. На основе первого пункта составляется финансовый бюджет, он является продолжением финансово плана.

Естественно, что на предприятии возможны и вспомогательные виды бюджета, которые необходимо для достижения конкретных целей [2, с. 70].

Существует несколько способов составления бюджета:

- первый способ – сверху низ. В данном способе основное, что руководители определяют основные плановые показатели, а уже конкретные планы делегируют между подразделениями.
- второй способ – снизу верх. Данному способу характерно, что именно подразделения занимаются расчетом показателей, а в дальнейшем все предоставляется в общий бюджет компании.

Таким образом, бюджетирование – это использование различных инструментов с целью эффективного финансового управления.

Также бюджет необходим для более стратегически верного распределения ресурсов. Именно бюджет дает количественные ориентиры, а задача руководства подкрепить их качественными. Но в последнее время роль «бюджета» меняется, так например, изначально бюджет является планом, а в дальнейшем уже инструментом для анализа результатов, с целью эффективного экономического развития.

Если рассматривать отрасль сельхозмашиностроения, то составление и ведение бюджета можно реализовать в несколько этапах:

- первый этап – структурирования бюджета, как метод контролирования расходов и доход предприятия.
- второй этап – объединение бюджета на всех уровнях (консолидирования).
- третий этап – это формирование основных правил ведения бюджета на всех уровнях.
- четвертый этап – направлен на определение и устранение ошибок в процессе планирования бюджета.
- пятый этап – это завершающий этап, то есть это окончательное формирование всех видов

бюджета, в дальнейшем проведения анализа, с целью выявления ошибок и корректировки бюджетной системы [3, с. 124].

Подводя итог, можно сделать вывод, что именно ведение бюджета может способствовать решению многих проблем предприятия, а также регулировать собственную финансовую политику, исходя из показателей, которые отражает бюджет. А также преждевременно предвидеть риски на различном уровне, как в внешней, так и внутренней среде. Именно бюджетирования отражает отношения между объектами и субъектами управления. Для каждой организации (от мелких фирм до крупных корпораций), отлаженная система бюджетирования является наиглавнейшим показателем успешности предприятия.

Список источников

1. Антюфьев А.Г., Табачный Е.М. Совершенствование системы бюджетирования организации // Национальный исследовательский университет Московский энергетический институт. - 2018 - №8 (44). – С. 25-27.
2. Воронова Е.Ю. Управленческий учет [Текст]: учебник для академического бакалавриата / Е. Ю. Воронова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 428 с.
3. Осипов В.И. Бюджетирование деятельности сельскохозяйственных предприятий / В. И. Осипов, В. М. Нарватова, Т. В. Мирошкина // Молодой ученый. – 2014. – №21. – С. 93-95.

© А.С. Баздикова, 2021

UDC 33

REVIEWING THE PROCESSES OF INTERNATIONALIZING A SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE

AL-ERYANI HUSSEIN.M.PEOPLES' FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA (RUDN UNIVERSITY)
MOSCOW, RUSSIA**Scientific adviser: Zainullin Sergei.B.**Associate Professor, Ph.D.,
PEOPLES' FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA (RUDN UNIVERSITY)
MOSCOW, RUSSIA

Abstract. Business is dynamic and rapidly changing, so global markets were previously the playing field of multinational corporations (MNCs), while small and medium enterprises (SMEs) were local; however, the removal of imposed barriers and recent technological advances in manufacturing, transportation, and communications have endorsed SMEs and international entrepreneurs (IEs) global access. SMEs and IEs are increasingly fueling economic growth and innovation, and these trends are presenting both opportunities and challenges to both MNCs and SMEs in the global arena. In this article, I will try to explain what is the internationalization of SMEs and what are the barriers they face.

Key words: Small and Medium Enterprises (SMEs), Internationalizing Small and Medium Enterprises (SMEs), International Business, Globalization, , Barriers of Internationalizing.

1. Introduction

"Globalization" is one of the oldest and most frequently mentioned topics in International Business (IB) research. The concept refers to the growth and expansion of international economic exchange relations between countries in the world based on the measurement of trade flows, foreign direct investment (FDI) and other types of exchanges (capital, personnel, technology, ideas and effective exchanges). Institutional practices).

Changes in the world, changes in political, economic, and commercial activities, as well as the development of technology, transportation and communications, all require organizations to fight for survival, change their strategies and go abroad. In the past few decades, the rapid changes in the global business environment have had a huge impact on the internationalization of most companies in the world.

"Internationalization" describes the process of designing a product to meet the needs of users in many countries or designing it so that it can be easily modified to achieve this goal.

2. Small and Medium Enterprises

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are companies that keep income, assets, or the number of employees below a certain threshold. Each country has its own definition of what constitutes a small and medium-sized enterprise (SME). Certain scale standards must be met, and sometimes the industry in which the company operates.

Despite their small size, small and medium enterprises (SMEs) still play an important role in the economy. They are much larger than large companies, employ a large number of people, and are often entrepreneurial, which helps shape innovation.[1]

3. Internationalizing of Small and Medium sized Enterprise:

The contemporary globalization process has a great influence on the business philosophy of small and medium-sized companies.[2] Some companies find this to be a new opportunity for expansion and growth, and because these companies have no problem adapting, they are internationally competitive. However, greater economic interdependence means intensified competition for most countries and brings new challenges and very serious threats. The speed of these changes forces participants to think globally and act quickly. In this case, no organization should target a business model that only relies on the local market, because this will put it at risk of disappearing or being taken over by more resource-rich companies. Business internationalization is an indispensable process, and the earlier it starts, the better it can achieve long-term growth and development. Only companies that conduct business in accordance with international standards and are based on planned marketing activities can survive. Commercial internationalization can be defined as a series of commercial activities carried out outside of national boundaries based on the application of international marketing concepts. It must be emphasized that the internationalization of enterprises is a rapid and phased process, which leads to major changes in enterprises and economic activities. The decision to internationalize depends on certain prerequisites, such as: size of the domestic.[3]

4. Barriers to Internationalization

The Barriers are listed in this table are from the most to the least important:

Table 1

1. Lack of entrepreneurial, managerial and marketing skills.
2. Bureaucracy.
3. Flawed approach to information and knowledge.
4. Difficulties in obtaining financial resources/ Lack of funds.
5. Poor accessibility to investment (technology equipment and know-how).
6. Standardization discrepancies, lack of awareness of the importance of quality.
7. Differences in the range of product and service use.
8. Language barriers and cultural differences.
9. Risks of selling abroad.
10. Competition of indigenous companies.
11. Misconduct by multinational companies against domestic companies.
12. Complicated trade documentation, including packaging and labeling.
13. Lack of government incentives for internationalization.
14. Inadequate intellectual property protection.

Source: Szabo, A.: Internationalization of SMEs, UNECE, 2002, pp. 6

5. The impact of Internationalizing on business:

International business is a term commonly used to describe all commercial transactions (private and government, sales, investment, logistics and transportation) that occur between two or more regions and countries outside their political borders (Radebaugh & Sullivan, 2007). International business refers to business activities involving cross-border transactions of goods, services or resources between two or more countries.[4]

Economic resource transactions include capital, skills, and personnel used in the production of international tangible products or services, such as finance, banking, insurance, and construction (Josh, 2009). According to Ball, international business is a company that conducts activities outside of its country, including not only international trade and international production, but also transportation, tourism, advertising, construction, retail trade, and mass communication (Ball, McCulloch Jr. , Franz, Geranger, Minor, 2002).[5]

6. Tips for Internationalizing SME's:

1. Do Your Homework

Before expanding your business overseas, please do some market research to determine whether you are interested in products or services and the competition in that market. Are there other companies operating in your niche market? What can you do?

When expanding internationally, it is important to avoid entering a saturated market or companies that already provide similar services.

2. Learn the Language

It sounds obvious, but the language barrier is usually one of the biggest challenges you face when moving your business overseas. For example, although less than 20% of Americans speak a second language, English is not the main language for doing business-in most international markets, customers say they are more likely to start business if the products and materials are in their own language.

Although learning a language by yourself is an important method, but you can also use a call center with a native speaker and hire a translator to create a multilingual business.

3. Develop the Right Technological Resources

Technology is an important part of your international business plan. Use technical tools to communicate and collaborate with your overseas partners. Not only can you keep more regular contacts, you can also save time and money, and reduce travel expenses. The technology can also help you track shipments, manage paperwork, and keep up with other important tasks.

4. Learn International Business Principles

Operating a company outside the country is very different from operating a company locally. There are not only language barriers, but also different customs, rules, laws, and cultural expectations, which can create barriers and cause your business to suffer catastrophic mistakes.

Before starting to expand, taking the time to obtain a business degree focused on international business can greatly help you cope with the complex process of international growth. Other ways to avoid potential pitfalls include seeking guidance and working with government programs designed for multinational entrepreneurs.

5. Build Relationships

Networking is a key aspect of international business, both in terms of connecting with people from your country who have gone before you and can offer advice and insight, and with people in your target market who can be a resource for information and help when overseas.

Usually, this means you need to travel, but you can socialize online or participate in local trade fairs that attract foreigners.

6. Be Focused

As a small business, you will not be able to take advantage of every opportunity you encounter in terms of global expansion.

You are better served to focus your limited resources on markets that can provide a substantial customer base, cost efficiencies via less expensive labor and materials, or a business-friendly environment. If an opportunity offers one or more of those advantages, it is worth pursuing. Above all, remain focused on your goal and do not go chasing after every opportunity that seems great, but has limitations.

7. Have Resources in Place from the Start

One of the common problems faced by international entrepreneurs is that they do not have all the resources they need from the beginning.

When they encounter problems (such as unreliable freight suppliers), they don't have an alternative in place to prevent delays. Taking a business international requires planning for all possible contingencies and having solutions in place before you encounter an issue.

8. Be Prepared for Paperwork

Since each country has its own regulations, moving your business internationally will undoubtedly require a lot of paperwork.

You must be prepared to process these documents and create an organizational system that allows you to track and access all contracts, forms, and communications when you need them. Consider hiring a lawyer with extensive experience in international business and the country where you are expanding to avoid potential legal obstacles.[6]

7. Concluding remarks

For small companies, the "path" of change is likely to be achieved through the CEO or a small group of decision makers. If the CEO or decision maker accepts the controversy and is willing to change or adapt their mindset and behavior, it can be considered that the possibility of permanent changes in the ideas and behaviors of small companies is achievable, because logic parallels arguments Argyris and Schön (1996) argue that "permanent change of the theory in use" "value is the key to changing behavior". Most corporate intervention methods that achieve learning and behavior change are concentrated in larger companies where the organization is more complex and the decision-making process involves more than one person. In this sense, it may be easier to intervene in a small company to change the perception of thinking.

For Small and medium businesses internationalization can be an expensive, time-consuming and stressful process, especially considering that these companies have very limited funds. Therefore, it is very important for managers to correctly decide when and how to enter the external market. Some absorption models included and analyzed in this study can help managers of small and medium enterprises make appropriate decisions. There is no universal model for every situation, and given the degree of uncertainty and unpredictability of current and future market development, it is not desirable to use this model. The future business internationalization process will require a combination of existing models and some new processes. The major responsibility related to the successful internationalization of SMEs lies with educational institutions, governments and non-governmental organizations, all of which need to create conditions to facilitate the entire process.

References

1. Small and Mid-size Enterprise (SME). investopedia.com. <https://www.investopedia.com/terms/s/smallandmidsizeenterprises.asp>
2. Jašić, Z.: Globalization – layering phenomena, lecture notes
3. Previšić, J., Ozretić Došen, Đ.: Međunarodni marketing, Masmedia, Zagreb, 1999, pp. 433
4. Daniels, D.J., Radebaugh, H.L., Sullivan, P.D. 2007. International Business: environment and operations. Prentice Hall
5. Ball, A. D., Wendell, H., McCulloch, Jr., Frantz, L. P., Geringer, J. M., Minor, S. M. 2001. International Business – The Challenge of Global Competition. International Edition, McGraw-Hill.
6. Small Business Goes Global: 8 Tips for Taking a Small Business International. businesstown.com. <https://businesstown.com/small-business-goes-global-8-tips-taking-small-business-international>

УДК 338

РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ COVID-19

АБУКОВА ЗУХРА АЗАМАТОВНА

Студент

ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»

*Научный руководитель: Калыгина Валентина Викторовна**старший преподаватель**ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»*

Аннотация: Мир начинает медленное восстановление экономики после последствий COVID-19, становится очевидным, что изоляция оказала глубокое влияние на образ жизни людей. Самоизоляция и экономическая неопределённость изменили поведение потребителей в некоторых случаях на долгие годы. В статье рассмотрены тенденции трансформации потребительского поведения в условиях распространения новой коронавирусной инфекции.

Ключевые слова: поведенческий маркетинг, поведение потребителей, коронавирус.

CHANGES OF CONSUMER BEHAVIOR TRENDS IN LIGHT OF COVID-19

Abukova Zukhra Azamatovna*Scientific adviser: Kalygina Valentina Viktorovna*

Abstract: The world begins its slow economic recovery after the consequences of COVID-19, it becomes obvious that isolation has had a deep impact on people's lifestyles. Self-isolation and economic uncertainty has changed consumer behavior and in some cases for years to come. This article examines tendencies in the transformation of consumer behavior in light of COVID-19.

Key words: behavior marketing, covid-19, consumer behavior.

Рынки и маркетинг товаров и услуг претерпели глубокие преобразования за последние годы. Маркетинговая деятельность фирм в последние годы значительно усложнилась и выступает важным источником конкурентных преимуществ компаний. Современные рыночные тенденции, связанные с изменением поведения и предпочтений потребителей, усилением позиций глобальных компаний, появлением новых технологий, повышением агрессивности локальных игроков и увеличением власти сетевой розницы, требуют от компаний проведения комплексных и быстрых маркетинговых действий с учетом меняющегося потребительского ландшафта. Успех каждой компании все больше зависит от адаптации к изменившимся реалиям внешней среды и потребительским предпочтениям [4].

Многие эксперты считают, что поведение покупателей изменилось кардинальным образом, и это охватывает все сферы жизни. Покупательское поведение определяет то, как люди работают, делают покупки и развлекаются. Эти стремительные изменения имеют важные последствия для потребительского рынка.

В первые недели распространения коронавирусной инфекции произошло резкое увеличение объема продаж на рынке товаров повседневного спроса (FMCG-рынок). Быстрый рост обусловлен потребительским ажиотажем за некоторое время до установления режима самоизоляции. В марте 2020 г. спрос на отечественном FMCG-рынке быстро снизился, а указанное позитивное влияние стремительно сократилось. Действительность оказала существенное воздействие на покупательское поведение, при этом она продолжает обуславливать тенденции покупок.

В течение нескольких месяцев с начала распространения инфекции COVID-19 изменились формат розничной торговли и принципы выбора магазинов. В настоящее время покупатели стремятся приобретать товары на длительный срок, на неделю и более, в то время как в 2019 г. многие покупали повседневные товары ограниченно на каждый день. Кроме того, сегодня распространены покупки для приготовления еды в домашних условиях.

Со времен Второй мировой войны, экономика впервые столкнулась с таким потрясением, которое уже внесло глобальные системные изменения во всех возможных спектрах. Коронавирусная инфекция подтолкнула весь мир к цифровизации: все секторы экономики были вынуждены перестраивать привычный образ деятельности и внедрять новые бизнес-модели для выживания: рестораны и магазины перешли на доставку, образование перешло в онлайн.

Подобным образом, эпидемия радикально повлияла на структуру спроса на товары и услуги, меняла само поведение потребителей в рамках социальных ограничений.

Настроение потребителей – то, что действительно движет экономикой. Как и любые риски, провоцирующие страх, Covid-19 создал мощную социальную тревогу, повлиявшую на экономическое поведение. Потребители оказались не просто социально ограничены, а практически изолированными в рамках своего дома. Под влиянием данных факторов, поведение потребителей стало иррациональным. Ввиду подверженности сильным эмоциональным реакциям, таким, как страх и беспокойство за будущее, потребители начали массово скупать чрезмерные запасы (продукты питания, медикаменты, туалетная бумага). С другой стороны, можно ли назвать такое поведение иррациональным? Панические покупки характерны для подобных кризисов с высоким уровнем неопределенности.

Кризис COVID-19 оказал внезапное и широкомасштабное влияние на поведение потребителей. Распоряжения общественного здравоохранения вынудили многих оставаться дома и привели к резкому увеличению использования Интернета. Все большее число потребителей испытывают более высокий уровень стресса, вызванный непосредственным опытом или страхом перед медицинскими, экономическими или социальными последствиями кризиса, и уязвимы для коммерческой эксплуатации. Меры сдерживания ограничили традиционные формы торговли, переводя бизнес в онлайн.

В то время как некоторым это удалось, сохранив доверие потребителей и защищая сотрудников, многим другим это не удалось, что в некоторых случаях привело к ограниченному выбору потребителей. Кроме того, закрытие границ, ограничения на поездки и меры социального дистанцирования сократили потребительский спрос на такие услуги, как проживание, поездки и крупномасштабные мероприятия, в то время как спрос на другие продукты резко вырос. Воспринимаемая нехватка товаров первой необходимости и разрывы цепочек поставок привели к паническим покупкам в некоторых странах, вынудив многие магазины ввести ограничения на предметы гигиены, такие как антисептики, маски и перчатки, туалетную бумагу; в то время как рост удаленной работы привел к нехватке принтеров и бумаги.

Растущий потребительский спрос вместе с социальным дистанцированием и усилением гигиенических протоколов также оказал давление на критически важные сети распространения электронной коммерции, что привело к задержкам или доставкам. Изменение требований к отгрузке второстепенных товаров в некоторых странах привело к дальнейшим сбоям в работе. Поскольку спрос на онлайн-услуги и доступ к услугам связи резко вырос, надежные и доступные широкополосные услуги приобрели решающее значение. У некоторых операторов связи с начала кризиса интернет-трафик вырос на 60%. Хотя многим таким операторам и поставщикам контента удалось справиться с увеличением трафика, некоторые поставщики контента, такие как Netflix и YouTube, снизили качество потоковой передачи [6].

Covid-19 в корне повлиял на мышление потребителей. Социальные ограничения и изоляция показали, что могут быть недоступны средства первой необходимости и не удовлетворены даже самые основные потребности. Однако, можно назвать этот урок действительно ценным, скорее всего, это значительный сдвиг к социально ответственному потреблению.

COVID-19 создал новые «сезонные» товары для рынка. По данным Forbes, во время пандемии был зарегистрирован рекордный спрос на антисептические средства – спрос увеличился на 21021% по сравнению с 2019 годом.

Изоляция подарила потребителям много свободного времени, что можно связать со спросом в таких категориях, как товары для спорта и фитнеса, товары для творчества и рисования. Еще один продукт, который стал лидером продаж (по данным Wildberries) – шоколад, спрос на него вырос в 58 раз.

Введение мирового локдауна и продолжительная изоляция сильно ограничили людей во всем. Покупки, учеба, отдых и работа – все в рамках четырех стен.

Следовательно, пандемия сформировала новые поведенческие паттерны у потребителей:

1) накопление. Началась глобальная скупка товаров повседневного пользования (антисептические средства, хлеб, мясо, туалетная бумага, крупы), что создало дефицит. Появилось много посредников, перепродающих товар с большой наценкой.

2) импровизация. У людей появилось много свободного времени и потребители начали посвящать себя творчеству.

3) накопленный спрос. Откладываются покупки/услуги длительного потребления.

4) использование IT и социальных медиа. Мессенджеры, онлайн-кинотеатры, видеосвязь, стриминговые сервисы и абсолютный лидер для организации учебных мероприятий, рабочих встреч – Zoom.

5) размытие границ между работой и личной жизнью. Период изоляции показал, что для продуктивности необходимы разделения процессов.

Нет единого мнения, что COVID-19 оказал лишь негативное влияние на мировую экономику. Конечно, экономика потерпела глобальные потери, однако, как и любой другой кризис, COVID-19 положил начало абсолютно новому вектору развития, в центре которой – цифровизация.

Пандемия дала возможность и время потребителям поразмыслить о значении потребления и его влиянии не только на индивида, но и на общество в целом. Избалованность и перегрузка выбора сменилась на страх вероятности, что могут быть не удовлетворены даже самые основные потребности. Стоит ожидать, что одним из самых положительных векторов влияния станет сдвиг к осознанному потреблению.

Список источников

1. Немчинова Е. Ю. Концепты социальной рекламы в социальных сетях // Медиасреда. 2017, №12, 209-213 стр, URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontsepty-sotsialnoy-reklamy-v-sotsialnyh-setyah>.
2. Пожарицкая И. М., Пожарицкая П. С. Особенности рекламы в "Инстаграме" // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-reklamy-v-instagrame>
3. Сколько пользователей в Инстаграм в 2020 году? Подводим итоги. INSTAVED URL: <https://instaved.ru/skolko-polzovatelej-v-instagram/>
4. URL: <https://www.asi.org.ru/news/2020/09/04/instagram-fleshmob/>
5. Анисимова, А. М. Формирование моральных ценностей в сознании современного общества через социальную рекламу [Текст] / А. М. Анисимова, И. Д. Савина // Массовая коммуникация в современном мире: вызовы и перспективы (матер. Междунар. научн-практич. конф. студентов, магистрантов и аспирантов, Курск, 16 декабря 2014 г.). - Курск, 2014. - С. 251-254.

УДК 33

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕОДОЛЕНИЕМ ПОСЛЕДСТВИЙ COVID 19 В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

НЮРЕНБЕРГЕР ЛАРИСА БОРИСОВНА,д-р. экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой Бизнеса в сфере услуг**ПЕТРЕНКО НИКИТА ЕВГЕНЬЕВИЧ,**

старший преподаватель кафедры Бизнеса в сфере услуг

ЛУЧИНА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

канд. техн. наук, доцент кафедры Бизнеса в сфере услуг

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ)»
г. Новосибирск

Аннотация. В статье обосновано авторское видение того, что негативные последствия пандемии COVID-19 достаточно серьезно повлияли на динамику развития индустрии туризма и гостеприимства. В условиях постпандемийных угроз необходимо предпринимать целенаправленные организационные усилия и внедрять технологические инновации, которые минимизируют отрицательное влияние пандемии на функционирование рынка туристских услуг.

Ключевые слова: туристы, туризм, пандемия коронавируса, Крым, гостиницы, отели.

В отчете Всемирной туристской организации (UNWTO), специализированного агентства Организации Объединенных Наций по туризму говорится, что распространение COVID-19 повлияло на путешествия и туризм, как ни одно другое событие в истории. В нашей стране безусловен приоритет здоровья населения, поэтому на туристском рынке введен ряд ограничений. При этом следует отметить, что приостановка туристской активности ведет к сокращению рабочих мест, а достигнутый в отрасли устойчивый экономический рост снизится.

Всемирный совет по путешествиям и туризму (World Travel & Tourism Council, WTTC) констатирует, что до 50 миллионов рабочих мест в секторе путешествий и туризма находятся под угрозой сокращения из-за глобальной пандемии COVID-19. Вспышка коронавируса явно представляет серьезную угрозу для отрасли в целом, для тех, кто работает в ней, и для тех, кто хочет продолжать путешествовать.

Пандемия коронавируса полностью изменит туристический сектор: люди в среднесрочной перспективе не будут в массовом порядке путешествовать за границу, будут предпочитать внутренний туризм. [2]

Согласно статистике погранслужбы ФСБ за 2019г (фиксируется количество выбывших за границу граждан России и цели их выезда, включая туристические, частные, деловые и иные), за границу выехали 48 млн человек:

- в Китай — 2,6 млн, включая 929,9 тыс. с целями туризма;
- в Германию — 1,4 млн (755 тыс. туристов);

- в Испанию — 1 млн (821 тыс. туристов);
- в Италию — 1,3 млн (966,9 тыс. туристов);
- во Францию — 579,3 тыс. (407,6 тыс. туристов);
- в Израиль — 392,6 тыс. (238 тыс. туристов);
- в Южную Корею — 323,7 тыс. (167 тыс. туристов).

Авиаперевозки в другие страны для граждан России в этом году будут недоступны. По опросам ВЦИОМ, 61% россиян планируют провести летний отпуск дома, 31% опрошенных хотят отдохнуть на даче, 11% – в другом городе, 6% – на Черноморском побережье, 5% – в Крыму.

Таким образом, туристический сектор Крыма может рассчитывать на 5% туристов.

Проработан ряд предложений по мерам дополнительной поддержки, а также рассмотрели выполнимые и невыполнимые условия, которые обозначил Роспотребнадзор для деятельности санаторно-курортной сферы и туризма в Крыму. В свою очередь, мы считаем целесообразным на государственном уровне реализовать ряд шагов, в частности:

1. Оказать косвенную поддержку за счет формирования новых маршрутов, снижения стоимости авиа и ж/д перевозок.
2. Расширить льготное кредитование и субсидирование ввода новых гостиниц и других объектов туристской инфраструктуры.
3. Популяризировать внутренний туризм, путем создания специализированного центра маркетинговых и цифровых компетенций.
4. Ввести систему «Travelsafe» (в рамках которых отели проходят специальную сертификацию) для повышения безопасности туризма:

- перед началом работы проводить генеральную уборку с применением дезинфицирующих средств и систематически проводить профилактическую дезинфекцию, обеззараживать беседки, открытые детские площадки, наружные двери, поручни и урны;
- установить в местах общего пользования дозаторы с антисептиками;
- измерять температуру сотрудников перед началом смены и проверять их состояние в течение дня. Тех, у кого есть признаки заболевания, отстранять от работы;
- обеспечить работников защитными масками и перчатками - это станет дополнительной весомой статьей расходов;
- обеспечить соблюдение социальной дистанции и минимизировать скопление людей возле стоек регистрации;
- установить прозрачные перегородки для защиты персонала, обеспечить дезинфекцию ключей от номеров и безопасность их выдачи;
- измерять температуру гостей при заезде в гостиницу и в дальнейшем не реже одного раза в день;
- размещать гостей преимущественно по одному или семьями (ЗДЕСЬ возникает вопрос об организации работы хостелов);
- минимизировать количество декоративных подушек и покрывал, использовать сменные на матрасники;
- расставлять столы в ресторанах с соблюдением дистанции, рассаживать по одному человеку за стол;
- организовать питание преимущественно по меню или обслуживать в номерах. При организации «шведского стола» следить за соблюдением дистанции – нанести специальную разметку и тд.

5. Снижение цены – один из самых популярных и простых механизмов. Конкуренты демпингуют – рынок падает. При этом туристов больше не становится. Неизбежная инфляция при одновременном снижении цен «убьет» рентабельность. В сегодняшних условиях это рискованно. Бизнес может попасть в финансовую воронку, из которой трудно будет выбраться. Снижать цену просто, а повышать – сложно. Это всегда потеря репутации и лояльности. Можно посчитать: недополученный доход плюс стоимость привлечения нового гостя.

В сегодняшних условиях рынок перестраивается. Сохраняя цену, ценность, репутацию и устой-

чивость, мы можем привлечь гостей из более высокого ценового сегмента. Мы рекомендуем рассмотреть такие варианты:

1. Повышать ценность. Включать в цену дополнительные услуги, бонусы, сервис. Особенное внимание стоит уделять безопасности и заботе о здоровье туриста

2. Использовать промо-акции. Турист на сегодняшний день действительно ищет что дешевле. Промо – это является демпингом. Это лучшее предложение по цене и эффективный инструмент Промо коды можно раздавать новым посетителям, постоянным клиентам начиная от суммы за проживания, за запрос, отзыв, в подарок к празднику.

3. Рассмотреть стратегию сокращения издержек. Стратегия сокращения издержек. Это временная мера, которая помогает пережить трудные времена.

Стратегия сокращения расходов может заключаться в уменьшении объема закупок, фиксации зарплат или увольнении персонала, урезании бюджетов на маркетинг и рекламу – вплоть до временно-го прекращения производства. [1]

Роспотребнадзор опубликовал рекомендации для работы гостиниц, что способствовало не только резкому увеличению туристического потока, но и распространению позитивной информации в СМИ и социальных сетях. В связи с этим можно рассчитывать на рост и восстановление туристического потока после снятия ограничений.

К инновационным инструментам, которые можно предложить инвесторам, для обеспечения безопасности путешествий как на краткосрочный период так и на долгосрочную перспективу для Крыма можно отнести следующее.

Аэропорт. Многие аэропорты мира ввели у себя новые правила для тех, кто вынужден в настоящий момент лететь в другую страну или город. Они основаны на существующих правительственных рекомендациях и включают соблюдение дистанции в 2 метра (исключение составляют проживающие вместе люди), доступные по всему зданию аэропорта санитайзеры, а также более равномерное распределение пассажиропотока по всем терминалам. В международном аэропорту Гонконга в настоящий момент проходит тестирование прибор, который за 40 секунд осуществляет полную дезинфекцию: он способен уничтожить как бактерии, так и вирусы на коже и одежде. Параллельно тестируются роботы-уборщики, которые ездят по залам и убивают микробы ультрафиолетовыми лучами. Аэропорты, оборудованные электронными киосками для самостоятельной регистрации, призывают пассажиров активно ими пользоваться, чтобы уменьшить взаимодействие с другими людьми. Иммунные паспорта тоже могут быть рассмотрены в качестве одной из главных атрибутов путешественника, где обязательно будет результат анализа о наличии вируса COVID-19. Авиакомпания Emirates предлагают своим пассажирам экспресс-анализ крови на наличие вируса, вызывающего Covid-19, до посадки в самолет в терминалах аэропорта. Тест проверяется в течение 10 минут, как сообщают авиакомпании. Рекомендуем применять новые технологии для прохождения пограничного контроля. Установка экранов с советами по перемещению в зоне аэропорта, и пути достижения до точки пребывания, способствуют избежать личного контакта с техническими сотрудниками.

Самолет. Большинство крупных авиакомпаний будут проводить более глубокую очистку и дезинфекцию салонов, включая откидные столики, изголовья сидений и ремни. На борту самолета Korean Air, сотрудники авиакомпании уже предложили оборудовать хим-защитными костюмами.

Сиденья возле проходов будут не заняты, что бы соблюдать дистанцию, подобная мера хоть и позволит соблюдать дистанцию, но будет крайне затратной для перевозчиков что способствует повышению цен.

Отели и гостиницы. На наш взгляд, для безопасного отдыха целесообразно:

– установить на стойку регистрации 3D голограммы администраторов, которые проинструктируют вновь прибывшего гостя и дадут рекомендации по заселению, (можно заменить монитором с веб камерой).

– использовать современные робот – батлеры. Роботизированные консьержи или батлеры могут быть запрограммированы на выполнение определенных задач, призванных ускорить и улучшить качество обслуживания гостей и минимизировать личный контакт. Робот-консьерж может быть мульти

язычным, что облегчает задачу общения с гостями из разных стран. В его функции можно будет включить как приветствие гостей и предоставление информации об отеле, так и дополнительные функции, такие как заказ обеда в номер, дополнительные услуги и тд.

– дистанционные планшеты, информационные тейблтенды и информационные борды для минимизации прямого контакта с сотрудниками.

– Замена формата питания «шведский стол» на обслуживание только по меню или в номера.

– Рестораны. Обязательными рекомендациями являются соблюдения дистанции между столиками на 1м, большинство посадочных мест перенести на открытые веранды. Предложением для гостей, что бы не пользоваться масками станет новая технология защиты от вируса Бейдж «Virus Shut Out». Блокатор представляет собой бейдж с картриджем, в котором содержится активное вещество – диоксид хлора. В Университете ИТМО, на базе которого было разработано средство, его называют «профилактическим препаратом, который обеззараживает воздух и снижает активность штамма вирусов гриппа А и аденовируса». Принцип действия бейджа основан на удалении действующего вещества из пористого минерального сорбента цеолита. Выделяемый газ, диоксид хлора, равномерно распределяется в пределах одного кубического метра воздушного объема, пояснили в Университете ИТМО.

Большим спросом будут пользоваться рестораны на открытом воздухе. Если на территории ресторана небольшая терраса, рекомендуем посмотреть проект «Ресторан под стеклом для двоих» в г. Амстердаме практика таких ресторанов активно функционирует с начала эпидемии. Хорошей задумкой пользуется ресторан в г. Сочи, где заказ для клиента самостоятельно спускается по трубе, напрямую на стол. Заказ блюд осуществляется через планшет, что минимизирует прямой контакт с обслуживающим персоналом. [3]

Пляжи не станут исключениями, что бы не соблюдать дистанцию. Шезлонги так же рекомендуют ставить друг от друга примерно на 1 метр, что в данном случае будет удовлетворительно для всех отдыхающих. Рассматриваются предложения для установки плексигласов, для четкого разделения территории нахождения.

Анимация. Сегодня у потребителей есть понимание, что в связи с последствиями пандемии 2020 года большинство развлекательных мест будет закрыто. Дезинфицирующий бокс может решить данную проблему. Бокс представляет собой небольшое помещение, где каждый входящий всего за несколько секунд проходит обработку от бактерий, которые могут быть на одежде, обуви и руках, выдает маску, измеряет температуру. Данные боксы могут использоваться при входе в торговые центры, кинотеатры, театры, концертные залы, зоопарки.

Список источников

1. Аршинова А.Н. Организация и управление региональными локальными рынками в сфере туризма и гостеприимства / Аршинова А.Н., Дорофеева А.А., Зотова Е.Г., Карицкая И.М., Квита Г.Н., Комарова Л.К., колл. авт // Монография. Москва, 2020. 250с.

2. Зотова Е.Г. Сфера услуг в условиях внешних ограничений: особенности функционирования индустрии туризма и гостеприимства / Зотова Е.Г., Леушина О.В., Лучина Н.А., Щетинина Н.А., колл. авт // Монография. Новосибирск, 2021. 298с.

3. Леушина О.В. Общественное питание в структуре туристской индустрии (на примере Г. Новосибирска) / Феденёва И.Н., Севрюков И.Ю., Леушина О.В., Якшигулов Р.А. // Человек. Спорт. Медицина. 2021. Т. 21. № S1. С. 166-170.

4. Щетинина Н.А. Особенности организации управления многофункциональным гостиничным комплексом / Щетинина Н.А., Аршинова А.Н., Киселёв С.П. // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. Симферополь, 2021. С. 714-717.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 352

ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ШОХИРЕВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА

магистрант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Уральский институт управления

Аннотация: В контексте местного самоуправления управление лояльностью населения приобретает особый статус, ввиду непосредственной близости к населению. Автором предложен подход по управлению лояльностью населения через систему управления факторами, влияющими на ее формирование.

Ключевые слова: лояльность населения, муниципальное управление, эффективность управления, формирование лояльности населения, стабильность государства.

FACTORS INFLUENCING THE FORMATION OF PUBLIC LOYALTY IN THE CONTEXT OF MUNICIPAL GOVERNANCE

Shokhireva Olga Sergeevna

Abstract: In the context of local self-government, the management of the loyalty of the population acquires a special status, due to its close proximity to the population. The author proposes an approach to managing the loyalty of the population through a management system of factors affecting its formation.

Key words: loyalty of the population, municipal management, management efficiency, formation of loyalty of the population, stability of the state.

Лояльность населения по отношению к власти сложный и многогранный феномен, раскрывающий не только уровень доверия к власти, но и отношение к существующим институтам власти, степень приверженности, являющаяся некой социально-психологической установкой с когнитивными, эмоциональными и поведенческими компонентами, формирующая чувство долга, степень принятия законов, готовность действовать на благо государства. Также стоит отметить тот факт, что лояльность населения по отношению к власти является одним из условий жизнеспособности государства, конституционного строя, а также важным фактором стабильности государства. Другими словами, данный институт можно обозначить, как своего рода негласный договор между государством и населением.

Лояльность населения в разрезе местного самоуправления, представляется наиболее важной, так как этот вид власти непосредственно приближен к населению. «На уровне местного самоуправления пересекаются интересы общества, индивида, политических партий и государства. Местное самоуправление выступает своеобразным индикатором общественного мнения, в связи с этим так важно уделять особое внимание уровню лояльности населения на конкретной территории» [1, с. 264].

В научных источниках существует много методов изучения лояльности, оценки и практических рекомендаций по управлению лояльностью, но в большей степени в контексте управления персоналом и лояльности клиентов. В рамках государственного и муниципального управления, зачастую лояль-

ность населения рассматривают как социальный аспект, требующий внимания, но без конкретных методов по управлению лояльностью, что подтверждает научную новизну исследования.

Управление лояльностью населения, как и управление государством имеет трехуровневую систему, а именно: на федеральном уровне, региональном и «на местах». Автором предлагается подход к изучению лояльности населения через фрагментацию лояльности на факторы, способствующие ее формированию. Выделены следующие ключевые аспекты: Предвыборная агитация; Средства массовой информации; Уровень коррупции; Качество оказания государственных и муниципальных услуг; Инфраструктура. Для более детального выявления связей предлагается рассмотреть их подробнее.

1. Предвыборная агитация и степень выполнения обещаний. В период предвыборной агитации кандидаты выдвигают лозунги, формируют программы, общаются с населением и собирают наказы. На деле, большая часть обещаний не выполняется, что приводит к снижению доверия к власти и соответственно снижению уровня лояльности.

2. СМИ. На сегодняшний день средства массовой информации претерпели большие изменения. Привычные каналы теле-радио, печатные издания отошли на второй план и уступили первое место сети Интернет. Многие новостные и информационные каналы создали площадки в интернете по средством создания сайтов и страниц в социальных сетях. Интернет площадки предъявляют меньше требований к оформлению и способу подачи информации, в связи с этим у пользователей есть возможность получать информацию в режиме «Он-лайн». СМИ не только информируют население о происходящих в мире событиях, а также придают им эмоциональный окрас, таким образом формирующий заранее заданное отношение к информации ее читателям.

В контексте государственного и муниципального управления, средства массовой информации оказывают большое влияние на формирование имиджа власти, в зависимости от количества информации, преподносимой читателю с компрометирующими властью публикациями, а также от их эмоциональной оценки журналистами.

«К настоящему моменту установилась активная практика освещения деятельности властных структур и их представителей в средствах массовой информации. Как правило, этим и ограничивается работа пресс-служб, существенным недостатком в их работе в таком случае становится отсутствие обратной связи.» [2, с. 17]

На протяжении многих лет, исследователи отмечают «оторванность» власти от населения. Частично проблему можно нивелировать по средством интернет СМИ, технические возможности позволяют обеспечить двухстороннюю связь и организовать взаимодействие населения с властью. Контент анализ социальных сетей, говорит о тенденции «выхода в люди» представителей публичной власти путем создания личных страниц в социальных сетях и освещения в них своей деятельности. Такой вид взаимодействия положительно влияет на имидж чиновника, позволяет «из первых уст» рассказать о планах и результатах, получить обратную связь от населения, так и для населения это возможность высказать свое мнение и быть услышанным, минуя формальные отписки.

3. Уровень коррупции. В исследовании Галицкой К.А. «установлена взаимосвязь между уровнем восприятия проблемы коррупции и рейтингами одобрения власти и доверия к ней. При этом обнаружено, что динамика восприятия проблемы коррупции не всегда соответствует динамике фактической коррупции.» [3, с. 43]

Коррупция подрывает доверие населения к власти. Наиболее остро этот вопрос проявляется в кризисные периоды, обостряя чувство несправедливости и снижая уровень доверия к власти и, следовательно, влияя на уровень лояльности к власти. Следует отметить, уровень восприятия коррупции населением во многом зависит от СМИ, активное освещение проблемы коррупции в СМИ создает резонанс в обществе, тем самым увеличивая восприятие уровня коррупции в государстве.

4. Качество оказания государственных и муниципальных услуг. В эпоху цифровизации на смену очередям и кабинетным приемам пришли новые форматы предоставления государственных и муниципальных услуг.

«Многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг представляет собой единое место приема, регистрации и выдачи необходимых документов гражданам и

юридическим лицам при предоставлении государственных и муниципальных услуг.»[4, с. 108] МФЦ создано в рамках административной реформы и существенно повысило качество услуг и комфорт их получения. Принцип «одного окна» минимизирует усилия граждан в процессе получения необходимой услуги, получить услугу можно в одном месте. Резюмируя, стоит отметить, что компетенция по оказанию услуг остается за органами исполнительной власти, а МФЦ берет на себя организацию процесса по взаимосвязи органов власти с населением.

Второй наиболее востребованный вид получения государственных и муниципальных услуг – электронный. Единый портал государственных и муниципальных услуг «Госуслуги», на своей платформе реализует возможности по получению государственных услуг в электронном виде, запись на прием в государственные органы, подать заявки на получение услуг.

Важно отметить, что создание МФЦ и электронного правительства не только экономят время населения и упрощают способы получения услуг, но снижают риск коррупционной составляющей ввиду отсутствия прямого контакта власти и населения, стандартизируют сроки предоставления услуг, и в тоже время, снижают эмоциональную нагрузку как с представителей власти, так и с населения.

5. Инфраструктура. Большое значение для населения и уровня его лояльности к власти имеет их непосредственное окружение, и инфраструктура является таким фактором, который непосредственно касается каждого человека. Уровень развития инфраструктурных объектов главный критерий оценки власти населением.

Объекты инфраструктуры обеспечивают жизнедеятельность всего Муниципального образования. Инфраструктура очень объемное понятие включающее в себя все аспекты касающиеся жизнедеятельности, их можно разделить на группы: Производственно-хозяйственная (транспорт, связь, энергетическое и коммунальное хозяйство); Социальная (учреждения общего и специального образования, здравоохранения, культуры и отдыха); Транспортная (дороги, вокзалы, порты и т.д.); Информационная (интернет, телекоммуникация, системы связи и т.д.)[5]

Ключевая роль муниципалитета заключается в поддержании и развитии объектов инфраструктуры.

В заключении стоит отметить, что каждый из выделенных автором факторов оказывает непосредственное влияние на формирование лояльности населения. В частности, системный подход к управлению факторами позволит качественно повысить эффективность управления муниципальными образованиями, а следственно и страны в целом. От степени взаимосвязи муниципалитетов и государственного управления в отношении управления лояльностью населения, зависит не только качество жизни населения, но и эффективность управления, стабильность государства и уровень реализации государственной политики.

Список источников

1. Шохирева, О. С. Анализ феномена лояльности в контексте муниципального управления / О. С. Шохирева // Молодежный муниципальный форум : Материалы всероссийской научной интернет-конференции, Екатеринбург, 21 апреля 2021 года / Отв. редактор Е.И. Васильева. – Екатеринбург: Уральский институт управления - филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", 2021. – С. 264-266.
2. Князев, Д. В. Социально-управленческие механизмы формирования доверия населения к институтам государственной власти : специальность 22.00.08 "Социология управления" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Князев Денис Владиславович. – Москва, 2009. – 26 с.
3. Галицкая К.А. Влияние уровня коррупции на легитимность государственной власти [электронный ресурс] // Вопросы управления. 2019. №04 (59). URL: <https://journal-management.com/issue/2019/04/05> (20.05.2021)
4. Артемьев, Р. В. Перспективы развития "электронного правительства": российский и зарубежный опыт / Р. В. Артемьев // Государственная политика: методология, практика, направления со-

вершенствования : материалы III Международной научно-практической конференции, Орёл, 25 мая 2018 года. – Орёл: Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС, 2018. -С. 106-112.

5. Соловьева, С. Д. Теоретические подходы к изучению инфраструктуры муниципальных образований / С. Д. Соловьева // Социальная политика и социология. – 2009. – № 5(47). – С. 27-38.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 15 ноября 2021 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 16.11.2021.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 7,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru