МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»

НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

СБОРНИК СТАТЕЙ XI МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 25 АПРЕЛЯ 2022 Г. В Г. ПЕНЗА

ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2022

УДК 001.1
ББК 60
А43

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

А43
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ: сборник статей XI Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2022. – 136 с.

ISBN 978-5-00173-286-0

Настоящий сборник составлен по материалам XI Международной научно-практической конференции «**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ**», состоявшейся 25 апреля 2022 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.), 2022
© Коллектив авторов, 2022

ISBN 978-5-00173-286-0

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 7

АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ НАУЧНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКОВ И ФИРМ
ЧЕЛОМБИТКО РОМАН МАКСИМОВИЧ 8

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОТ ФАКТОРОВ, ИМЕЮЩИХ ПРЕИМУЩЕСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ОПЛАТЫ ТРУДА
ТКАЧЕВА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА 14

МЕНЕДЖМЕНТ 17

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПЛЮСЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОЖЕГОВА УЛЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА 18

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ МАГАЗИНОВ
ГАЛИЦКАЯ ДИАНА ОЛЕГОВНА 21

УПРОЩЕНИЕ РАБОТЫ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ВНЕДРЕНИЕ CRM-СИСТЕМ
ДУБОВА АННА ОЛЕГОВНА 25

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ДЕФИЦИТА В ОБРАЗОВАНИИ И МЕДИЦИНЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА
ОНДАР УРАН-САЙ ОЛЕГОВНА 28

МАРКЕТИНГ 31

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПУТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ
МИЛЕВСКАЯ НАДЕЖДА ИВАНОВНА 32

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ ВКОНТАКТЕ
ЯЛБАЕВА ВАЛЕНТИНА АНДРЕЕВНА 35

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ
ГЕВОРГЯН АНАИТ АРСЕНОВНА 38

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 43

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ
ЗАХАРОВА СВЕТЛАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА 44

АНАЛИЗ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РЕВКОВ ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ, ЗИМЕНКОВ СТЕПАН ЮРЬЕВИЧ,
ХАЙРУЛЛИН ДАНАТ РУСТЕМОВИЧ 47

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КАК ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСНОЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ ДЕФОЛТА ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ
РОГУНКОВА АНАСТАСИЯ 52

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В РАБОТЕ БАНКА: ЗНАЧЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
АЛЬШЕВСКАЯ ДИАНА АНДРЕЕВНА, ПРЕСНАКОВА АЛИНА РУСЛАНОВНА 58

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ
ХАШИР БЭЛЛА ОЛЕГОВНА, РОМАНОВА МАРИАННА АЛЕКСЕЕВНА 61

ПОТЕНЦИАЛ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ
ХАШИР БЭЛЛА ОЛЕГОВНА, ТЕЛИЦЫНА НИКА ДМИТРИЕВНА 64

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ 67

ПРОДВИНУТОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ
САБИРЗЯНОВА ЗИЛЯ РУСТЕМОВНА, ХУСНУЛЛИН ЭЛЬДАР РАДИКОВИЧ 68

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
ПОПОВА ПОЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА 72

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ 76

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА
КОШКИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, КОЛЫШЕВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ 77

СТРАХОВАНИЕ 80

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА
КИМ ИГОРЬ АНДРЕЕВИЧ 81

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 91

НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО КАК ИСТОЧНИК ДОХОДА ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА
ЛЕБЕДЕВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА 92

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 95

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ
ПИВКИНА МАРИЯ КОНСТАНТИНОВНА 96

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 103

МАКРОУРОВЕНЬ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ
МАГИНА АНАСТАСИЯ ИГОРЕВНА 104

6 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ 107

ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
БУТОРИНА ЕЛИЗАВЕТА СИСЕНОВНА, РАЧЕК СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА 108

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 111

МОДЕЛЬ РАСЧЕТА НОРМАТИВА БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ
ЧЕРНЫХ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА....112

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ 115

«ЦЕНА» ОТКАЗА ОТ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ ДЛЯ ЕВРОПЫ И МИРА
ГОЛУБЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, ЗАХАРОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА....116

КАКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НУЖЕН РОССИИ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ
САМОДУРОВА АСЯ ВИТАЛЬЕВНА....119

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПРИ СОЗДАНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ
ДИРАНИ ФАТИМА....122

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЁЖИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА
ГОВОРУХА СОФЬЯ АНТОНОВНА, ЗАГОРУЙКО ЮЛИЯ ВАСИЛЬЕВНА....126

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ ПОСТПАНДЕМИЙНЫХ УСЛОВИЯХ
МОЗОКИНА СОФИЯ ЛЕОНАРДОВНА, ПОКРОВСКИЙ ДАНИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ 130

ПРОБЛЕМА НЕКОМПЕТЕНТНОСТИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА
БОСЕНКО ВИОЛЕТТА КОНСТАНТИНОВНА....133

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.837.2

АНАЛИЗ ЭВОЛЮЦИИ НАУЧНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЫНКОВ И ФИРМ

ЧЕЛОМБИТКО РОМАН МАКСИМОВИЧ
аспирант
ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

Научный руководитель: Левин Сергей Николаевич
д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: Проведен анализ формирования и развития научных представлений об организации рынков и фирм в институциональной экономической теории. Выделены основные результаты, отражающие эволюцию взглядов на соотношение между рынком и фирмой как способами координации деятельности. Сделаны выводы об особенностях институционального подхода как исследовательской программы изучения межфирменных рыночных взаимодействий.
Ключевые слова: институциональная теория, рынок, фирма, сделки, координация, институт, трансакционные издержки.

ANALYSIS OF THE EVOLUTION THE SCIENTIFIC CONCEPTS abouth MARKETS AND FIRMS INSTITUTIONAL ORGANIZATION

Chelombitko Roman Maksimovich

Scientific adviser: Levin Sergey Nikolaevich

Abstract: An analysis was made of the formation and development of scientific ideas about the organization of markets and firms in institutional economic theory. The main results reflecting the evolution of views on the relationship between the market and the firm as ways of coordinating activities are highlighted. Conclusions are drawn about the features of the institutional approach as a research program for studying inter-firm market interactions.
Key words: institutional theory, market, firm, transactions, coordination, institution, transaction costs.

Сложившаяся к началу XX в. неоклассическая теория фирмы, наряду с несомненными достоинствами оставляла много нерешенных вопросов. В литературе выделяется до 5-7 ограничений и недостатков неоклассической теории [1, С. 43], однако наиболее важными можно считать игнорирование внутреннего устройства фирмы, проблем взаимодействия между ее подсистемами (поведение фирмы уподобляется поведению рационального индивида), а также невозможность объяснить генезис самого феномена фирмы и ее размер. Ответом на эти вызовы стало развитие институциональной экономической теории.

В работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.) Ф. Найт утверждал: возникновение фирмы объясняется тем, что данная организация может обеспечить распределение риска: «она возникает

под давлением все той же проблемы прогнозирования будущих потребностей и соответствующего управления производством» [2, С. 235]. Эта трактовка коррелирует с общим видением Ф. Найта предпринимателя как субъекта принятия риска, гарантирующего другим участникам фиксированные выплаты.

Основоположник институциональной теории фирмы Р. Коуз однако, счел позицию Ф. Найта довольно ограниченной. В статье «Природа фирмы» (1937 г.) была выдвинута идея о существовании особого вида издержек – трансакционных, связанных с заключением и исполнением контрактов. По мысли Р. Коуза, во многих случаях невозможно «просто» выйти на рынок и заключить контракт для удовлетворения каких-либо потребностей. Нужно изучить конъюнктуру, выбрать себе подходящего по надежности и компетентности партнера, заключить с ним контракт, определить то, как он будет исполняться и т.п. Поэтому во многих случаях фирме рациональнее создавать собственное производство, структурные подразделения, которые будут заниматься определенной деятельностью.

Как писал Р. Коуз, «деятельность рынка предполагает некоторые издержки, которые можно сократить, создавая организации и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы» [3, С. 43]. Именно по этой причине люди объединяются предпринимателем в фирму, причем такие объединения могут быть очень крупными. Следовательно, по Р. Коузу фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки собственной деятельности (трансформационные) не начнут превышать трансакционные. В этом случае фирма «возвращается» на рынок и начинается сфера рыночных взаимодействий.

Однако Р. Коуз не анализировал отдельно вопросы поведения сотрудников в фирме, хотя они имеют собственные цели и далеко не всегда ведут себя так, как требует предприниматель. Данная проблема нашла отражение, в частности, в работе А. Берли, Г. Минза «Современные корпорации и частная собственность» (1932 г.). Эти авторы исследовали феномен разделения собственности и управления, поведение наемных топ-менеджеров, которые действуют в собственных интересах [4]. Разработки А. Берли и Г. Минза принято относить к теории агентских отношений (признается существование принципиала – собственника и агента – наемного управляющего).

В рамках этой теории А. Алчиан и Г. Демсец рассматривали соотношение кооперации внутри фирмы и между фирмами. В их статье «Производство, стоимость информации и экономическая организация» (1972 г.) указывается, что фирма имеет преимущество командной работы, связанной с объединением ресурсов на нерыночной основе: «Вместо множества контрактов между собственниками совместно используемых ресурсов наличие общего центрального участника в двухсторонних контрактах облегчает эффективную организацию совместных ресурсов» [5, С. 125]. Таким образом, механизм внутрифирменной координации имеет конкурентные преимущества перед рыночными взаимодействиями. Основной проблемой здесь А. Алчиан и Г. Демсец считали возможность отлынивания сотрудников фирмы от работы и сложность справедливого измерения трудового вклада каждого.

Однако эти исследователи не проводили каких-либо серьезных различий между рыночными контрактами и контрактами внутри фирмы [6, С. 284], полагали, что во внутрифирменных отношениях работника с нанимателем отсутствует специфичный механизм внерыночного принуждения. Противоположная позиция прослеживалась уже у Р. Коуза: иерархия, отношения власти и подчинения в фирме исключают трансакционные издержки на заключение контрактов.

Эту же мысль развивал Г. Саймон. Он уделял особое внимание принятию фирмой решений в условиях неполной рациональности, неопределенности, ограниченной информации, разделял рыночный контракт и контракт о найме [7]. Согласно Г. Саймону, контракт о найме тем выгоднее для фирмы, чем выше степень неопределенности будущего. Соответственно, вероятность выбора такого контракта по сравнению с рыночным, с договором со сторонним партнером, зависит от оценок и прогнозов на будущее. Кроме того, Г. Саймон отверг тезис о том, что фирма стремится к максимизации прибыли, поскольку ее собственников и управляющих обычно вполне устраивает получение прибыли на определенном уровне (среднеотраслевом, плановом).

Несколько иной подход к институциональному пониманию фирмы представлен О. Хартом. Этот ученый придает особое значение правам собственности, которые определяют выбор между слияни-

ем/поглощением и заключением долгосрочного рыночного контракта с поставщиком. Исследования О. Харта, как он отметил в своей Нобелевской лекции, начались с вопроса «Почему одна фирма покупает другую вместо того, чтобы сотрудничать с ней по контракту?» [8, С. 94]. Поскольку ни один контракт не может с исчерпывающей полнотой и точностью установить все обязательства сторон, тем более, в ситуации высокой неопределенности внешней среды, большое значение имеет, какая сторона имеет остаточное право контроля объекта собственности (за границами контрактных обязательств). Поэтому вновь в ряде случаев становится более выгодным приобретать активы, создавать новые объекты, расширяя тем самым границы фирмы.

В статье «Неполные контракты и теория фирмы» отмечается, что «остаточные права контроля играют важную роль среди факторов, влияющих на *ex ante* решения о специфических инвестициях» [9, С. 213]. Это процесс можно назвать инвестициями в специфические активы, мотивация к ним зависит от наличия прав собственности. Данным фактором, по О. Харту, можно объяснить феномен слияний и поглощений – например, может быть выгодным купить своего поставщика и создать возможности для надежного снабжения при расширении производства. Следовательно, в рамках данной теории границы фирмы определяются соотношением издержек и выгод от интеграции. В то же время О. Харт и его последователи не анализировали проблемы отношений внутри фирмы, которые очень важны для ее понимания и функционирования.

Необходимо отметить вклад в понимание природы фирмы, сделанный О. Уильямсоном, автором самого термина «новая институциональная экономическая теория» (НИЭТ) [10, С. 640-641]. Этот ученый также исходит из аксиомы о неполноте контракта, невозможности заключить совершенный контракт. Фирма создается для того, чтобы была возможность управлять и поддерживать значительное число разнообразных контрактов. При этом следует учитывать три параметра, которые влияют на размеры и сложность организационных структур.

1) Ограниченную рациональность лиц, принимающих решения. Ссылаясь на одного из своих учителей Г. Саймона, О. Уильямсон указывает, что объем информации при заключении контракта всегда неполон, люди могут принимать нерациональные решения, действовать, исходя из стереотипов и т.п. Поэтому рациональность никогда не бывает полной, хотя в целом она О. Уильямсоном не отрицается.

2) Большое внимание О. Уильямсон уделяет оппортунизму («преследование личных интересов с использованием коварства» [10, С. 97]). Так, наемный работник может трудиться меньше или хуже (поскольку абсолютный контроль за количеством и качеством работы фактически невозможен из-за больших затрат), выполнять частные заказы на активах фирмы либо продать коммерчески значимую информацию конкурентам.

3) Специфичность активов. Как отмечено выше, об этом явлении идет речь уже у О. Харта, но О. Уильямсон значительно расширяет представление о нем. Специфичный актив определяется двояко: как актив, эффективность применения которого максимальна только при конкретном использовании и как актив, которому сложно найти альтернативное применение. Такие активы, как топливо, металлы или автомобиль имеют широкую сферу использования и довольно низкую специфичность. Но сложное специализированное производственное оборудование или сотрудник высокой квалификации и узкого профиля – это специфические активы, которые сложно использовать в другой сфере. Также выделяются идиосинкратические активы, использовать которые в другом месте почти невозможно (например, внутренние железнодорожные пути предприятия).

В зависимости от того, насколько в конкретной ситуации выражен каждый параметр, может быть выбран один из механизмов организации трансакций (способов управления контрактными отношениями). Они представлены в таблице 1.

Таким образом, согласно О. Уильямсону фирма как единое целое возникает для управления контрактами, в которых активы специфичны, присутствует риск оппортунизма и ограниченная рациональность. Если бы, например, оппортунизм не имел места, то можно было прибегнуть к рыночному механизму, который в большей степени стимулирует экономическую эффективность.

Таблица 1

Выбор способа управления контрактными отношениями в зависимости от наличия или отсутствия факторов ограниченной рациональности, оппортунизма, специфичности активов (по О. Уильямсону)

Факторы			Способ управления контрактными отношениями
Ограниченная рациональность	Оппортунизм	Специфичность активов	
Нет	Есть	Есть	«Планирование»
Есть	Нет	Есть	«Обещания»
Есть	Есть	Нет	«Конкуренция» (рыночное управление)
Есть	Есть	Есть	«Механизм управления» (внутрифирменное иерархическое управление)

Следует отметить, что О. Уильямсон, как и О. Харт, рассматривают с одной стороны фирму, а с другой рынок, как взаимосвязанные феномены, их вклад в теорию контрактов достаточно велик и будет анализироваться ниже. Выделяя из объемного наследия О. Уильямсона положения, относящиеся к пониманию сущности фирмы и ее границы, нужно отметить еще два тезиса. Фирма имеет ограниченную эффективность вследствие оппортунизма наемных работников, их стимулы гораздо ниже, чем у предпринимателей, работающих «на себя». Размер фирмы ограничивается, в основном, ростом бюрократических издержек на управление и администрирование. Представления О. Уильямсона часто использовались как методическая основа конкретных исследований в разных странах и получили серьезные эмпирические подтверждения [11, С. 100].

В определенном смысле оппонентами построений О. Уильямсона стали П. Милгром и Д. Робертс (базовая работа – «Экономика, организация и менеджмент» создавалась в 1989-1991 гг.). Их интересовала проблема шантажа, который может возникнуть в отношениях владельцев специфических или дополняющих друг друга активов. Эти ученые полагали, что наибольшее значение для принятия решений имеют издержки, связанные с рисками шантажа, которые могут быть исключены при объединении специфических активов в одну фирму («В конце концов, редко доводится слышать о том, чтобы фирма шантажировала саму себя!» [12, С. 209]).

Однако такое объединение также небезгранично, поскольку здесь возникают свои проблемы. П. Милгром и Д. Робертс приводят такой пример: фирма решает организовать производство какого-либо продукта, чтобы отказаться от закупок на стороне и исключить риски. Но в этом случае у фирмы, ее собственника, может не быть компетенций или знаний для нового производства, придется приглашать менеджера со стороны, а наемным работникам обычно присущ постконтрактный оппортунизм [12, С. 238–239]. Следовательно, для П. Милгрома и Д. Робертса природа фирмы определяется соотношением рисков контрактных отношений и оппортунизмом при построении единого хозяйствующего субъекта.

Таким образом, в рамках институциональной теории фирма и рынок рассматриваются как тесно связанные объекты с подвижными границами, которые обусловлены соотношением трансформационных и трансакционных издержек и другими факторами. Институциональный подход к пониманию рынка также отличается от неоклассического учетом влияния институциональных факторов, неполной рациональности экономических агентов. Это было подчеркнуто в теореме Коуза (изложена в статье «Проблема социальных издержек», 1960 г.).

Теорема (ее точную формулировку дал Д. Стиглер в 1966 г.) гласит, что если бы трансакционных издержек не существовало, то размещение ресурсов и экономическая структура были бы эффективными и неизменными. В условиях нулевых трансакционных издержек, в частности, была бы решена проблема внешних эффектов (экстерналий) [13, С. 113].

В признании важности трансакционных издержек – важный аспект институционального подхода к пониманию рыночных взаимодействий фирм. Как отмечает Р.И. Капелюшников, Р. Коуз анализировал гипотетический рынок с нулевыми трансакционными издержками лишь как «ступеньку к рассмотрению ре-

ального мира, где они всегда положительны» [14, С. 89], поэтому сама теорема была положительно воспринята неоклассиками. Но не случайно потом Р. Коуз упрекал экономический мэйнстрим в сосредоточении на «теории классной доски», игнорирующей институциональные особенности реальной экономики.

Разумеется, в институциональной экономике представления о функционировании рынка не ограничиваются признанием факта существования трансакционных издержек. Они могут быть весьма разными по уровню, что определяет различия в поведении фирм, в их взаимодействии друг с другом, в построении контрактных отношений. Например, В.Е. Дементьев отмечал, что в период трансформационного кризиса 1990-х гг. в России сформировался дефицит доверия, сложился очень высокий уровень трансакционных издержек, вынудивший использовать, например, бартер [15, С. 50]. Другой известный отечественный представитель институциональной школы А.Е. Шаститко считает, что одно из важных преимуществ кластеров как формы пространственной организации экономики – снижение трансакционных издержек за счет репутации, долгой истории совместной работы, пространственной близости и других факторов [16].

Таким образом, исследование рыночного взаимодействия фирм должно учитывать не просто наличие трансакционных издержек, но и их дифференциацию, изменение с течением времени, то, как их структура и динамика влияют на заключение (или незаключение) контрактов, особенности различных контрактов. Институциональное понимание рынка также предполагает учет влияния широкого круга институтов, влияющих на поведение участников. Данные институты могут содействовать или препятствовать заключению тех или иных контрактов, влиять на их построение и исполнение. Следует отметить также, что наличие или отсутствие определенных институтов, уровень их развития оказывают существенное влияние на величину и структуру трансакционных издержек.

В принципе многие институты предназначены во многом для того, чтобы сократить издержки и облегчить заключение контрактов. Возможно и негативное влияние тех или иных институтов, например, экспорт институтов научной политики в академическую сферу России имеет существенные проблемы и недостатки [17, с. 49]. Значительное влияние на сферу контрактных отношений имеет также государство, которое само по себе является организатором многих рыночных институтов. В частности, Д. Норт анализировал то, как разные действия властей Англии и Испании, разное государственно-политическое устройство обусловили совершенно разные результаты [18, С. 145–149].

Таким образом, в рамках институциональной экономической теории основной фактор, объясняющий создание фирм, выбор внешних рыночных или внутренних иерархических механизмов координации – это наличие трансакционных издержек, необходимых для заключения сделок. Во многих случаях они делают более выгодным формирование внутренней иерархии с бюрократическим контролем. Но параллельно с этим в крупных организациях осложняются отношения «принципал – агент», растут бюрократические издержки. Данный фактор ограничивает рост фирм и обуславливает переход к рыночным взаимодействиям с партнерами.

Значительную роль в создании фирмы либо заключении контракта с внешними партнерами играет факт разной специфичности активов. Чем сильнее выражена эта характеристика, тем выше вероятность того, что будет создана фирма. Для изменения границ фирм, анализа процессов слияний и поглощений также важен феномен права остаточного контроля, т.е. возможности принимать решения в той сфере, которая не охвачена контрактными обязательствами.

Фирма и рынок являются тесно связанными явлениями с подвижными границами. Изменение соотношения трансформационных и трансакционных издержек, степени специфичности активов может приводить к расширению или сужении границ фирмы, что достаточно часто происходит на практике. Анализ рыночного взаимодействия фирм должен учитывать динамичность соответствующих процессов, наличие широкого спектра рыночных институтов, роль государства и других регулирующих структур. Эти факторы могут влиять на трансакционные издержки, размеры фирм, организацию рыночных взаимодействий с партнерами или отказ от таковых. В свою очередь, основным методологическим подходом к исследованию рыночных взаимодействий фирм является теория контрактов, в рамках которой изучается, как экономические агенты заключают формальные и неформальные договоренности между собой.

Список источников

1. Сторчевой М.А. Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. – 2012. – №9. – С. 41–66.
2. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
4. Берли Ф., Минз Г. Современная корпорация и частная собственность. – М.: Дело, 2004. – 329 с.
5. Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Вестник молодых ученых. Серия: Экономические науки. – 2002. – №1. – С. 114–129.
6. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
7. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении // Вехи экономической мысли Т. 2. Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 54–72.
8. Воронов Ю.П. О теории контрактов (о Нобелевских премиях по экономике) // Мир новой экономики. – 2017. – Т. 11. – №1. – С. 92–102.
9. Харт О. Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. С. 206–236.
10. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
11. Панова А.А. Теория трансакционных издержек: логика возникновения и развития // Экономическая политика. – 2018. – Т. 13. – №4. – С. 90–107.
12. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. Т. 1. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 472 с.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
14. Капелюшников Р.И. Теорема Коуза // Отечественные записки. – 2004. – №6. – С. 89.
15. Дементьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. – 2004. – №8. – 46–65.
16. Шаститко А.Е. Кластеры как формы пространственной организации экономической деятельности. Теория вопроса и эмпирические наблюдения // Балтийский регион. – 2009. – Т. 2. – №2. – С. 107–117.
17. Курбатова М.В., Левин С.Н., Саблин К.С. Импорт инструментов научной политики в современной России // Journal of Institutional Studies. – 2021. – Т. 13. – №3. – С. 37–52.
18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

УДК 331.21

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ОТ ФАКТОРОВ, ИМЕЮЩИХ ПРЕИМУЩЕСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ОПЛАТЫ ТРУДА

ТКАЧЕВА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСАНДРОВНА
обучающаяся кафедры учета, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Республика Крым, Россия

Научный руководитель: Ежакова Наталья Владимировна
к.э.н., доцент кафедры учёта, анализа и аудита
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Республика Крым, Россия

Аннотация. Разбирая факторы, влияющие на динамику оплаты труда, было выявлено преимущество и недостатки российской модели рынка труда. Были рассмотрены такие категории как прожиточный минимум населения, потребительская корзинка, а также минимальная оплата труда.
Ключевые слова: оплата труда, потребительская корзина, минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум, рынок труда, безработица.

ANALYSIS OF THE DEPENDENCE OF WAGES ON FACTORS THAT HAVE A PREDOMINANT INFLUENCE ON THE DYNAMICS OF WAGES

Tkacheva Elizaveta Aleksandrovna

Scientific adviser: Ezhakova Natalia Vladimirovna

Annotation. Having considered and analyzed the factors influencing the dynamics of wages, the advantages and disadvantages of the Russian labor market model were identified. The concepts of the subsistence minimum of the population, the consumer basket and the minimum wage (minimum wage) were considered.
Key words: wages, consumer basket, minimum wage, subsistence minimum, labor market, unemployment.

Зарплата в России – один из основных источников дохода для 75- 80% населения страны.

Как правило, зарплаты формируются из платёжеспособного спроса населения, который влияет на уровень цен на товары, работы либо услуги, а также определяет динамику экономики регионов и страны в целом.

Рассмотрим некоторые факторы, которые влияют на зарплату в таблице 1.

Помимо этого, на зарплату влияют факторы: социальные, производственные, рыночные и институциональные. Все перечисленные факторы связаны между собой, и они оказывают влияние на величину зарплаты, на издержки производства, а также на благосостояние общества.

Таблица 1

Факторы, влияющие на заработную плату [1, с. 73]

Факторы	Характеристика
Спрос и предложение	Рост спроса на рабочую силу приводит к увеличению зарплаты, а предложение – к снижению. Есть такое понятие как «рынок товаров». Он влияет на формирование спроса и предложения.
Квалификация	Человек, который имеет более высокий уровень знаний и навыков в данной области получит гораздо больше. Образование также оказывает влияние и на данный фактор.
Пол сотрудника	Девушки не ищут работу с мужскими профессиями – они предпочитают работать в сфере образования, медицины, социальной сферы. В большинстве случаев женщины предпочитают ставить на первое место семейные ценности. Если говорить о кино или театре, то многие служащие женщины утверждают, что мужчины за главные мужские роли получают гораздо больше. Причина этого в том числе и то, что мужчин-исполнителей меньше, чем женщин.
Возраст	На уровень зарплаты влияет возраст человека. Как оказалось, в большинстве случаев это были именно они. Заинтересованные в росте зарплаты – это сотрудники в возрасте от 20 до 45лет. Людей, которые вышли на пенсию, не так часто берут на работу.

В данном случае, это производственный фактор. Именно поэтому зарплата зависит от того насколько развита промышленность. Например, в странах с развитой экономикой высокая заработная плата связана с высокой производительностью труда и использованием современных технологий. Необходимо анализировать при каких условиях повышается производительность труда, а при каких – понижается.

В первую очередь это касается условий труда. На условия труда влияет технология производства и применяемые материалы, а также социально-психологическая совместимость сотрудников компании. Если улучшаются условия труда, то повышается производительность труда, а также сокращается время на восстановление после болезни и травм, сокращаются доплаты за вредные условия труда.

Под качеством трудовой деятельности подразумевается качество выпускаемой продукции и выполнения трудового процесса [3, с. 798].

Каждый год в России индексируется прожиточный минимум. Прожиточный минимум – это стоимость минимально необходимого человеку набора жизненных сил, благ, позволяющих поддерживать жизнедеятельность. [2, с. 235]. Постановлением Правительства Российской Федерации с 1 января 2022 года утвержден показатель прожиточного минимуму в размере 11950 руб, для трудоспособного населения – 13026 руб. Стоит отметить, что это один из важных показателей, который контролируют рост цен.

Потребительскую корзину устанавливают в Российской Федерации в целом, а также и по субъектам РФ, ее используют при расчете величины прожиточного минимума. В условиях рыночной экономики, когда увеличивается прожиточный минимум, и расширяется структура потребительской корзины, это ведет к росту покупательной способности населения и увеличению заработной платы.

Минимальный размер заработной платы (МРОТ) — это государственная гарантия в сфере оплаты труда [2, с. 260].

На размер и регулирование зарплаты влияет рыночный фактор и зависит он от уровня развития рынка рабочей силы.

Высокая занятость населения – это одна из главных целей макроэкономической деятельности государства. Рабочие места являются одним из важнейших факторов рынка. Они позволяют нам правильно использовать трудовые ресурсы сотрудников, создавая при этом конкуренцию за рабочее место, приводит к росту квалификации кадров и снижает ее текучесть. Рынок труда приводит к повышению мобильности работников, а также способствует распространению различных форм занятости. Без-

условно, компания заинтересована в дешевой рабочей силе. Однако, развития технологий, сложность труда, современное оборудование, при всех этих условиях предъявляют высокие требования к исполнителю, к его квалификации, к трудовым навыками, все это увеличивает себестоимость производства и труда.

На основании проведенного анализа были выявлены следующее преимущества и недостатки (см. таблица 2).

Таблица 2

Результаты анализа российской модели рынка труда

Преимущества	Недостатки
Сглаживание последствий кризиса в России было обусловлено тем, что модель разработала гибкую систему оплаты труда.	Невозможно провести реструктуризацию предприятий
Высокая степень занятости и приемлемый уровень безработицы на протяжении всего периода исследования	Неравенство в доходах и бедность.
Положительные фискальные внешние эффекты	Низкая информационная прозрачность, распространение оппортунистического поведения среди работников
Относительная социальная стабильность	Низкая мотивация к инвестированию в человеческий капитал

Составлено автором

Это означает то, что группы факторов, которые мы рассмотрели выше, влияют как на номинальную, так и реальную заработную плату, на соотношение темпов роста производительности труда и затрат производства, на обоснованность дифференциаций заработной платы в разных отраслях и сферах.

Список источников

1. Абдулгамидова Д.А. Заработная плата как ключевой аспект современного рынка труда [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития, 2015. № 4. С. 73-75. Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/4/economics/abdulgamidova.pdf (дата обращения: 11.04.2022).

2. Рофе, А.И. Словарь-справочник по экономике труда: словарь / [Электронный ресурс]// А.И. Рофе. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. – 377 с.: ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=469329 (дата обращения: 11.04.2022). – Библиогр.: с. 351-353. – ISBN 978-5-4475-9267-7. – DOI 10.23681/469329. – Текст: электронный.

3. Экономическая теория: микроэкономика-1, 2, мезоэкономика / Г.П. Журавлева, В.В. Громыко, М.И. Забелина и др.; под общ. ред. Г.П. Журавлевой; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – 7-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 936 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453886 (дата обращения: 11.04.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02630-0. – Текст: электронный.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.06.2021 № 1070 "Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации на 2022 год". - URL: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107010127 (дата обращения: 16.04.2022). – Текст: электронный.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.984

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПЛЮСЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

ОЖЕГОВА УЛЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»

Научный руководитель: Нигматзянова Лейсан Ринатовна
старший преподователь
ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрено определение стратегического планирования в организации, его плюсы и минусы, различные аспекты и то, чем оно может быть полезно для компании. Приведен пошаговый план для построения правильного, а главное эффективного и рабочего плана работы и развития предприятия.
Ключевые слова: стратегическое плакирование, цели, задачи компании, ресурсы, организация рабочего процесса, бизнес планирование.

STRATEGIC PLANNING AND THE ADVANTAGES OF ITS APPLICATION FOR THE ORGANIZATION

Ozhegova Ulyana Vladimirovna

Scientific adviser: Nigmatzyanova Leysan Rinatovna

Abstract: this article discusses the definition of strategic planning in an organization, its pros and cons, various aspects and how it can be useful for a company. A step-by-step plan is given for building a correct, and most importantly, an effective and working plan for the work and development of the enterprise.
Key words: strategic planning, goals, objectives of the company, resources, workflow organization, business planning.

Стратегическое плакирование — это функция управления, которая является главной при организации всех решений по построению управления предприятием, составлении целей, долгосрочных перспектив и планов действия. Использование стратегического планирования помогает организовать поэтапные и эффективные решения, что очень полезно в условиях жесткой конкуренции [1].

Стратегическое планирование задает вектор для организации рабочего процесса для достижения поставленных планируемых целей в дальнейшем. Этапы планирования отображают:

- распределение ресурсов компании;
- процесс адаптации компании к изменениям окружающей обстановки;
- изменения в работе сотрудников.

Такой подход организации работы на определенном рубеже позволяет управлять систематично и стабильно, значительно исключая везение и интуицию.

Выделяют несколько особенностей стратегического планирования:

- срок прогнозирования стратегии развития и работы от 2 до 5 лет;
- постоянная адаптация построенного плана под нестабильность рынка;
- отслеживание изменений на рынке в режиме онлайн;

- постановка реалистичных и вероятно достижимых целей;
- рассмотрение различных решений достижения поставленных целей;
- планирование с учетом располагаемых ресурсов;
- наличие показателей для отслеживания и контроля.

Преимуществами стратегического бизнес планирования являются:

- анализ всевозможных угроз;
- оптимизация рабочих процессов и работы сотрудников;
- организация благоприятных условий для пуска стратегии;
- организация благоприятного фундамента стратегического мышления;
- возможность построения плана развития опираясь на стратегически важные направления;
- структурирование внутреннего аппарата управления;
- грамотное распределение имеющихся ресурсов [2].

Выделяют 4 основных этапа стратегического планирования.

Первый этап – определение задачи и миссии предприятия. Постановка задачи, которая отображает суть работы компании. Исходя из этой задачи в дальнейшем выделяют главное направление работы и формируют ориентиры для последующих этапов стратегического планирования.

Неправильно понимать под главной задачей компании получение прибыли, так как такой вектор не приводит к развитию и прогрессу. Правильно поставить задачу компании очень важно, так как она выполняет 4 функции:

- определяет направление внешней политики, экономики организации;
- помогает сформировать имидж компании;
- помогает коллективу прочувствовать ценности организации;
- задает корпоративные стандарты.

Второй этап – определение цели компании. После выбора основной задачи, выбирают цель компании, которая должна быть: точной и измеримой в цифрах, иметь сроки реализации, учитывать ресурсную базу компании. Эти параметры разграничивают планирование от «мечтания», исключая завышенное ожидание. Все цели можно выстроить в виде дерева, от самых незначительных до важных.

Третий этап – аналитика экономической, социальной и политической ситуации внутри и за пределами компании. Этот этап планирования всесторонний анализ внутренней и внешней обстановки, при которой идет процесс работы предприятия. Внешняя среда формируется, основываясь на:

- стабильность или изменчивость экономической обстановки на уровне региона или всей страны;
- Нормативно-правовые базы;
- политическая обстановка, влияющая на рынок;
- культурные традиции и устоявшийся быт населения на определенной территории;
- запросы потребителей и правила рынка.

Внутренняя среда:

- уровень собственной продукции и оказываемых услуг;
- занимаемый сегмент рынка;
- ценовая политика компании;
- репутация организации;
- рекламные действия;
- объемы издержек и потребляемые ресурсы;
- возможность оптимизации технологических процессов и потребления ресурсов.

Заключительный 4 этап – рассмотрение альтернативных решений. В результате стратегического планирования предполагается получение 2 - 3 альтернативных решений. Они различаются тем, что каждая предполагает различные решения поставленных проблем, угроз для организации и все преимущества каждого решения [3].

Результатом стратегического планирования является отображение того, как организации способна занять собственную нишу на рынке, используя свои сильные стороны и особенности, выделиться на фоне прочих организаций. Процесс планирования происходит постоянно, как для краткосрочных, так и

для более длительных перспектив развития. Для максимальной реализации планов, стабильного развития и минерализации рисков разрабатывают несколько альтернативных решений. Грамотное стратегическое планирование будет полезно и даже необходимо не только мастодонтам рынка, но и начинающим компаниям.

Список источников

1. Ильиных Ю.М. «Стратегическое планирование и эффективность управления экономическими системами» // Современные наукоемкие технологии, 2005. № 1.
2. Магданов П.В. «Проблемы и трудности внедрения стратегического планирования в российских компаниях» // Вестник Пермского университета, 2008. № 8.
3. Шогенов Б.А., Жемухов А.Х. «Теоретические проблемы стратегического планирования в экономических системах» // Terra Economicus, 2007. Т. 5. № 2-2.

УДК 364.043

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СОТРУДНИКОВ МАГАЗИНОВ

ГАЛИЦКАЯ ДИАНА ОЛЕГОВНА
студент
Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена

Научный руководитель: Гелих Олег Яковлевич
доктор философских наук
Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению вопросов современных методов предотвращения профессионального выгорания сотрудников, занятых в работе в магазине. Рассматриваются этапы формирования, а также факторы, которые влияют на развитие симптома профессионального выгорания. Особое значение уделяется рассмотрению методов предотвращения профессионального выгорания сотрудников или руководством магазина.
Ключевые слова: методы предотвращения профессионального выгорания, сотрудники магазина

MODERN METHODS OF PREVENTING PROFESSIONAL BURNOUT OF STORE EMPLOYEES

Galitskaya Diana Olegovna

Scientific adviser: Gelikh Oleg Yakovlevich

Abstract: The article is devoted to the consideration of issues of modern methods of preventing professional burnout of employees engaged in work in the store. The stages of formation are considered, as well as factors that affect the development of the symptom of professional burnout. Particular importance is given to the consideration of methods to prevent professional burnout of employees or the management of the store.
Key words: methods of preventing professional burnout, store employees.

Сегодня в условиях нестабильности социально – экономических отношений в стране и в мире, росту уровня конкуренции на рынке труда, социальных потрясений, а также ростом требований, предъявляемых сотрудникам магазина под влиянием вышеуказанных факторов особое значение, приобретает проблема своевременного предотвращения профессионального выгорания персонала. Сотрудники магазина непосредственно напрямую взаимодействуют с клиентами, что повышает их риск подверженности профессиональному выгоранию, что обуславливает актуальность темы работы.

Согласно определению, профессиональное выгорание представляет собой негативную и неблагоприятную реакцию сотрудника на стрессы на работе, которая включает в себя психофизические, поведенческие и психологические элементы [1, с. 54].

Важно отметить, что синдром профессионального выгорания складывается постепенно под долгосрочным воздействием стресса в рабочих условиях. Рассмотрим ключевые стадии синдрома профессионального выгорания сотрудников магазина (рис. 1) [4, с. 128]:

1. Первая стадия включает в себя:
- приглушение положительных и отрицательных эмоций;
- отстранение от личных проблем и рабочих процессов, скука;
- возникновение тревожности, неудовлетворенности жизнью;
2. Вторая стадия:
-раздражительность и конфликтные ситуации с клиентами магазина;
- конфликтные ситуации и агрессия по отношению к коллегам;
- раздражение;
3. Третья стадия:
- потеря жизненных ориентиров и ценностей в жизни;
- отсутствие интереса к жизни;
- безразличные к личной жизни и рабочим процессам.

Проанализировав факторы, которые влияют на развитие синдрома профессионального выгорания, можно отметить, что все они могут быть подразделены на внутренние и внешние. Рассмотрим данные факторы подробнее [5, с. 97]:

1. Внутренние (субъективные). Данные факторы можно разделить на следующие виды:
- личностные (характер, темперамент сотрудника);
- профессиональные (трудоголизм, демотивация, социальная незащищенность);

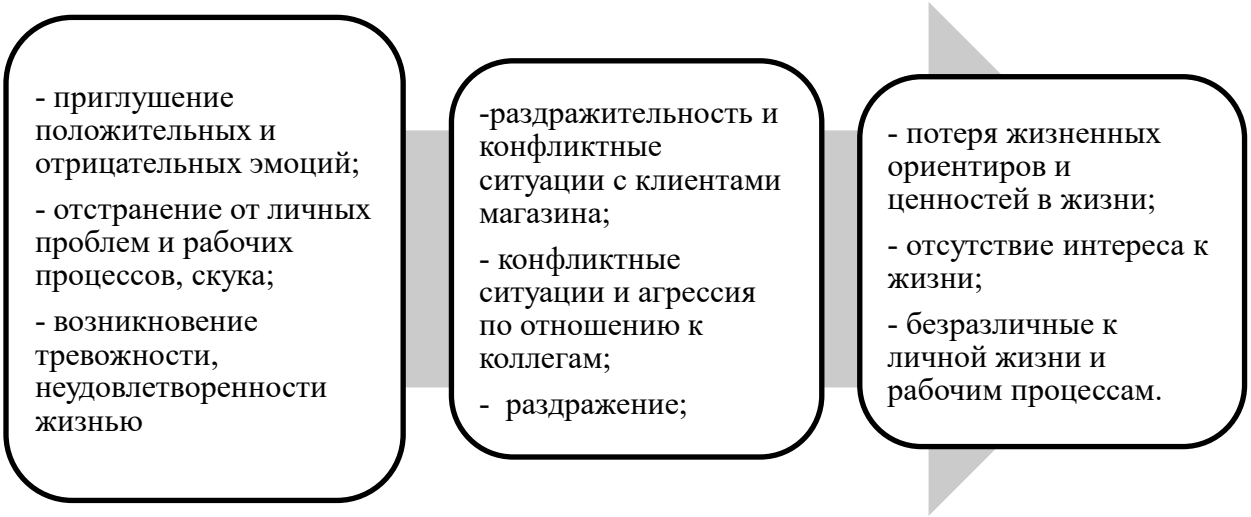

Рис. 1. Этапы формирования профессионального выгорания сотрудников магазина

2. Внешние (объективные). Данные факторы делятся на:
- ролевые факторы. Включают в себя ролевую перегруженность сотрудника (например, сочетание ролей кассира, консультанта и управляющего), ролевой конфликт, неопределенность роли.
- организационные факторы. Под данными факторами подразумевается время, которое сотрудник тратит на работу (например, переработки или долгая дорога на работу и домой), хроническое психоэмоциональное напряжение, которое связано с должностью, повышенная ответственность занимаемой должности, постоянная работа с людьми.

Особое значение при управлении и предотвращении профессионального выгорания сотрудников магазина выступает своевременная диагностика данного синдрома. Для этого предлагается следующий комплекс методов, который может применяться работодателем или ответственным руководителем в сфере продаж для диагностики профессионального выгорания [2, с. 13]:

1. Наблюдение;
2. Беседа. Данный метод поможет выяснить отношение сотрудника магазина к коллегам, работе в целом, прояснить индивидуальные особенности, которые могут приводить к профессиональному выгоранию.

3. Метод экспертных оценок: регулярное тестирование с помощью системы Google docs с автоматическим формированием результатов для получения объективной оценки текущей ситуации в области степени профессионального выгорания сотрудников магазина;

4. Специализированные психологические методы (выявление степени выгорания, а также организационных факторов, которые приводят к данному процессу).

Важно отметить, что, несмотря на наличие ряда методов, которые могут быть использованы работодателем, особое значение имеет самостоятельное управление и минимизация симптомов профессионального выгорания сотрудником.

К данным методам относятся:

- использование регламентированных «технических перерывов» в процессе работы;
- создание благоприятной рабочей атмосферы;
- соблюдение режим труда и отдыха;
- применение методов релаксации, самопрограммирования, визуализации;
- профессиональное развитие и изучение новых технологий продаж, психологии продаж, обучение новых сотрудников для смены деятельности;
- поддержание активного образа жизни, минимум 15 минутные прогулки в день;
- постановка краткосрочных и долгосрочных целей;

Одним из новых инструментом управления эмоциональным состоянием с целью минимизации рисков возникновения профессионального выгорания выступает развитие эмоциональной устойчивости сотрудника, которая основывается на формировании положительного отношения к собственной личности [3, с. 78].

Далее рассмотрим систему профилактики профессионального выгорания организацией по отношению к сотрудникам магазина:

– Проведение диагностики психоэмоционального состояния сотрудников;

– Проведение просветительской деятельности самостоятельной работе по профилактике и при необходимости по борьбе с профессиональным выгоранием;

– Проведение групповой и индивидуальной работы по снижению влияния факторов профессионального выгорания с помощью приглашенного специалиста;

– Проведение тренингов для сотрудников по темам решения конфликтных ситуаций, работе с проблемными клиентами и т.д.;

– Формирование или улучшение климата в коллективе.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что профессиональное выгорание является серьезным синдромом истощения всех ресурсов человека в процессе выполнения трудовых обязанностей. Сотрудники магазина находятся в особой зоне риска, поскольку их деятельность связана с регулярным общением с разными группами людей, решению конфликтных ситуаций, зачастую несоблюдением режима труда и отдыха.

Поэтому особое значение приобретает владение методами предотвращения профессионального выгорания сотрудников магазина, поскольку грамотная разработка и использование на практике инструментов профилактики профессионального выгорания помогает снизить уровень стресса сотрудников, а также повысить эффективность труда, что благоприятно скажется на эмоциональном фоне сотрудников, а также на доходах магазина.

Список источников

1. Брянцева, М. В. Синдром профессионального выгорания в профессиональной деятельности / М. В. Брянцева, Ц. Манджиева // Наука глазами молодых / Министерство образования и науки Российской Федерации, Российский государственный социальный университет, Филиал в г. Таганроге; редколлегия: Воронцова М. В., Пивнева Н. С.. – Таганрог: ргсу, 2017. – С. 54-56.

2. Водопьянова, Н. Е., Старченкова, Е. С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика / Н. Е. Водопьянова, Е. С. Старченкова. – СПб.: Питер, 2018. – 336 с.

3. Камелькова, М. В. Проблема профилактики профессионального выгорания / М. В. Камелькова, Л. А. Дулова // Уральская горная школа - регионам : Сборник докладов Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 09–18 апреля 2018 года / Ответственный за выпуск Н.Г. Валиев. – Екатеринбург: Уральский государственный горный университет, 2018. – С. 686.

4. Лагутина, В. В. Возникновение профессиональной деструкции и профессионального выгорания / В. В. Лагутина // Актуальные проблемы здоровьесбережения в современном обществе : материалы Всероссийской научно-практической конференции, Курск, 17 октября 2019 года / Юго-Западный государственный университет. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2019. – С. 128-130.

5. Мишкина Е. А. Профилактика синдрома эмоционального выгорания в профессиональной деятельности сотрудников предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 10. – С. 96–100.

© Д. О. Галицкая, 2022

УДК 330

УПРОЩЕНИЕ РАБОТЫ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ВНЕДРЕНИЕ CRM-СИСТЕМ

ДУБОВА АННА ОЛЕГОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: В современном бизнесе необходимость автоматизации различных процессов стала уже привычным явлениям. Данная статья посвящена преимуществам, которые получает отдел продаж при внедрении CRM - системы – главный инструмент при автоматизации всех бизнес-процессов.
Ключевые слова: бизнес, продажи, системы, CRM, процессы, интеграция, автоматизация

SIMPLIFYING THE WORK OF SALES DEPARTMENTS THROUGH THE INTRODUCTION OF CRM-SYSTEMS

Dubova Anna Olegovna

Abstract: In the modern business, the need to automate various processes has become a familiar phenomenon. This article is devoted to the advantages that the sales department receives when implementing a CRM-system – the main tool for automating business processes.
Key words: business, sales, systems, CRM, processes, integration, automation.

В современных бизнес-процессах работа менеджеров отдела продаж подвергается достаточному контролю со стороны непосредственных руководителей и отделов контроля качества. Для четкого отслеживания всех шагов менеджера и структурирования информации о каждом клиенте, компании вводят в работу различные CRM-системы. Данная система предполагает ведение всей клиентской базы, не в excel-таблицах и книгах продаж (как мы когда-то привыкли это делать), а в определенной программе с огромным набором функций и возможностей. Помогая соединить в единую систему множество отделов компании и автоматизировать ее деятельность.

Обратимся к одному из ведущих разработчиков CRM-систем, а именно Bitrix24, для точного определения понятия. CRM (Customer Relationship Management, перевод с англ. «управление отношениями с клиентами») – это система помогающая контролировать все каналы коммуникаций с клиентами и автоматизировать продажи [1]. Разработчики amoCRM определяют систему как «удобная web программа для анализа продаж, доступную в режиме online из любой точки мира» [2].

Владельцы утверждают, что, переводя бизнес в CRM-систему, вы получаете:

- управление взаимоотношениями с клиентами;
- автоматизацию и контроль отдела сбыта;
- прямую интеграцию с бухгалтерией;
- необходимую аналитику и прогнозы;
- безопасность информации [1].

Действительно, для многих компаний CRM-система звучит очень «привлекательно», ведь она открывает множество преимуществ для компаний, разработчики amoCRM выделяют главное преимущество как «раскрытие потенциала отдела продаж и повышение его эффективности» [2]. Рассмотрим таблицу 1 для определения преимуществ внедрения CRM-системы в отдел продаж (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества внедрения CRM-системы для отдела продаж

Инструмент	Определение
Воронка продаж	Это определенные стадии принятия решения о покупке у ваших клиентов.
Интеграция с IP-Телефонией	Совершение и принятие звонков прямо из CRM. При таком инструменте сохраняется запись звонков.
Подключение триггеров	Система уведомления персонала о необходимости взаимодействия с конкретным клиентом.
Сбор отчетов	Централизация данных по маркетингу, продажам и удержанию клиентов в режиме реального времени.
Учет клиентов	Хранение информации о каждом клиенте.
Интеграция с почтой, сайтом и другими источниками	Определение каналов поступления входящих заявок
Интеграция баз	Возможность выгрузить и загрузить базу клиентов

Используя преимущества, описанные в таблице 1 можно сделать выводы. При установлении воронки продаж мы можем проследить путь, который совершает клиент с момента, когда он только узнал о товаре, попадая в этап «новая заявка» и до совершения покупки (чаще всего данный этап носит название «товар/услуга получена»), если воронка выстроена правильно, то мы можем проследить, на каком этапе работы менеджера клиенты «исчезают» и не доходят до покупки, делая определенные выводы и отрабатывая ошибки с менеджерами.

Интеграция с IP-Телефонией помогает отследить количество звонков, сделанных менеджером по продажам за день, или количество часов, затраченных на непосредственный контакт с существующими клиентами.

Подключение триггеров будет вовремя напоминать менеджерам о поступлении новой заявки и необходимости ее обработки, и выстраивать последующие касания с клиентом через «задачи», чаще всего невыполнение определенных триггеров влечет за собой функцию «просроченные задачи», что контролируется и штрафуется руководителями отделов продаж.

Сбор отчетов помогает не только анализировать движение денежных средств в компании, но и например, видеть рост (снижение) показателей отдела продаж, фиксируя процент увеличения (уменьшения) выручки по сравнению с показателями отдела продаж за определенные периоды.

Учет всех клиентов предполагает не только хранение информации о них, но и постоянную работу с этими клиентами, например, своевременное уведомление о новых продуктах/услугах или акциях и скидках. Интеграция баз позволяет пользоваться функцией экспорта/импорта базы данных, так как CRM не ограничивает нас количественным хранением информации о клиентах, мы можем в любой момент загрузить новую базу клиентов и выгрузить соответственно.

Все что перечислено выше можно отнести к так называемым «материальным» преимуществам (можно измерить в конкретных цифрах), но существуют еще и «нематериальные» преимущества. Здесь стоит отметить более «спокойное» функционирование бизнеса – все данные хранятся в одном месте, нет необходимости тратить огромное количество времени и нервов на поиск информации и проверки ее актуальности.

Конечно, как и у любой системы, у системы CRM существуют свои недостатки. Во-первых, это стоимость внедрения CRM и расходы на ее обслуживание. Во-вторых, это человеческий фактор ведения CRM, так как все данные в CRM вносятся практически вручную, нельзя исключать совершение ошибок. В-третьих, обучение правильности ведения данной системы занимает от недели и выше, так как чаще всего сотрудники могут не осознавать очевидных плюсов ведения CRM, и руководители сталкиваются с некоторыми «сопротивлениями» сотрудников в работе с системой. Также многие менеджеры воспринимают CRM, как средство «слежки» со стороны руководства, но в действительности, это отличная возможность сделать выводы о качестве, проделанной работы.

Главный вопрос, стоящий перед руководителями – какую систему CRM выбрать? В настоящее время существует огромное количество CRM систем. Но для упрощения работы отделов продаж, идеальным вариантом будет amoCRM. Работая в amoCRM, в первую очередь вы получаете простой и понятный интерфейс, а также автоматическую фиксацию заявок, мобильное приложение и полную интеграцию с телефонией и e-mail. Особым дополнением будет уникальная функция amoCRM – автоматическая воронка продаж (диджитал воронка, позволяющая интегрировать в вашу воронку продаж весь спектр онлайн инструментов коммуникации и «утепления» клиентов) [2].

Исходя из вышесказанного, CRM – отличная система для автоматизации бизнес-процессов и избавления сотрудников от рутинных операций. Но не стоит надеется на увеличение продаж, сразу после покупки системы. Очень многое будет зависеть от того, как вы будете ее использовать, какие задачи с помощью нее решать, как хорошо будут обучены ваши сотрудники и насколько точно она будет настроена.

Список источников

1. Bitrix24 [Электронный ресурс]: Что такое CRM-система? – Режим доступа: https://www.bitrix24.ru

2. AmoCRM [Электронный ресурс]: Онлайн CRM система. Управление клиентами в современной облачной CRM. – Режим доступа: https://www.amocrm.ru

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ДЕФИЦИТА В ОБРАЗОВАНИИ И МЕДИЦИНЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

ОНДАР УРАН-САЙ ОЛЕГОВНА
магистрант
Хакасский государственный университет

Аннотация: в статье рассматриваются кадровый дефицит в области здравоохранения и образования Республики Тыва. Также приведен анализ наиболее важных показателей оттока кадров, раскрывающий проблемы его развития.
Ключевые слова: кадры, отток кадров, нехватка специалистов, обеспеченность кадрами.

PROBLEMS OF PERSONNEL SHORTAGE IN EDUCATION AND MEDICINE OF THE REPUBLIC OF TYVA

Abstract: the article discusses the personnel shortage in the field of healthcare and education of the Republic of Tyva. The analysis of the most important indicators of staff outflow is also given, revealing the problems of its development.
Key words: personnel, outflow of personnel, shortage of specialists, staffing.

Ситуацию с нехваткой медиков и педагогов в регионах все чаще называют катастрофической. Свободные вакации в здравоохранении и образовании идет на стони в каждом субъекте РФ.

Отметим некоторые проблемы оттока кадров в образовании и в медицине Республики Тыва.

По данным Министерства здравоохранения Республики Тыва с начала 2019 года зарегистрирован 101 случай увольнения врачей. В основном увольняются врачи из-за переезда в другие регионы. Это связано с то, что в большинстве регионах реализуется государственная программа «Земский доктор» в котором врачи могут улучшить свое материальное положение. За 2020 год уволились 10 врачей, переезжают в основном на Ямал, в Иркутскую, Московскую и Сахалинскую области и в Республику Хакасия. Врачи уезжают из Тувы из-за льгот, имеющихся в других регионах, по семейным обстоятельствам: переезд супруга, поддержка детей-студентов, уход за внуками.

Дефицит врачебных кадров на начало 2022 год составляет 269 рабочих мест [3].

По данным ведомства средняя зарплата врача в республике – 62 тыс. рублей, а реальные доходы докторов колеблются от 21 тыс. до 100 тыс. рублей в зависимости от квалификации, нагрузки, специализации, трудового стажа и статуса медучреждения.

Чтобы не допустить ухудшения ситуации Министерство здравоохранения совместно с Правительством Республики Тыва разработал законопроект по увеличению мер социальной поддержки врачей.

В рамках федеральной программы «Комплексное развитие сельских территорий» планируется построить служебные жилые помещения не менее 51 служебных помещений: в 2021 году – 17, в 2022 году – 17, в 2023 году – 17.

В Республике Тыва в рамках принятых мероприятий по препятствию оттоку квалифицированных врачей предпринимается попытка предоставления медработникам, прибывшим в сельские местности компенсационных выплат в рамках программ «Земский доктор» и «Земский фельдшер». Общий объем

финансирования составит 252,67 млн. рублей. Объем финансирования за счет федерального бюджета – 235,35 р.; за счет республиканского бюджета – 5,62 млн. р.; за счет внебюджетных средств – 11,7 млн. р.

Отметим что обеспеченность врачами в кожуунах республики составляет 24,5. Острой остается нехватка узких специалистов, таких как судебно-медицинские эксперты, психиатры-наркологи, хирурги, неврологи, кардиологи, акушеры-гинекологи, анестезиологи-реаниматологи, терапевты и педиатры.

Программа социальной поддержки медработников позволит обеспечить стабильность и эффективность функционирования системы здравоохранения Республики Тыва и повысит престиж профессии медицинского работника.

Также кадровый «голод» испытывает и сфера образования. По данным Министерства образования острую нехватку кадров испытывает Пии–Хемском – 39, Дзун–Хемчикском – 19, Улуг–Хемском – 26 кожуунах а также в г. Кызыл – 59 учителей разных предметов. Общее количество необходимых предметных учителей на начало 2021-2022 учебного года составляет 260 человек.

Для решения данной проблемы с января по июнь 2022 года планируется ввести в учебный план профессиональной переподготовки по направлению «Педагогическое образование: учитель общеобразовательной организации».

Тувинский государственный университет за годы своего существования выпустило из своих стен около 10 тысяч учителей и является кузницей педагогических кадров республики. В настоящее время выпускники университета получив диплом не идут в школу, а уходят работать в другие структуры.

По данным опроса, проведённого ОНФ в настоящее время половина опрошенных учителей – 51% отмечают не хватку учителей предметников. Учителя увольняются в середине учебного года в 36%, более двух лет отсутствует учитель-предметник в профильных предметах таких как русский язык и математика отмечают 10% опрошенных. Также более половины опрошенных учителей жалуются на низкую заработную плату. Молодой учитель в настоящее время без стажа работы при полной загрузке часов получает около 21 тыс. рублей. Данный факт не привлекает молодежь в работу учителем.

Таким образом необходимы кардинальные меры по привлечению учителей в школы. В Республике Тыва более 50% учителя пенсионного и предпенсионного возраста. Необходимо разработать комплекс мер по привлечению молодых учителей в работу в школах и разработать меры по стимулированию и возрождения привлекательности такой благородной профессии как учитель.

Проведенный анализ позволил определить уровень обеспеченности школьного образования кадрами и их ключевые характеристики.

В настоящее время школы и больницы республики испытывают нарастающий дефицит кадров.

Существует значительная дифференциация показателей, характеризующих обеспеченность педагогическими и медицинскими кадрами на локальном уровне – внутри одной школы, больницы.

Школы и больницы Тувы вынуждены компенсировать отсутствие этих специалистов приглашенными совместителями, качество работы которых не всегда высокое. Обозначенные недостатки создают серьезные барьеры для достижения результатов, усиливают риски потери качества человеческого капитала в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Еще один показатель качества кадров – квалификационная категория. Однако различия в региональных процедурах и параметрах оценивания не позволяют сделать вывод об уровне квалификации целого корпуса специалистов в той или иной сфере.

Необходима реализация мер по внедрению новой системы профессионального роста врачей, среднего медицинского персонала, педагогов и специалистов. По нашему мнению, меры должны быть направлены на снижение рисков ухудшения качества оказания услуг как медицинских так и образовательных и способствовать преодолению дефицита кадров в регионе.

Список источников

1. Постановление Правительства Республики Тыва № 638 от 24.12.2018 г. «О Стратегии социально–экономического развития Республики Тыва до 2030 года» // Офиц. портал Республики Тыва: http://www. npa. rtyva. ru/pag e/ 314 3. html 24.10.2021.

2. Постановление Правительства Республики Тыва от 22.11.2019 г. № 561 «Об утверждении государственной программы Республики Тыва «Содействие занятости населения на 2020 — 2022 годы» // http:// docs.cntd.ru/document/561642846

3. Монгуш А.С. Анализ состояния рынка труда в Республике Тыва // Закон и право. 2021. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz–sostoyaniya–rynka–truda–v–respublike–tyva (дата обращения: 09.11.2021).

4. Орлова Н. Как регионы борются с кадровым голодом // Деловая газета РБК – режим доступа https://plus.rbc.ru/news/607939917a8aa973342e8fbd

МАРКЕТИНГ

УДК 33

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПУТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

МИЛЕВСКАЯ НАДЕЖДА ИВАНОВНА
студент
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный исследовательский университет»

Научный руководитель: Мочалова Яна Викторовна
доц., ст. пр.
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный исследовательский университет»

Аннотация. В статье рассмотрены пути повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг на основе маркетинговой стратегии и того, как они могут стать более уверенными и обеспечить наилучшее обслуживание.
Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятий, маркетинг, бренд, качество.

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES THROUGH THE USE OF MARKETING MANAGEMENT METHODS

Milevskaya Nadezhda Ivanovna

Scientific adviser: Mochalova Yana Viktorovna

Abstract. The article considers the factors of ways to increase the competitiveness of service sector enterprises based on a marketing strategy and how they can provide the best service.
Key words: competition, competitiveness of enterprises, marketing, brand, quality.

Конкуренция является двигателем любой рыночной экономики. В современных условиях конкуренция является определяющим фактором развития бизнеса, а конкурентоспособность является важнейшим условием общего процветания бизнеса. Сфера услуг, обладающая исключительными возможностями гибкой адаптации к экономическим условиям страны и меняющемуся состоянию рынка, имеет большое значение для развития народного хозяйства.

Актуальность темы исследования заключается в том, что эффективное использование современных инструментов управления дает компании возможность первой своевременно реагировать на изменения рынка, лучше других приспосабливаться к негативным факторам макросреды. С этой точки зрения компания получает информационное преимущество, позволяющее повысить уровень конкурентоспособности на рынке.

В современных условиях можно выделить ряд важных тенденций, влияющих на процесс формирования организационного обеспечения процесса управления конкурентоспособностью предприятия. Во-первых, мы говорим об изменениях, которые произошли с потребителями. Они стали более внимательны в выборе продукта. Качество играет важную роль, потому что оно приносит определенную ценность потребителю. Следует также обозначить беспрецедентное действие глобализации информационных технологий на процесс организации управления. Компьютеризация разрешает улучшить инстру-

менты анализа, продвижения продукта. В экономической литературе имеется большое количество исследований, в которых рассматриваются трудности управления конкурентоспособностью.

Доступное понятие маркетинга дает Романов А. А. в своем учебном пособии «Маркетинг», которое выглядит следующим образом: «маркетинг (marketing) можно определить как процесс, посредством которого организации создают ценность для клиентов и формируют прочные отношения с ними с целью последующего получения ценности от них.» [1, с. 12].

Маркетинг, как способ управления действиями субъектов рынка в условиях конкуренции приобрел известность в мировом масштабе благодаря эффективному применению в различных сферах деятельности.

Эффективная активность в конкурентной сфере каждого рыночного субъекта положительно воздействует на общее благосостояние, что в большинстве своем зависит от результативного маркетингового управления соответствующими объектами.

В повседневной жизни мы постоянно наблюдаем результаты маркетинга. Об этом нам говорят изобилие товаров в магазинах, реклама, занявшая практически все жизненное пространство человека. Маркетинг присутствует везде, чем бы вы ни занимались.

Актуальными проблемами маркетинга для современных российских предприятий являются:

- Недостоверные данные;
- Непредвиденные изменения на рынке;
- Снижение спроса;
- Вытеснение продукта конкурентами;
- Низкое качество товара;
- Недостаток квалифицированных кадров.

Романов А. А. выделяет несколько концепций в управлении маркетингом, руководствуясь которыми организации осуществляют маркетинговую деятельность:

1. Концепция совершенствования производства предполагает, что потребители предпочитают товары с низкими ценами, следовательно, надо снижать затраты в производстве. Эта концепция — одна из старейших, взятых на вооружение продавцами.

2. Концепция совершенствования товара основывается на том, что потребители предпочитают товары более высокого качества и в этом случае стимулирование сбыта не требуется. Согласно этой концепции, маркетинговая стратегия организации должна сосредоточиваться на постоянных усовершенствованиях выпускаемой ею продукции.

3. Концепция интенсификации коммерческих усилий исходит из того, что потребитель не будет покупать товары без значительных усилий в сфере сбыта и стимулирования. Используется навязчивая реклама, агрессивные методы продажи. Но это связано с высокой степенью риска. Агрессивная продажа фокусируется на создании сбытовых транзакций, а не на формировании долгосрочных, прибыльных отношений с покупателями.

Ее цель зачастую заключается в том, чтобы продать товар, выпускаемый компанией, а не выпускать товар, который требуется на рынке.

4. Концепция чистого маркетинга заключается в том, что организация должна выявить с помощью исследований запросы и нужды точно очерченного рынка и обеспечить их желаемое удовлетворение. В отличие от философии “произведи и продай”, эта концепция представляет собой философию “почувствуй и отреагируй”, нацеленную главным образом на покупателей. Маркетинг рассматривается не как “погоня за покупателем”, а как “выращивание покупателя”. Главная задача не в том, чтобы найти подходящих покупателей для произведенного продукта, а в том, чтобы найти для них подходящие продукты.

5. Концепция социально-этического маркетинга своим принципом провозглашает достижение целей организации и способность обеспечить потребительскую удовлетворенность и благополучие как потребителя, так и общества в целом. [1, с. 18–20].

Помимо концепций в управлении маркетингом, существуют определённые инструменты, при грамотном использовании которых достигается успех в маркетинговой деятельности. К комплексу мар-

кетинговых инструментов относятся: маркетологи, торговые представители; комплекс продвижения, состоящий из маркетинговых коммуникаций; комплекс маркетинговых исследований.

Отдельно стоит упомянуть инструмент – маркетинг впечатления, который отличается от всех остальных своим наиболее трепетным отношением к потребителю. Его особенность заключается в установлении эмоциональной связи между продуктом и покупателем в рамках мероприятия, организованного производителем.

Главная проблема, которая приводит к потере клиента – это невидимая стена между производителем и покупателем. Она возникает в случае настойчивого навязывания товара, вследствие чего потребитель с большей вероятностью откажется от покупки.

Маркетинг впечатлений действует по принципу: влияние маркетингового инструмента; оценка; решение о покупке; покупка. Такой подход действует так, что покупатель убеждается в ценности потребительских свойств товара до его покупки. У потребителя возникает чувство, что он сам принял решение о покупке. Главная задача маркетинга впечатлений — это понять психологию потребителей, заинтересовать, подчеркнуть значимость и индивидуальность.

Конкурентоспособность предприятия достигается путем акцентирования внимания предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, улучшения условий работы и ряда других факторов. Незамедлительное регулирование, повышение конкурентоспособности предприятия основа его успешной работы и финансовой стабильности в будущем.

Список источников

1. Романов, А.А. Маркетинг: учебное пособие/ А. А. Романов.; 1996г.
2. Романов, А.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник / А. А. Романов, И. М. Синяева, В. А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 16 с.
3. Михалева, Е.П. Маркетинг: Конспект лекций/ Е.П. Михалева. — М.: Юрайт-Издат, 2010. – 224 с.

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ ВКОНТАКТЕ

ЯЛБАЕВА ВАЛЕНТИНА АНДРЕЕВНА
магистрант
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: в статье рассмотрены подходы других авторов к определению особенностей продвижения компании в социальной сети «ВКонтакте», сделано обобщение и представлена авторская позиция. Также, была определена важность оформления аккаунта компании в «ВКонтакте». Были выделены популярные в России виды социальных сетей и определена таргетированная реклама.
Ключевые слова: ВКонтакте, бизнес, социальные сети, продвижение, таргетированная реклама.

FEATURES OF COMPANY PROMOTION IN THE SOCIAL NETWORK VKONTAKTE.

Yalbaeva Valentina Andreevna

Annotation: the article considers the approaches of other authors to determining the features of the company's promotion in the social network "VKontakte", a generalization is made and the author's position is presented. Also, the importance of registering a company account on VKontakte was determined. Popular types of social networks in Russia were identified and targeted advertising was identified.
Key words: VKontakte, business, social networks, promotion, targeted advertising.

Отчёт о состоянии цифровой сферы от Global Digital показал, что на 2021 год в мире около 4,20 миллиарда уникальных пользователей социальных сетей. За последний год эта цифра увеличилась на 490 миллионов, что в свою очередь демонстрирует рост на 13%. Общее число пользователей социальных сетей по всему миру в 2021 составляет 53,6% мирового населения. К началу 2021 года в социальных сетях зарегистрировалось почти полмиллиарда новых аккаунтов и каждый год их количество растет [1].

Сегодня социальные сети - это не только площадки для развлечения, социализации и потребления новостей, но и полноценный инструмент для продвижения бизнеса.

Наиболее популярными и доступными социальными сетями в России являются следующие:

— «ВКонтакте» - популярная социальная сеть в России, не смотря, на то, что создана по аналогии зарубежной соц.сети «Facebook». Является популярной социальной сетью среди русскоговорящего населения и, в свете последних событий, с ограничениями некоторых площадок, «ВКонтакте» оказалось одной из самых популярных социальных сетей.

— «Яндекс.Дзен». Данную площадку ежемесячно используют более 72 миллионов человек. Отличительная черта от других социальных сетей - наличием дзен-ленты. Встроенные интеллектуальные алгоритмы платформы анализируют контент вызывающий интерес у пользователя и в дальнейшем рекомендует схожий по тематике материал.

— «Одноклассники». Принято считать, что пользователями данной сети, является более взрослое поколение, так как эта она является одной из старейших социальных сетей России. В Одноклассниках, как и на других площадках есть разноформатный контент – фото, видео, музыка, игры. А также тематические группы. Одна из отличительных черт Одноклассников – это возможность ставить оценки фотографиям и посылать подарки-открытки друзьям и знакомым [7].

В данной статье подробнее рассмотрим особенности продвижения бизнеса в социальной сети «ВКонтакте», так как эта площадка на данный момент является одной из самых популярных и доступных в России. Данной социальной сетью пользуются более 50 миллионов пользователей ежедневно и около 100 миллионов ежемесячно.

Анализ литературы, связанной с темой продвижения компании в социальных сетях, показал, что существуют различные подходы к определению особенностей продвижения в социальной сети «ВКонтакте».

Например, М.П. Прохорова и Т.Е. Лебедева считают, что одной из основных задач при продвижении компании в социальных сетях является качественное формирование контент плана. Они считают, что для продвижения аккаунта мало просто оформить его и заполнить необходимой информацией, также необходимо его вести на регулярной основе и адаптивно под целевую аудиторию продукта, услуги или бренда, в противном случае все использованные ресурсы как творческие, финансовые, временные, так и человеческие будут потрачены зря. По их подходу видно, что наиболее эффективным способом продвижения и отсечения от конкурентов является проведения конкурсов и акций. Подобные сообщения вызывают «вирусный» эффект и охватывают большое количество аудитории. В качестве наиболее результативных способов продвижения компании в «ВКонтакте», они выделяют «собственные ресурсы», продвижение на сторонних ресурсах, отличных от «ВКонтакте», реклама в схожих по тематике и целевой аудитории группах и продвижение через официальную рекламу площадки – таргетинг [2, с.140].

А Л.А. Тхорёва и Д.А. Шуклин выделяют что успех любого продвижения компании в «ВКонтакте» зависит от грамотно продуманной коммуникационной стратегией, содержащей следующие обязательные этапы:

— создание бренд-платформы продвигаемого сообщества, позволяющего взаимодействовать с целевой аудиторией

— сегментирование аудитории и разработка портрета целевой аудитории продукта, услуги или бренда

— наполнение группы качественным и уникальным контентом

— общение с пользователями от лица бренда

— проведение конкурсов и акций [3, с. 124]

П.Е. Корнышева публикует особенности продвижения в различных социальных сетях, в числе которых есть «ВКонтакте». Она уверяет, что продвижение компании возможно, как бесплатными, так и платными способами. В качестве бесплатных способов она выделила различные площадки с бесплатными объявлениями в «ВКонтакте», сторонние сайты и городские информационные порталы. Главное в таком способе продвижения – продуманный рекламный макет, который будет полноценно отражать тематику, специфику аккаунта и привлекать аудиторию [4, с.127].

Кроме этого к бесплатному способу продвижения относится информационное партнерство, взаимовыгодное сотрудничество. Для этого компании необходимо выступать как партнер того или иного события, а организаторы в свою очередь смогу поделиться контактами компании на своих информационных каналах.

Платное продвижение – закупка рекламы на тематических площадках и официальная «Реклама сообщества» от социальной сети.

Анализ различных подходов автором показал, что продвижения компании в социальной сети «ВКонтакте» – это не 1 рабочий инструмент, а совокупность последовательных действий. В первую очередь, перед продвижением компании во «ВКонтакте» необходимо создать не только «продающий» рекламный макет, но и упаковать «продающий» аккаунт, а значит: придумать название сообщества с ключевыми словами, добавить качественный аватар с логотипом компании, описать шапку профиля, создать грамотный контент план с рубрикаторами, оформить цепляющий и соответствующий тематике компании визуальный контент – фото и видеоролики, написать информационные посты о преимуществах, деятельности компании и раскрыть кейсы работ.

Также с недавнего обновления функционала в «ВКонтакте» появились «Истории» и «Трансля-

ции», помогающие демонстрировать работу компании в реальном времени. Данные инструменты способны повышать лояльность аудитории компании, за счёт «живого» общения здесь и сейчас.

Только после оформления профиля компании можно приступать к настройке таргетированной рекламы. Таргетированная реклама сообщества компании – это реклама, нацеленная на конкретную аудиторию по интересам [5]. Поэтому перед ее запуском стоит провести сегментирование целевой аудитории, для качественной и эффективной настройки таргетированной рекламы.

Особенности продвижения компании в социальных сетях напрямую зависят от коммуникации с аудиторией, это дает возможность отслеживать ее реакцию в режиме реального времени. Регулярный и ежедневный контакт с пользователями, через опубликованный контент, приносит ощутимый результат в продвижении компании. Добровольное желанию пользователей делиться информацией, распространять посты о компании открывает возможность наращивать онлайн и оффлайн активность аудитории в социальных медиа.

Таким образом, под особенностями продвижения компании в социальной сети «ВКонтакте» понимается совокупность целевых действий, направленных на создание «продающего» аккаунта за счет настройки базовых параметров бизнес сообщества «ВКонтакте» (название, аватар, шапка профиля, посты, обсуждения, правила сообщества и т.д.). Грамотное оформление данных параметров способствует укреплению компании на рынке. А основным и востребованным способом создания рекламы так и остается таргетированная реклама, которая нацелена на конкретный сегмент аудитории (потенциальных клиентов компании).

Список источников

1. Вся статистика интернета и социальных сетей на 2021 год — цифры и тренды в мире и в России от Global Digital 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-i-socsetej-na-2021-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/

2. М.П. Прохорова, Т.Е. Лебедева Возможности продвижения компании средствами социальной сети ВКонтакте// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №7(33), Том 2, 2018 с. 140-144

3. Л.А. Тхорёва, Д.А. ШУклин Особенности использования социальных групп «ВКонтакте» для продвижения интернет-проекта// Альманах научных работ молодых ученых университета ИТМО 2016, с. 124-125

4. П.Е. Корнышева Особенности продвижения интернет-СМИ в социальных сетях Вконтакте и Instagram// Дискурс современных масс-медиа в перспективе теории, социальной практики и образования/ сборник трудов международной научно-практической конференции. Белгород, 2020

5. Издательство: Белгородский государственный национальный исследовательский университет (Белгород) №2 (36), 2019. С.139-144

6. Методика Шеррингтона 5W. Блог о маркетинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://actualmarketing.ru/praktikum/metodika-sherringtona-5w/

7. Алиса Селезнёва ТОП-6 социальных сетей в России на 2022: список русских соцсетей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://news.rambler.ru/scitech/48405880-top-6-sotsialnyh-setey-v-rossii-na-2022-spisok-russkih-sotssetey/

УДК 339.138

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

ГЕВОРГЯН АНАИТ АРСЕНОВНА
Студентка
Юридический институт им. М.М. Сперанского
«Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»

Научный руководитель: Кудряков Роман Игоревич
старший преподаватель
Юридический институт им. М.М. Сперанского
«Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»

Аннотация: маркетинговая стратегия является одним главных инструментов для выхода на внешний рынок. В данной статье раскрывается сущность маркетинговой стратегии, изучаются направления маркетинговой стратегии.
Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, прибыль, внешний рынок.

THE SPECIFICS OF THE FORMATION OF THE MARKETING STRATEGY OF THE COMPANY'S BEHAVIOR IN THE FOREIGN MARKET

Gevorgyan Anahit Arsenovna

Scientific adviser: Kudryakov Roman Igorevich

Abstract: marketing strategy is one of the main tools for entering the foreign market. This article reveals the essence of the marketing strategy, examines the directions of the marketing strategy.
Key words: marketing, marketing strategy, profit, foreign market.

Маркетинговая стратегия – это важнейшая часть корпоративной стратегии. В данной стратегии определяется, как предприятию лучше распоряжаться своими ресурсами, чтобы в будущем достичь успехов в области роста продаж и увеличения прибыли. Однако данный вид стратегии носит более описательный характер. Это объясняется тем, что в ней не разрабатываются определенные действия, а всего лишь указывает общее направление.

В целом маркетинговая стратегия предприятия подразумевает собой создание такой схемы, которая бы позволила достичь главных целей предпринимательства, а также осуществление данных мероприятий в области маркетинга на практике.

Так как стратегия реализуется в рамках планирования в целом, то в ней, как правило, указываются главные направления деятельности компании на рынке. В целом речь идет о взаимодействии с потенциальными или действующими конкурентами, а также с покупателями.

Филип Котлер в одной из своих публикаций «Основы маркетинга», выдвигает следующее определение: «Маркетинговая стратегия – это логическая схема маркетинговых мероприятий, с помощью

которой компания надеется выполнить свои маркетинговые задачи [1, с. 129].

Маркетинговая стратегия формируется под влиянием разных факторов (к примеру: цель компании, особенность ее положения в той или иной отрасли, а также объем ресурсов, имеющихся у компании). Необходимо также учесть перспективы компании на рынке и оценить активность потенциальных конкурентов.

Основные цели маркетинговой стратегии:

- привлечь наибольшее количество клиентов или, к примеру, увеличить количество заказов - это позволит повысить уровень продаж;
- создать товар, который будет более привлекаем для целевой аудитории;
- способствовать увеличению прибыли;
- захватить как можно большую долю рынка;
- стать лидером в сегменте, который был выбран.

Как и у любой стратегии должен быть план действий. Так и у маркетинговой стратегии есть свой план (рис.1).

Рис. 1. Выбор целевого рынка

Рассмотрим этапы формирования стратегических маркетинговых планов.

Этап 1. На данном этапе происходит оценка сильных и слабых сторон деятельности фирмы. Эту оценку можно сделать с помощью SWOT-анализа. Данный анализ оценивает деятельность фирмы, основываясь на четырех факторах:

1) S — strength (сильные стороны). Конкурентными преимуществами фирмы являются: достаточно низкая себестоимость продукции, процессы производства автоматизированы, есть коллектив единомышленников и также известный бренд.

2) W — weakness (слабые стороны). Здесь рассматриваются внутренние факторы, которые не позволяют бизнесу расти: отсутствие штатных маркетологов.

3) O — opportunities (возможности). Рассматриваются факторы извне: сайт для пользователей, он должен быть удобным и т.д. Они могут наилучшим образом сказываться на росте бизнеса.

4) T — threats (угрозы). В рамках данного фактора рассматриваются негативные факторы, которые могут наихудшим образом сказаться на росте компании. К ним можно отнести выход на рынок нового конкурента, у которого немалое количество преимуществ, а также жесткий контроль со стороны государства.

Этап 2. На втором этапе определяется целевая аудитория потребителей товара. Под целевой аудиторией товара стоит понимать людей, то есть покупателей, которые заинтересованы в том, чтобы приобрести данный товар. К целевой аудитории могут относиться не только действующие покупатели, но также люди, которые в будущем желают прибрести этот товар.

Этап 3. На данном этапе определяется ниша рынка по параметрам, представленным ниже:

- устанавливается граница рынка;
- происходит расчет доли фирмы на рынке;
- происходит оценка покупательской способности потенциальных потребителей;
- выявляется тенденции улучшения рынка.

Этап 4. На данном этапе определяется место определенного товара по отношению к товарам конкурентных компаний в сознании покупателей.

Этап 5. Создается маркетинговый комплекс. Под этим комплексом понимают переменные, которые контролируются маркетингом. Данный комплекс состоит из четырех взаимосвязанных элементов «4Р». Каждый из этих элементов на английском языке начинаются с буквы «Р»: product, price, place, promotion (в переводе означает: продукт, цена, место продаж и продвижение).

Существенных отличий между внутренним маркетингом – в случае работы на отечественном рынке и международным (экспортным) – не существует. Как правило, абсолютно любой вид маркетинга пользуется одними и теми же принципами. Однако многие фирмы сталкиваются с трудностями при выходе на международный рынок. Чаще всего это происходит из-за того, что компании не в полной мере оценивают свои возможности, не исследуют рынок, на котором собираются вести свой бизнес, не анализируют свою целевую аудиторию и не оценивают возможности компаний – потенциальных конкурентов.

Любая компания при выходе на внешний рынок должна выбрать более подходящую для себя стратегию сегментации рынка. Их всего четыре, они представлены на рисунке 2:

1) Концентрированная сегментация – предлагается один товар на одном рынке, наиболее часто используется небольшими компаниями с весьма ограниченными ресурсами.

2) Функциональная сегментация – как правило, предлагается один товар нескольким сегментам, тем самым сегмент рынка для одного товара расширяется и, таким образом повышается прибыльность.

3) Ассортиментная сегментация – для одного сегмента предлагают несколько товаров, которые относятся к одному товарному ассортименту.

4) Дифференцированная сегментация – в данном случае, предлагается несколько видов товара на нескольких сегментах, таким видом сегментации обычно пользуются крупные компании с целью охвата всего рынка.

Рис. 2. Альтернативные стратегии сегментации рынка

Помимо выбора стратегии сегментации рынка также не стоит забывать о стратегии охвата рынка. Например, Н.В. Лужнова и О.М. Калиева в своей работе «Стратегическое маркетинговое управление» выделили следующие стратегии охвата рынка [2, с. 178]:

— Ресурс компании. Если ресурсы компании ограничены, то наиболее подходящим вариантом для нее является концентрированная сегментация.

— Степень однородности продукции. Для товаров, которые отличаются друг от друга по конструкции наиболее подходящий вариант – дифференцированный маркетинг.

— Этап жизненного цикла. При выходе на рынок с новым товаром, рационально предлагать не более одного варианта новинки. В данном случае наиболее подходящим маркетингом является концентрированный маркетинг.

— Степень однородности рынка. Например, если у потребителей примерно одинаковые вкусы, то они будут покупать один и тот же товар в одних и тех же количествах и в одно и то же время. Поэтому здесь больше подходит недифференцированный маркетинг.

— Маркетинговые стратегии конкурентов. В данном случае, если компании-конкуренты занимаются сегментированием рынка, то не стоит применять стратегию недифференцированного маркетинга и обратный случай, если конкуренты применяют стратегию недифференцированного маркетинга, то они могут получить выгоду от использования концентрированного маркетинга.

Существует три стратегии, которые может использовать компания при охвате мирового рынка:

1) Стратегия недифференцированного маркетинга. Данная стратегия больше ориентирована на наименее обеспеченные группы потребителей. Также здесь компания воспринимает рынок как единое целое.

2) Стратегия дифференцированного маркетинга. Данный вид маркетинга отличается от недифференцированного тем, что предприятие стремится охватить большое количество сегментов рынка.

3) Стратегия концентрированного маркетинга. Данный вид маркетинга предполагает, что компания сосредотачивает свои усилия и ресурсы лишь на одном сегменте рынка, предлагая продукцию именно для данной группы потребителей.

Многие компании используют стратегию дифференцированного маркетинга. Можно привести в пример компанию ПАО «Детский Мир» (рис.3).

Рис. 3. Дифференцированная маркетинговая стратегия ПАО «Детский Мир»

Компания «Детский мир» стремиться к тому, чтобы стать магазином для всех категорий граждан, этому способствует ассортимент, с широким диапазоном цен. Также данная компания в основном производит товары для людей, которые имеют средний, высокий достаток или достаток ниже среднего.

В этой компании происходит уменьшение частоты покупок в связи с взрослением ребенка, так как

в основном целевой аудиторией этой компании является дети и подростки до 14 лет. Хочется также добавить, что «Детский Мир» имеет более прочные позиции в Москве среди людей с более высоким достатком, более молодых семей и среди своих лояльных клиентов.

Стратегия, которой придерживается компания «Детский мир» - стратегия дифференциации (является одно из базовых стратегий Портера). Данная стратегия подразумевает, что необходимо чем-то отличаться от других. Ключом к успеху при проведении дифференциации является уникальность, которая ценится потенциальными покупателями. Если покупатели желают платить за эти уникальные особенности большую цену, и если затраты контролируются фирмой, надбавка к цене приведет к большой прибыльности.

В ходе исследования автором был проведен опрос через сеть Интернет у предпринимателей предприятий г. Владимира, для выявления динамики использования видов маркетинговой стратегии. Результаты опроса представлены на рисунке 4.

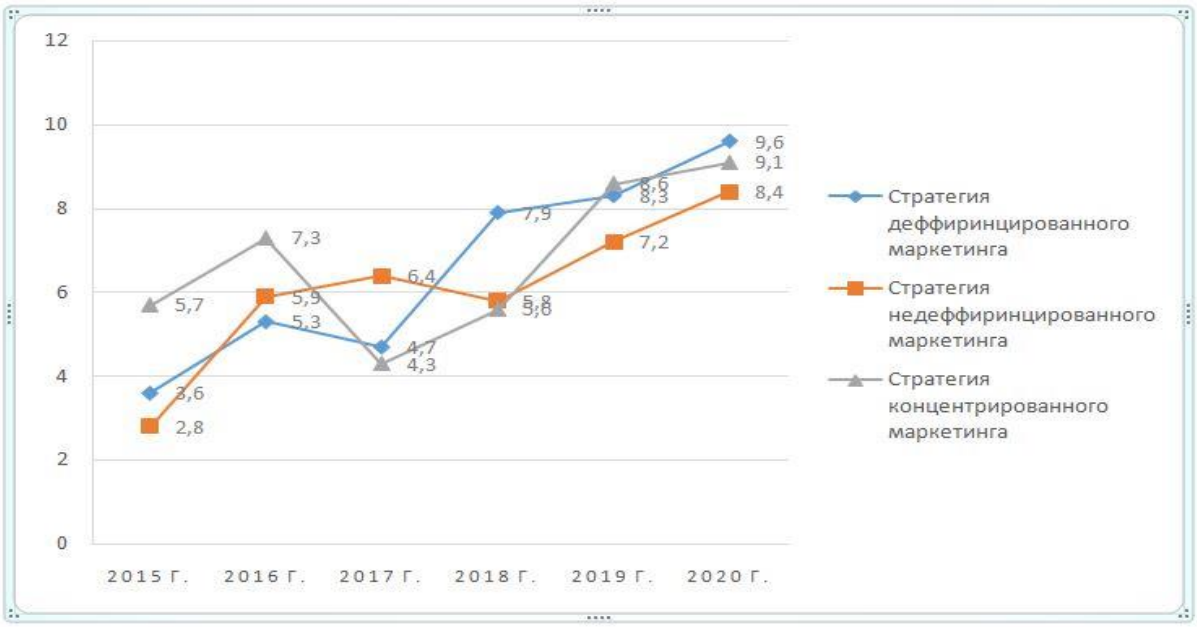

Рис. 4. Динамика выбора стратегии маркетинга предпринимателями г. Владимира

На данном графике видно, что результаты использования трех видов маркетинговой стратегии каждый год скачут. А также можно заметить, что показатели использования стратегии деффиринцированного маркетинга к 2020 году выше, чем у двух остальных видов маркетинга. На основании этих данных можно сделать вывод, что предприниматели г. Владимира чаще всего используют стратегию деффиринцированного маркетинга.

Таким образом, можно сделать вывод, что для выхода предприятия на внешний рынок необходимо подойти с умом и выбрать правильное направление стратегии маркетинга. Необходимо исследовать рынок, на котором компания собирается осуществлять торговлю.

С помощью анализа своих возможностей, анализа рынка, потенциальных покупателей, а также оценка возможностей компаний-конкурентов поможет выйти фирме на внешний рынок и подкрепить свои позиции на данном рынке.

Список источников

1. Котлер, Ф. Армстронг, Г., Сондерс, Д., Вонг, В. Основы маркетинга: Пер. с анг. – 2-е Европ. изд. – М.; СПб. Издательский дом «Вильямс», 2000 – 944 с.

2. Лужнова Н.В. Стратегическое маркетинговое управление: учебник / Лужнова Н.В., Калиева О.М. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 289 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ И ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

ЗАХАРОВА СВЕТЛАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА
студент
Дальневосточный федеральный университет школы экономики и менеджмента,
Владивосток, Россия

Научный руководитель: Теряева Анна Сергеевна
Старший преподаватель базовой кафедры «Современного банковского дела»
Дальневосточный федеральный университет
Владивосток, Россия

Аннотация: Необходимость и важность использования кредита в современной жизни общества не вызывает сегодня никаких сомнений. Кредит и, в частности, потребительский кредит, играет особую роль в жизни общества. Но для того, чтобы данный инструмент работал эффективно, необходимо обеспечить его стабильное функционирование как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщиков.
Ключевые слова: банковские услуги, финансовая безопасность, финансовая грамотность.

DEBT ON LOANS AND FINANCIAL SECURITY OF THE POPULATION

Zakharova Svetlana Vyacheslavovna

Scientific adviser: Teryaeva Anna Sergeevna

Abstract: The necessity and importance of using credit in the modern life of society does not cause any doubts today. Credit, and in particular consumer credit, plays a special role in the life of society. But in order for this tool to work effectively, it is necessary to ensure its stable functioning both on the part of lenders and borrowers.
Key words: banking services, financial security, financial literacy.

По мнению ряда экспертов низкая финансовая культура негативно влияет на благосостояние граждан и финансовый сектор экономики, так как из-за своих страхов и нехватки знаний, многие заемщики нерациональное используют свои доходы. Проведенные экспертами исследования показали, что российский заемщик склонен к патернализму, то есть к передаче ответственности за личные финансовые решения и финансовые риски государству [3]. Кроме того, следует добавить, что низкий уровень финансовых знаний ведет к затормаживанию инвестиционных вложений и к ухудшению социально-экономического положения страны.

В России за последние пять лет сумма задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам имеет тенденцию роста (Таблица 1).

В таблице 1 показатели Российской Федерации за последние 5 лет увеличилась на 40,7 %. По ДФО показатели увеличились на 36,4 %. В Республике Саха (Якутия) задолженность по кредитам за последние 5 лет увеличился на 43,2 %. Исходя из данных можно сделать вывод, что задолженность по кредитам имеет тенденцию роста, это может быть обусловлено тем, что начиная с 2018 года банки, кредитные организации начали активно предлагать населению кредитные карты.

Таблица 1

Задолженность по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам за 2016–2020 гг. (в млн. руб.)

	2016	2017	2018	2019	2020
Российская Федерация (РФ)	**10 366 829**	**10 619 209**	**12 035 737**	**14 752 662**	**17 489 335**
Дальневосточный ФО (ДФО):	700 627	549 138	777 851	937 069	1 102 351
Республика Саха (Якутия)	111 482	122 126	139 428	171 244	196 266

Источник: Федерльная служба государственной статистики [1]

Согласно Ассоциации банков России [2], с 2017 г. в России началась вторая в истекшем десятилетии волна стремительного роста долговой зависимости населения. Желание людей расширить рамки текущего потребления и улучшить жилищные условия за счет получения кредитов привело к значительному увеличению долга населения.

За период 2017–2019 гг. он вырос на 7,3 трлн руб., или более чем в полтора раза. Однако наращивание объемов потребительского кредитования на этот раз не поддерживалось в должной мере повышением денежных доходов населения.

Рис. 1. Разрыв темпов прироста потребительского кредитования и динамики реальных располагаемых доходов населения

Источник: Ассоциация банков России [2]

Далее следует рассмотреть закредитованность населения в одном промежутке. Для этого возьмем 2019 год, так как в 2020 год в связи с эпидемической обстановкой в мире не дает полную картину действительности.

По оценкам РИА Рейтинг, суммарный долг в среднем на одного экономически активного жителя страны в годовом измерении (с октября 2018 г. по ноябрь 2019 г.) увеличился на 37 тыс. руб., до 227 тыс. руб. Закредитованность населения, если взять отношение долга к заработной плате, выросла с 44,9 до 47,1% по итогам 2019 г. Однако ситуация с долговой нагрузкой населения в регионах России характеризуется высокой степенью неоднородности. Отношение кредитов к годовой зарплате изменяется в диапазоне от 9,9 до 86,2% при среднем по России уровне 47,1%. В расчетах годовой заработной платы учитывалась выплата подоходного налога [4].

Кроме того, следует отметить, что основная причина закредитованности российских заемщиков заключается в том, что они не могут грамотно рассчитать полную стоимость кредита вместе с процентами, которые в реальности оказывается намного больше, нежели было представлено. Кроме того, банки навязывают дополнительные услуги, а люди соглашаются, потому что в действительности им не хватает знаний, которые дали бы им понять отсутствие необходимости в них. Предпосылками проблемы низкой финансовой культуры населения РФ являются: во-первых, отсутствие предметов по основам финансовой грамотности в университетах и школах, во-вторых, недостаток квалифицированных преподавателей по основам финансовой грамотности, в-третьих, нехватка государственных специализированных программ по повышению финансовой грамотности населения страны.

Список источников

1. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - режим доступа: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/LkooETqG/Region_Pokaz_2020.pdf
2. Официальный сайт Ассоциации банков России [Электронный ресурс] - режим доступа: https://asros.ru
3. Патернализм против финансовой грамотности [Электронный ресурс] - режим доступа: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/08/16/729641-paternalizm-finansovoi-gramotnosti
4. Задолженность населения перед банками – Рейтинг регионов России 2020 [Электронный ресурс] - режим доступа: https://riarating.ru/regions/20201020/630184779.html

УДК 330

АНАЛИЗ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РЕВКОВ ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ,
ЗИМЕНКОВ СТЕПАН ЮРЬЕВИЧ,
ХАЙРУЛЛИН ДАНАТ РУСТЕМОВИЧ
сотрудники
Академии ФСО России

Аннотация: В современных условиях большое внимание уделяется оплате труда. В статье рассматривается сущность заработной платы. Проводится анализ динамики заработной платы, в том числе по видам экономической деятельности и федеральным округам. Также даются рекомендации по совершенствованию оплаты труда в стране.
Ключевые слова: Оплата труда, заработная плата, средняя заработная плата, производительность труда, цифровая экономика.

ANALYSIS OF AVERAGE WAGES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Revkov Igor Vladimirovich,
Zimenkov Stepan Yuryevich,
Khairullin Danat Rustemovich

Abstract: In modern conditions, much attention is paid to remuneration. The article discusses the essence of wages. The analysis of wage dynamics is carried out, including by types of economic activity and federal districts. ecommendations are also given on improving wages in the country.
Key words: Wages, wages, average wages, labor productivity, digital economy.

Вступление

Экономистов всегда интересовала роль заработной платы и механизмов ее формирования. Адам Смит утверждал, что конечным показателем стоимости любого обладаемого предмета является количество труда, за которое он может быть продан, а экономический рост обусловлен накоплением капитала, состоящего из сэкономленной прибыли, источником которой является рабочая сила.

Заработная плата представляет собой сложную и многогранную экономическую категорию. Ее величина в значительной степени влияет на уровень жизни населения, и кроме того, определяет социальное равновесие в обществе, в конечном счете, обуславливая темпы социально-экономического развития всей стран [1].

Для работников заработная плата является источником дохода, поэтому они прилагают усилия для ее увеличения. В то же время на рынке труда можно наблюдать два вида конкуренции: некоторые работники могут соглашаться на более низкую заработную плату, если это является способом получения работы, а работодатели могут пытаться привлекать работников, предлагая им более высокую заработную плату, чем предлагают другие фирмы.

Увеличение оплаты труда повышает мотивацию персонала в достижении наилучших показателей развития бизнеса их фирмы, но с другой стороны, увеличивает и общие расходы фирмы, что, безусловно, отражается на себестоимости производимой продукции и ее прибыльности. В кризисных условиях

первостепенным является изучение расходов на оплату труда как источника роста производительности труда и главной слагаемой себестоимости товара и налогооблагаемой базы организации [2].

Анализ динамики средней заработной платы в Российской Федерации представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ динамики средней заработной платы в Российской Федерации в 2012-2020гг, руб. [3]

Год	В среднем	В среднем за кварталы				Отклонение, +,-	Темп роста, %
		I	II	III	IV		
2012	26629	24407	26547	26127	30233		
2013	29792	27339	30245	29578	33269	3163	111,88
2014	32495	30057	32963	31730	35685	2703	109,07
2015	34030	31566	34703	32983	36692	1535	104,72
2016	36709	34000	37404	35744	39824	2679	107,87
2017	39167	35983	40103	37723	42797	2458	106,70
2018	43724	40691	44477	41830	46850	4557	111,63
2019	47867	43944	48453	45726	51684	4143	109,48
2020	51344	48390	50784	49021	56044	3477	113,95

Таким образом, из данных таблицы можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации с 2012г отмечается ежегодный рост заработной платы.

В 2018г по сравнению с 2017г произошло увеличение данного показателя на 4143 тыс. руб. или на 9,48%, в 2019г по сравнению с 2018г – на 4143 тыс. руб. или на 9,48%, в 2020г по сравнению с 2019г – на 3477 тыс. руб. или на 13,95%.

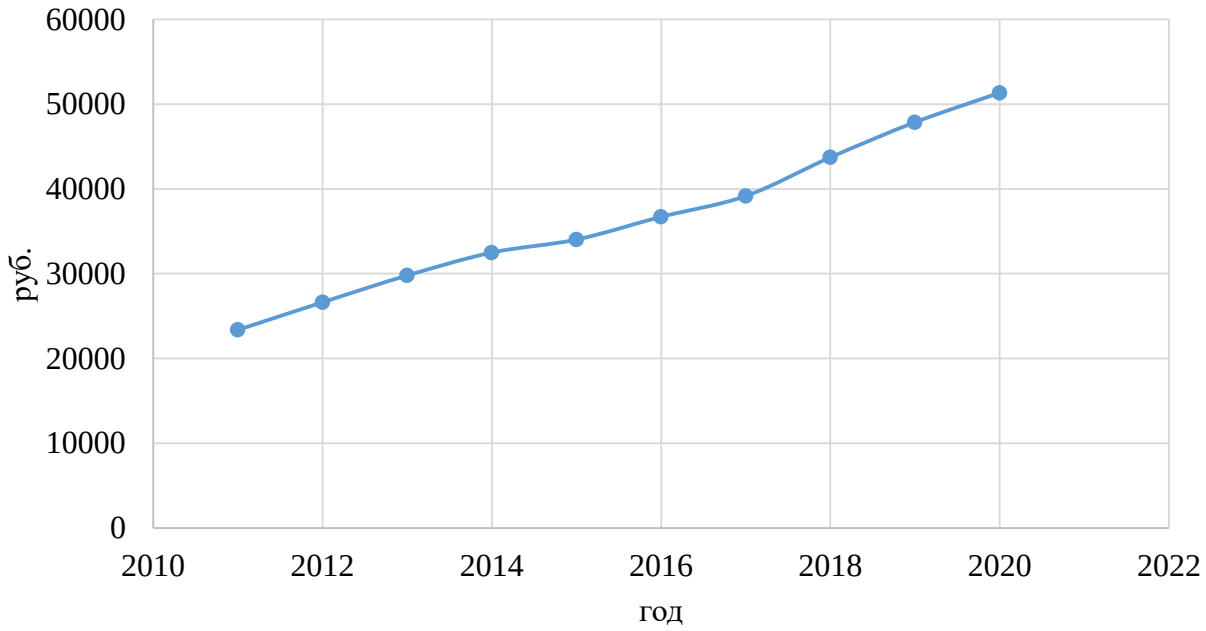

Рис. 1. Динамика средней заработной платы в Российской Федерации в 2011-2020гг [3]

В 2012-2020гг наблюдается следующая ситуация – в последнем квартале года средняя заработная плата выше, чем в других кварталах. Это связано, в первую очередь с тем, что, как правило, в 4 квартале организации выплачивают годовые премии.

Рис. 2. Динамика средней заработной платы в Российской Федерации в 2020г по кварталам [3]

Итак, данные, представленные на рис. 2, подтверждают сделанные нами выводы.

Таблица 2

Анализ динамики средней заработной платы по видам экономической деятельности в Российской Федерации в 2017-2020гг, руб. [3]

	2017	2018	2019	2020	Отклонение, +,-		
					2018г от 2017г	2019г от 2018г	2020г от 2019г
Всего	39167	43724	47867	51344	4557	4143	3477
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	25671	28699	31728	34770	3028	3029	3042
добыча полезных ископаемых	74474	83178	89344	95359	8704	6166	6015
обрабатывающие производства	38502	40722	43855	46510	2221	3133	2655
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	44632	47482	50382	53157	2850	2900	2776
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	29097	31586	34518	36347	2489	2932	1829
строительство	33678	38518	42630	44738	4840	4112	2108
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	32093	35444	40137	41867	3352	4693	1730
транспортировка и хранение	43967	47474	51160	52939	3507	3686	1779
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	23971	26241	28191	27411	2271	1950	-780
деятельность в области информации и связи	58811	66590	75898	85648	7779	9308	9750
деятельность финансовая и страховая	84904	91070	103668	112680	6166	12598	9012
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	30208	33101	36859	37628	2893	3758	769

Продолжение таблицы 2

	2017	2018	2019	2020	Отклонение, +,-		
					2018г от 2017г	2019г от 2018г	2020г от 2019г
деятельность профессиональная, научная и техническая	57179	66264	75193	80077	9085	8929	4884
из нее научные исследования и разработки	66178	75913	82287	84973	9735	6374	2686
деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	27622	31706	34002	37090	4085	2296	3088
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	43500	47803	50991	54496	4303	3188	3506
образование	30258	34361	37072	39563	4103	2711	2491
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	31980	40027	43122	49532	8047	3095	6410
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	38200	44439	46990	48445	6239	2551	1455

Из данных, представленных в табл. 2, можно сделать вывод о том, что среднемесячная заработная плата снизилась в 2020г по сравнению с 2019г только у работников организаций, занятых деятельностью гостиниц и предприятий общественного питания на 780 руб. (с 28191 руб. до 27411 руб.), что связано с коронавирусными ограничениями в стране и снижением объема оказываемых услуг по данному виду деятельности в 2020 году.

Самая высокая заработная плата в 2020 году отмечалась в следующих видах деятельности:

- деятельность финансовая и страховая – 112680 руб.;
- добыча полезных ископаемых – 95359 руб.;
- деятельность в области информации и связи – 85648 руб.;
- деятельности профессиональная, научная и техническая – 80077 руб.

Самые низкие заработные платы отмечаются в следующих отраслях:

- деятельность гостиниц и предприятий общественного питания – 27411 руб.;
- сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство – 34770 руб.;
- водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений – 36347 руб.;
- деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги – 37090 руб.

По всем федеральным округам в 2017-2020гг отмечался рост средней заработной платы.

При этом, можно выделить округа с самой высокой средней заработной платой в 2020 году:

- Центральный федеральный округ – 65319 руб.;
- Дальневосточный федеральный округ - 60358 руб.;
- Северо-Западный федеральный округ – 57162 руб.;
- Уральский федеральный округ – 54603 руб.

В Центральном федеральном округе средняя заработная плата выше средней по РФ на 13975 руб., в Северо-Западном Федеральном округе – на 5818 руб., а в Северо-Кавказском ФО – ниже среднего уровня по Российской Федерации на 19545 руб., в Южном федеральном округе – ниже на 14724 руб.

Подводя итог, можно сделать вывод о том. что для эффективного управления оплатой труда в Российской Федерации необходимо, чтобы система оплаты труда в организации была ориентирована на рост производительности труда; при анализе соотношений производительности труда и заработной платы необходимо учитывать особенности региона, в котором происходит деятельность компании; привлечение высококвалифицированных работников на основе имеющейся потребности в них; реализация на уровне государства программы подготовки кадров на основе того, что в настоящее время активно развивается цифровая экономика и происходит активное развитие техники и технологии; сдерживание увеличения неравенства между работниками посредством применения различных социальных льгот, обеспечение равных возможностей для карьерного и профессионального роста, переобучение; повышение качества подготовки управленческих кадров для организаций; выставление приоритетов в сторону повышения эффективности организации, а не в сторону ее расширения.

Список источников

1. Абдулхаирова Э.М., Бекирова С.Э. Взаимосвязь между заработной платой, производительностью труда и качеством человеческого капитала // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2020. № 2 (51). С. 127-133.
2. Королёва Н.В., Гарамян Ю.А. Оценка динамики уровня жизни населения Российской Федерации // The Scientific Heritage. - 2020. - № 43-3 (43). - С. 20-25.
3. Официальный сайт Росстата https://rosstat.gov.ru/

© И.В. Ревков, С.Ю. Зименков, Д.Р. Хайруллин, 2022

УДК 336

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КАК ЭЛЕМЕНТ КОМПЛЕКСНОЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ ДЕФОЛТА ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ

РОГУНКОВА АНАСТАСИЯ
магистрант
НАО «Университет Нархоз»

Аннотация: В настоящей статье рассматривается механизм рейтинговой оценки финансового состояния предприятий и степени угрозы наступления дефолта при рассмотрении вопросов кредитных рисков. В частности предлагается конкретный алгоритм проведения такой оценки, позволяющий на выходе получить рейтинговую оценку в зависимости от уровня финансового состояния предприятия. В основу такого механизма положена необходимость учета показателей, в достаточной степени характеризующих финансовое состояние и эффективность деятельности предприятий, которые позволяют получить комплексную оценку вероятности дефолта в виде интегрального рейтинга компании.
Ключевые слова: финансовая устойчивость, дефолт, кризис, кредитный риск, рейтинговая оценка финансового состояния.

RATING ASSESSMENT AS AN ELEMENT OF A COMPREHENSIVE DIAGNOSIS OF THE PROBABILITY OF DEFAULT WHEN ASSESSING CREDIT RISKS OF ENTERPRISES, TAKING INTO ACCOUNT INDUSTRY SPECIFICS

Rogunkova Anastasia

Abstract: This article discusses the mechanism of rating assessment of the financial condition of enterprises and the degree of threat of default when considering credit risk issues. In particular, a specific algorithm for conducting such an assessment is proposed, which allows obtaining a rating assessment at the output, depending on the level of the financial condition of the enterprise. Such a mechanism is based on the need to take into account indicators that sufficiently characterize the financial condition and efficiency of enterprises, which make it possible to obtain a comprehensive assessment of the probability of default in the form of an integral rating of the company.
Key words: financial stability, default, crisis, credit risk, rating assessment of financial condition.

Проводимое нами научное исследование процессов формирования механизма обеспечения финансовой устойчивости и оценки вероятности наступления дефолта позволили сделать существенный вывод о необходимости использования комплексного подхода при решении данной проблемы.

Обоснованием такого вывода послужил тот факт, что в теории и практике реализации предпринимательской деятельности ученые экономисты в вопросах оценки степени вероятности наступления

дефолта зачастую применяют широкое множество критериальных показателей и параметров, которые, по мнению большинства из них, оказывают определяющее влияние на возможность наступления кризисной ситуации, результатом которой мог бы стать процесс возникновения дефолта, как крайней формы кризисных явлений [1].

В результате таких исследовательских миссий предпринимательский мир получал большое множество аналитических моделей, позволяющих в той или иной степени оценивать возможность наступления дефолта, что представляется важным при решении вопросов определения и оценки кредитных рисков.

Сложность практического использования указанных моделей заключается в том, что каждая из них несет в себе определенную специфику, которая делает акцент на отдельные стороны деятельности потенциальных заемщиков и не дает исчерпывающей картины в целом, предвосхищая все или максимально возможное количество ситуаций, связанных с наступлением кредитных рисков, приводящих к состоянию дефолта заемщика.

В представленном контексте необходимо учитывать, что в основе представляемых моделей с одной стороны лежат результаты многолетних и множественных наблюдений за деятельностью компаний. А с другой стороны важно понимать, что в этих моделях использовались специально разработанные экономико-математические аналитические методы, адаптированные под задачи исследования вопросов возможности дефолта в той или иной рыночной среде.

Это говорит о необходимости проведения отдельной оценки существенности того или иного показателя или параметра в общей модели оценки потенциального дефолта. Иными словами речь здесь идет о необходимости определения весовых значений для используемых показателей, которые принимаются в качестве критериальных при оценке степени угрозы наступления дефолта по принятым обязательствам потенциального заемщика.

С другой стороны также становится очевидным, что, несмотря на существующие различия в методических и, что не менее важно, методологических подходах, тем не менее, все указанные модели ставят перед собой идентичную цель в виде оценки, с тем или иным уровнем достоверности, степени вероятности наступления дефолта по имеющимся или потенциальным задолженностям.

Отсюда следует важный вывод о том, что представленная задача предвосхищения возможного дефолта является с одной стороны многоплановой, а с другой многофакторной. В свою очередь это говорит о том, что в принципе невозможно добиться получения единого и универсального решения в указанном вопросе диагностирования признаков и оценки степени серьезности надвигающегося дефолта.

Следовательно, представляется существенным и необходимым рассматривать данную проблему в контексте специфических особенностей, присущих тому или иному субъекту рыночных отношений, а также с учетом отраслевой специфики и состояния актуального рынка, воспринимаемого, как внешнюю среду, в которой функционирует данный субъект предпринимательской деятельности.

Представленные выше аргументы позволяют предположить, что наиболее целесообразным и эффективным решением проблемы раннего диагностирования кризисных явлений и оценки потенциального дефолта было бы разработка и использование такой методики, которая бы комплексно отражала не только текущее состояние субъекта, основанное на ретроспективном анализе данных, но и объективно демонстрировало реальное отношение потенциальных инвесторов и кредиторов к полученным конечным результатам произведенной таким образом оценки.

Такое положение представляется очевидным постольку, поскольку потенциальный кредитор для принятия управленческого решения о предоставлении финансирования какому-либо предприятию либо проекту, обязательно проведет тщательное изучение финансового состояния и возможности данного заемщика по надлежащему исполнению обязательств по обслуживанию указанного финансирования, в случае принятия положительного решения по нему. Логично будет предположить, что при выявлении неспособности обслуживать долг или угрозы дефолта в будущем, кредитор или инвестор откажет в предоставлении требуемого финансирования.

Таким же образом будет поступать и потенциальный инвестор, который прежде чем инвестировать какие-либо ресурсы в предпринимательскую деятельность или проекты субъектов рынка произве-

дет скрупулезную оценку эффективности деятельности этой копании. Причем одним из наибольших акцентов в таком анализе будет иметь именно вопрос о вероятности возникновения кризисных явлений и последующего дефолта по обязательствам предприятия.

В совокупности, основываясь на представленных выше аргументах и в контексте поиска универсальной модели для эффективной оценки степени возможности наступления дефолта, нами предлагается к рассмотрению довольно широко распространенный в практике банковской деятельности метод рейтинговой оценки потенциальных заемщиков.

Кроме того, здесь можно также отметить, что данный метод повсеместно используется и в деятельности различных консалтинговых агентств, в частности при определении кредитных рейтингов компаний.

Чтобы правильно оценить предлагаемый метод диагностики возможного наступления дефолта необходимо рассмотреть основные сущностные характеристики понятия рейтингового метода [2].

В частности общепризнанной чертой рейтинговой оценкой финансового состояния выступает обобщенная количественная характеристика субъекта предпринимательства, позволяющая определить рыночное положение компании с позиции соотнесения полученных результатов оценки с заранее определенной классификацией, включающей в себя систему условных групп компаний в зависимости от присущих им значений специфических показателей финансово-экономического состояния.

Соответственно рейтинговую оценку хозяйствующих субъектов можно рассматривать как один из элементов комплексной оценки вероятности наступления кризисных явлений и его последствий в виде дефолта по принятым обязательствам. Эффективность использования данной методики повышается, если рассматривать вопрос в контексте динамических изменений исследуемых параметров, от которых зависит уровень присваемого предприятию соответствующего рейтинга.

Здесь также можно отметить, что рейтинговую оценку финансового состояния компании и соответственно потенциального дефолта с одной стороны можно рассматривать как инструмент внутрихозяйственного использования, но с другой стороны представленный метод диагностики нужно воспринимать как инструмент межхозяйственного сравнительного анализа, так как он в полной мере позволяет определять положение компании на рынке.

В качестве дополнительной аргументации в пользу разработки и использования рейтинговой системы оценки финансового состояния и уровня возможного наступления дефолта можно привести следующий ряд существенных обстоятельств.

Так, например, наличие соответствующей рейтинговой оценки позволяет компании существенно улучшить собственную деловую репутацию путем создания благоприятного имиджа и благосклонного отношения со стороны потенциальных покупателей.

С другой стороны расчет рейтинговой оценки можно использовать и в системе долгосрочного финансового планирования для обеспечения реализации поставленных целей и разработки соответствующей стратегии развития компании.

Также наличие соответствующего финансового рейтинга компании существенно оптимизирует работу с потенциальными инвесторами, которые придают важное значение такой оценке, рассматривая ее как комплексную характеристику объекта потенциальных вложений капитала.

Аналогично имеющийся рейтинг при определенных обстоятельствах может быть эффективно использован в рекламных целях.

И, наконец, что немаловажно, систему рейтинговой оценки можно использовать в качестве инструмента ранней диагностики возможности наступления дефолта в обозримой и отдаленной перспективе.

На основании представленных аргументов можно сделать вывод о том, что эффективность рейтинговой оценки во многом будет определяться именно тем набором показателей, которые включены в систему такой оценки и на основе которой и будет, собственно, производиться формирование соответствующего рейтинга.

В то же время можно отметить, что на практике преимущественно пользуются относительными показателями в виде специфических финансовых коэффициентов. При этом существенное значение

приобретают такие параметры, как объективность и адекватность выбора системы показателей, которые положены в основу рейтинговой оценки, а также методики исчисления указанных показателей. Кроме того, важно обеспечить также и надлежащее качество информационной базы и рациональный алгоритм расчета собственно самого рейтинга, выступающего в качестве количественной характеристики, позволяющей провести соответствующее ранжирование рассматриваемых компаний.

В конечном итоге можно выделить следующие этапы организации комплексной рейтинговой оценки текущего финансового состояния и соответственно угрозы наступления дефолта:

- подбор и соответствующее обоснование системы показателей;
- определение значимости для рейтинга и соответственно весовых значений каждого показателя, принятого к расчету;
- разработка методики расчета комплексной рейтинговой оценки финансового состояния компаний;
- сбор и дальнейшая обработка доступной аналитической информации;
- расчет интегрированного показателя согласно принятому алгоритму по пункту 3 настоящего перечня;
- проведение ранжировки предприятий в зависимости от полученных значений рейтинговой оценки.

В то же время важно понимать, что подбор соответствующих показателей для формирования рейтинга должен производиться в тесной привязке с целями такой оценки финансового состояния компаний, а именно определение степени угрозы наступления кризисных явлений и последующего дефолта. Соответственно нужно исходить из следующих требований, предъявляемых к системе показателей, а именно:

- показатели должны максимально раскрывать информацию об уровне финансовой устойчивости предприятия;
- показатели должны иметь прямую корреляционную связь и находиться в прямой зависимости от текущего финансового состояния исследуемого предприятия;
- показатели также должны быть ориентированы на соответствующие нормативы, либо на какой-то минимально допустимый уровень значений, либо на определенный диапазон проводимых измерений;
- важное требование также включает элемент использования в расчетах показателей публичной отчетности;
- наконец, система показателей должна в полной мере давать итоговую оценку финансового состояния и угрозы наступления дефолта конкретного предприятия, позволяющую проводить адекватное сравнение с другими предприятиями, то есть обеспечивать сопоставимость полученных результатов рейтинговой оценки.

Еще один из существенных моментов разработки системы рейтинговой оценки заключается в том, что необходимо соблюдать требование осуществлять реальный и адекватный учет специфических особенностей как непосредственно самой компании, так и специфики ее отраслевой принадлежности [3].

Вместе с тем важно обеспечить включение в расчет рейтингов показателей, которые имеют непосредственную связь с финансовой устойчивостью и эффективностью функционирования компаний, так как именно от них во многом зависит степень вероятностная степень угрозы наступления кризисных явлений и в последующем дефолта.

Соответственно предлагаем рассмотреть возможность использования показателей, свидетельствующих о платежеспособности компании, а именно таких показателей, как коэффициенты текущей и промежуточной ликвидности. Это связано с тем, что именно платежеспособность определяет способность компании качественно обслуживать имеющиеся долги.

Другой рекомендуемый показатель концентрированно отражает эффективность деятельности предприятия и выражается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов. Именно рентабельность активов, с нашей точки зрения, в достаточной степени характеризует способность ме-

неджеров компании эффективно использовать имеющиеся активы, которая в свою очередь будет свидетельствовать о способности активов генерировать денежный поток, достаточный для покрытия имеющихся обязательств.

Также считаем необходимо использовать для расчета представленного рейтинга показатели, характеризующие уровень финансовой независимости, являющейся следствием сформированной структуры капитала. Данный показатель будет свидетельствовать о степени долгового бремени и уровне финансового запаса прочности, а, значит, и о возможности компании по привлечению дополнительных источников финансирования.

В этом же контексте можно рассматривать и рекомендовать к использованию такой показатель, как достаточность чистого оборотного капитала для формирования необходимого уровня запасов компании.

Немаловажным фактором, свидетельствующим об уровне эффективности деятельности компании, специфики бизнеса и рынка является рентабельность продаж, то есть способность предприятия зарабатывать прибыль или, иначе говоря, доля чистой прибыли в составе всего объема выручки.

Таким образом, после определения перечня показателей для оценки необходимо провести градацию значений указанных показателей с разбивкой на соответствующие классы в зависимости от значений показателей, с тем, чтобы в последующем можно было произвести соответствующее ранжирование предприятий в зависимости от полученных в результате расчетов показателей.

В связи с этим нами, в таблице 1, предлагается следующая модель для оценки рейтинга финансового состояния и уровня угрозы наступления дефолта.

Таблица 1

Рейтинговая оценка финансового состояния для определения степени угрозы наступления дефолта

Показатель	Классность					Вес, доля
	1	2	3	4	5	
Коэффициент текущей ликвидности	более 2,0	1,6-2,0	1,3-1,6	1,0-1,3	менее 1,0	0,1
Коэффициент промежуточной ликвидности	более 1,3	1,0-1,3	0,7-1,0	0,5-0,7	менее 0,5	0,2
Коэффициент финансовой независимости	более 0,6	0,5-0,6	0,4-0,5	0,3-0,4	менее 0,3	0,25
Коэффициент обеспеченности запасов чистым оборотным капиталом	более 0,7	0,5-0,7	0,3-0,5	0,1-0,3	менее 0,1	0,2
Рентабельность активов, %	более 25	20-25	15-20	10-15	менее 10	0,05
Рентабельность продаж, %	более 45	35-45	25-35	15-25	менее 15	0,15
Рентабельность собственного капитала, %	более 30	25-30	20-25	15-20	менее 15	0,05
Примечание: составлено автором						

Для удобства использования данной модели необходимо провести соответствующее описание финансового состояния компании в зависимости от принадлежности к той или иной группе показателей.

Такой подход позволит с одного взгляда определить уровень финансового состояния предприятия.

Так, например, компания первого класса будет отличаться устойчивым финансовым состоянием, который практически не подвержен возможному риску дефолта.

Компания второго класса также может быть охарактеризована, как стрессоустойчивая, для которой нет угрозы возникновения состояние дефолта.

Для компаний третьего класса характерен средний уровень финансовой стабильности, когда при формировании определенных негативных рыночных условий могут впоследствии возникнуть некоторые проблемы с платежеспособностью и, следовательно, риск возможного дефолта.

Предприятия четвертого класса имеют довольно неустойчивое финансовое состояние, для которого риск потенциального дефолта может быть охарактеризован, как вполне вероятный.

Предприятия пятого, низшего класса можно охарактеризовать как компании с высоким риском наступления дефолта.

В конечном итоге, для получения интегрального показателя в виде конечного рейтинга необходимо провести дополнительно еще два шага расчетов.

Во-первых, необходимо произвести корректировку классности по каждому показателю в соответствии с его весовым значением, для чего указанные параметры перемножаются.

Во-вторых, для получения уже интегрального показателя в виде рейтинга необходимо произвести суммирование полученных по первому шагу произведений.

Именно данный показатель и будет служить с одной стороны критерием оценки финансового состояния компании и степени угрозы наступления дефолта, а с другой стороны позволит проводить сравнительный анализ по группе компаний.

Предлагаемая модель оценки степени угрозы наступления дефолта может быть применена в качестве одного из элементов комплексной оценки таких рисков, так как включает в себя характеристики наиболее существенных сторон деятельности предприятий.

Список источников

1. Зубарев А. Анализ факторов банковских дефолтов 2013-2019 гг. – Экономическая политика, Т.15, №3, 2020. С.106-133/ https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-bankovskih-defoltov-2013-2019-godov/viewer

2. Рахаев В.А. Развитие методов оценки кредитного риска для формирования резервов на возможные потери по ссудам. - Финансы: теория и практика, Т.24, №6, 2020. С. 82-91./ file:///C:/Users/user/.android/Downloads/1093-2002-1-PB.pdf

3. Burova A., Penikas H., Popova S. Probability of Default (PD) Model to Estimate Ex Ante Credit Risk. 2020/ https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/116468/wp-66_e.pdf

УДК 336.719

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В РАБОТЕ БАНКА: ЗНАЧЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

АЛЬШЕВСКАЯ ДИАНА АНДРЕЕВНА,
ПРЕСНАКОВА АЛИНА РУСЛАНОВНА
студенты
УО «Белорусский государственный экономический университет»

Научный руководитель: Пономарева Елена Сергеевна
к.э.н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»

Аннотация: в статье рассматривается обоснованность и уместность применения банками стресс-тестирования их функционировании в качестве весомой части внутреннего контроля. Рассмотрен международный опыт применения стресс-тестирования. Главная проблема на пути широкого внедрения стресс-тестирования в систему управления банковскими рисками: использование в Республике Беларусь по большей части однофакторных моделей. Предложено более широкое использование многофакторных моделей.
Ключевые слова: стресс-тестирование, антирисковая политика, ликвидность банка, шоковые ситуации, банковский сектор.

STRESS TESTING IN THE WORK OF THE BANK: MEANING AND APPLICATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Alshevskaya Diana Andreevna,
Presnakova Alina Ruslanovna

Scientific adviser: Elena Sergeevna Ponomareva

Abstract: the article considers the expediency and necessity of banks using stress testing of their activities as an important element of internal control. The trends of stress testing application in international practice are considered. It is proved that the main obstacle to the mass integration of stress testing into the bank's risk management system is the use of mostly single-factor models in the Republic of Belarus. A wider use of multi-factor models is proposed.
Key words: stress testing, anti-risk policy, bank liquidity, shock situations, banking sector.

В условиях неустойчивой экономики для всех организаций оценка рисков, а в том числе и стресс-тестирование, приобретает актуальность в процессе функционирования банков. Хотя в других странах активно используются различные способы осуществления стресс-тестирования, в Республике Беларусь масштаб их распространения до сих пор небольшой. Наша работа направлена на то, чтобы привнести большую эффективность в проведение стресс-тестирования в банках Республики Беларусь.

Стресс-тестирование является одной из самых важных частей в управлении рисками банков, обеспечивающая независимость в их оценке. Кроме того, оно позволяет прогнозировать вероятные убытки и

потери, которые банк может понести при наступлении стрессовых состояний и ситуаций. Иначе говоря, стресс-тестирование повышает надежность в восприятии банком последствий внутренних и внешних шоков, а также гарантирует создание оправданных методик к планированию стратегий развития банка [1].

Оценка возможного влияния различных заданных изменений факторов риска, соответствующих исключительным и вероятным событиям, на финансовое состояние кредитной организации – это стресс-тестирование [2].

Оно нацелено на прогнозирование условий, которые могут возникнуть при кризисных событиях и, соответственно, на определение вероятных убытков банка. Но стресс-тестирование может применяться не только для оценки банков, а и для – всей финансовой системы в целом и ее устойчивости при наступлении вероятных ситуаций. Одним их важнейших его достоинств является то, что, когда предполагается и прогнозируется наступление кризиса на ранних его этапах, есть возможность определить, какие могут возникнуть изменения и разработать пути недопущения неблагоприятных событий, а затем, когда они наступят, будет известно, как система будет реагировать на такие ситуации.

Стресс-тестированию присущи определенные свойства. Таковыми являются достоверность и информативность, которые предполагают использование стресс-тестирования при принятии решения на соответствующих ступенях управления банком. Также руководство банка и органы, уполномоченные законодательством, ответственны за вовремя осуществленную и корректную оценку рисков в результате стресс-тестирования, и осуществления необходимых мер по его итогам. Стресс-тесты сопутствуют повышению эффективности банка, что в свою очередь сопутствует и повышению эффективности банковской системы Республики Беларусь как таковой.

Но банками Республики Беларусь преимущественно применяется анализ чувствительности, который является однофакторной моделью стресс-тестирования, что представляется определенной проблемой в части применения стресс-тестов в деятельности банков. Это объясняется следующими причинами:

1) изучение факторов риска разрозненно друг от друга не во всех случаях может считаться необходимым, как и применение равных долей для всех факторов риска, а затем сравнения средних значений, что способствует уменьшению результативности подобных моделей.

2) итоги такого рода тестирования обладают актуальностью только в краткосрочной перспективе.

Для мирового опыта на данный период времени одной из самых широко используемых моделей является сценарный анализ. Он предусматривает выделение нескольких видов событий, а именно: базовых, исторических и гипотетических, а затем их изучения и анализа. Сценарный анализ – пример многофакторной модели, который ставит перед собой цель рассмотрения стратегических прогнозов деятельности кредитной организации. В отличии от однофакторных моделей он позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность кредитной организации в случае наступления экстремального вероятного события.

Для реализации подобного подхода определяются:

1. Базовый сценарий определяется, как комплекс экономических, а также финансовых обстоятельств, сопутствующих наступлению крайне возможных или средних прогнозируемых экономических и финансовых событий и состояний в будущем, и не предусматривающий неблагоприятного итога.

2. Исторический – комплекс изменений факторов риска, возникающих при шоках, которые были в прошлом и появление которых возможно в будущем.

3. Гипотетический представляет собой комплекс изменений факторов риска, изменение которых является неблагоприятным неожидаемым, но вероятным[3].

Когда разрабатываются исторический и гипотетический стресс-сценарии рассматриваются потери, которые могут возникнуть на основании данных стресс-тестов.

Таким образом, стресс-тестирование можно причислить к инструментам, направление которых состоит в обеспечении оценки рисков и их факторов, приводящих к потерям кредитных организаций в кризисных ситуациях, происходящих в экономике с различной степенью вероятности. Итоги стресс-тестирования необходимы банку для эффективного управления финансовыми рисками, а также оценки достаточности ликвидности, прогнозирования изменения рыночной конъюнктуры, оказывающей воз-

действие на функционирование банка. В Республике Беларусь наиболее распространенным методом проведения стресс-тестирования является анализ чувствительности, который недостаточно эффективен в связи с тем, что в его рамках рассматривается реакция банка на влияние отдельных рисков. В связи с этим нами предлагается использование более широкого спектра многофакторных моделей, а именно сценарного метода, так как он позволяет рассмотреть набор факторов риска, несущих банку наибольшие потери. Это позволяет не допустить банкротство банка.

Список источников

1. О совершенствовании практики стресс-тестирования в банках: Письмо Национального банка от 24.12.2010 № 23-14/70 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/legislation/documents/l23-14-70.pdf. (30.03.2022)
2. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях [Электронный ресурс] / Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/bank_system/stress/. (07.04.2022)
3. Методы и модели стресс-тестирования основных видов рисков Галеева З.Т. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moderninnovation.ru/images/PDF/2017/24/metody-i-modeli.pdf. (10.04.2022)

УДК 338.2

ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

ХАШИР БЭЛЛА ОЛЕГОВНА,
д.э.н., профессор кафедры Экономики и Финансов
РОМАНОВА МАРИАННА АЛЕКСЕЕВНА
Студентка
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В настоящее время государственное регулирование как часть государственного управления постоянно совершенствуется, нуждается в новых инструментах и методах, адекватных изменениям внешней и внутренней среды. Каждое государство стремится улучшить экономику.
Ключевые слова: государственное регулирование, экономика, российское правительство.

THE OBJECTIVE NECESSITY OF STATE REGULATION OF THE ECONOMY

Hashir Bella Olegovna,
Romanova Marianna Alekseevna

Abstract: Currently, state regulation as part of public administration is constantly being improved, needs new tools and methods that are adequate to changes in the external and internal environment. Every state strives to improve the economy.
Key words: state regulation, economy, russian government.

Историческое становление человеческого общества показывает, собственно, что по мере распространения и закрепления рыночных отношений растет актуальность процессов муниципального регулирования экономики. Ветхие догмы муниципального правления в критериях рыночного устройства стали замедлять становление экономики, которое настоятельно просит интенсивного участия государства в построении экономики знаний, оптимизации затрат на науку и сглаживании рисков.

Под регулированием любой из систем понимается совокупность действий, приемов, управленческих решений, используемых для настройки предоставляемой системы. В разные периоды их собственного развития всевозможные экономические системы либо строились, полностью полагаясь на государственное регулирование, либо полностью опровергали роль страны в экономическом развитии. Современные реалии предполагают, по сути, что в некоторых сферах и областях этот инструмент считается безотзывным, но это не опровергает частный бизнес и партнерство с ним.

Государственное регулирование экономики - это комплекс действий, методов, управленческих решений, используемых для приведения экономической системы в нужное состояние. Это осуществляется путем влияния на ценообразование, социальную сферу, политику в области выбросов, бюджетную политику и другие экономические показатели.[3]

Необходимость государственного регулирования объясняется несовершенством рыночных механизмов. Которые, находясь в неконтролируемом состоянии, приведут к появлению на рынке монополистов, а также к увеличению экономического неравенства и иным негативным последствиям для экономики.

Для этого: государство берет на себя ответственность за создание равных условий для предпринимательства, охраняет конкуренцию, ограничивает власть монополий; проводит социально-экономическую политику.

Так в качестве примера возьмем Китай. В 2021 правительство обнародовало пятилетний план, предусматривающий более строгое регулирование большей части экономики страны. В нем говорится, что в таких важных областях, как наука и технологические инновации, культура и образование, будет усилено государственное регулирование, а китайское правительство будет бороться с монополиями и "верховенством закона иностранного происхождения".

Государство заботится о производстве общественных благ, т.к. рынку невыгодно их производить с точки зрения прибыли.

К общественным благам относятся: прокладка и разметка дорог, уличное освещение, обслуживание маяков, вакцинация населения, поддержание общественного порядка; экономически выгодно, но с точки зрения общественности эти блага не могут быть переданы в частные руки (национальная оборона, охрана окружающей среды, законодательная деятельность).

В области экономики работа правительства ограничивается определением основных направлений развития экономики, поддержкой базовых отраслей, контролем за развитием топливно-энергетического комплекса, решением вопросов жилищной политики и строительства, вопросами государственных финансов, поддержкой отраслей, обеспечивающих общественные блага. С экономической точки зрения это связано с необходимостью правильного распределения бюджетных средств, предотвращения неконтролируемого и произвольного распределения.

В настоящее время хорошим примером государственного регулирования экономики являются 2020 и 2022 годы. В 2020 году российская экономика столкнулась с кризисом нового характера, вызванным пандемией коронавируса. В целях борьбы с последствиями распространения заболевания и снижения нагрузки на системы здравоохранения власти были вынуждены ввести ограничительные меры, направленные на сокращение контактов и передвижений людей внутри страны. Жесткие меры были приняты во втором квартале, что фактически привело к значительному падению экономической активности. В результате ВВП в 2020 году, по данным МВФ, – на 3,1%.[4]

В условиях пандемии коронавируса, начавшейся в марте 2020 года, было проведение антикризисной политики, направленной на стабилизацию рынков и поддержку экономики и населения. Были проведены следующие меры по поддержке малого и среднего бизнеса:

1. налоговая отсрочка (за исключением НДС) на 6 месяцев;[2]
2. гранты предпринимателям;[2]
3. отсрочка по страховым взносам на 6 месяцев;[2]
4. отсрочка арендных платежей;[2]
5. беспроцентный кредит на зарплату сотрудникам на 6 месяцев;[2]
6. льготное кредитование;[2]
7. мораторий на взыскание долгов и штрафов; [2]
8. сниженные требования к обеспечению при участии в госконтрактах; [2]
9. мораторий на банкротство. [2]

Российское Правительство вводит антикризисные меры, направленные на поддержку бизнеса, граждан и экономики в целом, в период действия санкционных ограничений в 2022 году. Были введены дополнительные налоговые льготы для организаций и предпринимателей, такие как налог на прибыль на IT-сферы, который был снижен с 3% до 0% на 3 года; налог на имущество будут в 2023 году платить по кадастровой стоимости 2022 года; НДС для туриндустрии и гостиниц возрос до 20%, для того, чтобы гостиничная отрасль не была конкурентной по сравнению с другими отраслями экономики и недостаточно привлекательной для инвесторов. Такие отрасли как сельское хозяйство, наука, образование, здравоохранение, культура, гостиничный бизнес, спорт, общественное питание, информационные технологии (в том числе производство компьютеров и разработка ПО), оптовая и розничная торговля, сфера услуг смогут оформить кредитные каникулы, так как наиболее пострадали от введения санкций. Также ФНС временно прекращает подачу заявлений о банкротстве компаний-должников в арбитраж.

Центробанк РФ анонсировал новые антикризисные программы льготного кредитования для бизнеса, а также 18 марта 2022 года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 20% годовых. [1]

Таким образом, в России государство регулирует экономику всецело и разносторонне. Он берет на себя решение тех функций, которые сам рынок не может выполнять в принципе. Следовательно, государственное регулирование дополняет и корректирует чисто рыночный механизм.

На основе вышесказанного можно сказать, что главнейшей целью современного государственного регулирования экономики является: обеспечение динамичного экономического роста в среднесрочной перспективе, а в долгосрочном плане повышение конкурентоспособности в стране.

Список источников

1. Господдержка в 2022 году по сферам деятельности // URL: https://krasnodar.1cbit.ru/blog/gospodderzhka-v-2022-godu-po-sferam-deyatelnosti/

2. Минэкономразвития России // Государственное регулирование в условиях COVID-19 URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/49590347e8849692a3169ad8ec78e70d/gos_regulirovanie_v_usloviyah_covid19_itogi_2020.pdf.pdf (дата обращения: 20.03.2022).

3. Хашир, Б. О. Финансы / Б. О. Хашир, Е. Э. Удовик. – Краснодар : Кубанский государственный технологический университет, 2021. – 410 с. – ISBN 978-5-8333-1033-5. – EDN CFVPZM.

4. Экономические обзоры // Министерство экономического развития РФ URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie_obzory/ (дата обращения: 02.04.2022).

УДК 336.74

ПОТЕНЦИАЛ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ

ХАШИР БЭЛЛА ОЛЕГОВНА,
д.э.н., профессор кафедры Экономики и Финансов
ТЕЛИЦЫНА НИКА ДМИТРИЕВНА
студентка
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»

Аннотация: В настоящее время, в период жестких санкций и скачущего курса очень актуальна идея цифрового рубля. Создание собственной, внешне ни от чего не зависимой валюты в текущей внешнеполитической ситуации дало бы множество новых возможностей и экономических преимуществ. Было проведено сравнение с уже существующей нелегитимной цифровой валютой - биткоином.
Ключевые слова: цифровой рубль, экономика, деньги, электронные деньги, криптовалюта.

POTENTIAL OF DIGITAL RUBLE

Hashir Bella Olegovna,
Telitsyna Nika Dmitrievna

Abstract: At present, during the period of severe sanctions and the galloping ruble exchange rate, the idea of a digital ruble is very relevant. The creation of our own, outwardly independent currency in the current foreign policy situation would provide many new opportunities and economic advantages. A comparison was made with the already existing illegitimate digital currency - bitcoin.
Keywords: digital ruble, economy, money, electronic money, cryptocurrency.

Современные деньги - эффективный макро- и микроэкономический инструмент, важный элемент экономической деятельности, деталь, связывающая субъекты рынка. Значимость денег в экономике очень велика - упрощение процесса обмена, побуждение предпринимателей к выпуску наиболее актуального, новаторского продукта, увеличение ассортимента товаров, стремительное переориентирование потребностей рынка. [3]

Согласно пункту №3 статьи №1 Федерального закона от 31.07.2020 N 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации": «Цифровой валютой признается совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе, которые предлагаются и (или) могут быть приняты в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей Российской Федерации, денежной единицей иностранного государства и (или) международной денежной или расчетной единицей, и (или) в качестве инвестиций и в отношении которых отсутствует лицо, обязанное перед каждым обладателем таких электронных данных, за исключением оператора и (или) узлов информационной системы, обязанных только обеспечивать соответствие порядка выпуска этих электронных данных и осуществления в их отношении действий по внесению (изменению) записей в такую информационную систему ее правилам». [1]

В 2020 году Банк России предложил создать цифровой рубль как дополнительную форму валюты. Недавно ЦБ рассмотрел вариант запрета криптоинвестиций на территории страны из-за большого числа транзакций, которые могут быть опасны для финансовой устойчивости страны.

Цифровой рубль будет дополнительной формой российской национальной валюты и будет обращаться наравне с наличными рублями, эмитируемыми Банком России, и безналичными деньгами как

средства на счетах в коммерческих банках. Следовательно, он не заменит какую-то из этих форм денег, а станет дополнением к ним, владея особенностями, характеристиками и свойствами каждой из них.

В соответствии со ст. 30 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" цифровые рубли, как и наличные, будут эмитироваться Банком РФ и, следственно, являться его абсолютными обязательствами. Помимо того, цифровые рубли тоже будут идентифицироваться: наличные деньги выпускаются в виде банкнот, всякая из которых обладает уникальным номером, а цифровые рубли будут представлять собой неповторимые цифровые коды. Также планируется предоставить возможность применения цифрового рубля в офлайн-режиме, то есть в отсутствие доступа к Интернету, и в таком случае цифровыми рублями, как и наличными, возможно будет расплачиваться повсюду. Это и будет его главное преимущество перед безналичными деньгами. [2]

Цифровой рубль будет исполнять все функции денег, являясь средством обращения (платежа), мерой стоимости и средством сбережения. Пользоваться им для осуществления платежей и расчетов сумеют все: граждане, организации, субъекты финансового рынка, государство. Передача цифрового рубля среди пользователей будет совершаться в виде перевода цифрового кода с одного электронного кошелька на другой.

Цифровой рубль будет равноценен уже существующим формам рубля: один цифровой рубль будет равнозначен одному рублю наличными и одному безналичному рублю, а его обладатель сумеет беспрепятственно конвертировать цифровой рубль в любую из двух выше рассмотренных форм денег. [5]

Кроме вышесказанных свойств, цифровой рубль будет обладать еще рядом характеристик:

– простота применения и поддержка стандартных платежных сценариев;

– быстрота выполнения операций – сравнимая со скоростью оплаты товаров и услуг, совершаемой банковскими картами либо посредством системы быстрых платежей;

– успешность совершения операций – риск сбоя будет предельно близок к нулю;

– соизмеримость издержек плательщика с теми, которые появляются при применении платежных карт и иных способов розничных платежей;

– безопасность хранения средств в электронных кошельках, сведение к минимуму рисков их утраты из-за взлома либо мошенничества – по тому же принципу, что и предусмотренная законодательством защита прав держателей платежных карт;

– удобство конвертирования в наличные рубли и средства на банковских счетах и обратно. Вместе с тем не исключается возможность ввод ряда ограничений по переводу в цифровые рубли безналичных средств.

Вопреки тому, что при выпуске цифрового рубля планируется применять цифровые технологии, включая, вероятно, технологию распределенных реестров, а сам он будет являться не чем иным, как цифровым кодом, приравнивание его к криптовалютам неприемлемо, поскольку цифровой рубль, как упоминалось выше, будет формой российской национальной валюты, стабильное функционирование которой обеспечивается государством в лице Банка РФ, и исполнять все функции денег, а криптовалюты не являются деньгами в привычном понимании, потому что не обладают надежным гарантом, обеспечивающим легитимность и надежность их создания и использования, и не могут исполнять все функциональные назначения денег. Так, вследствие изменчивости стоимости, выраженной в официальных денежных единицах, криптовалюты не могут применяться как мера стоимости и средство сбережения. Также, они не являются средством платежа, потому что их применение для оплаты товаров, работ и услуг запрещается законом. [6]

В России и за рубежом с каждым годом растет спрос на безналичные платежи, но и наличные деньги все еще используются в обороте. В таких обстоятельствах создание третьей формы денег, сочетающей в себе превосходства наличных и безналичных средств, несомненно представляется перспективным. Она уже получила большое распространение в других странах, таких как Китай, Содружество Багамских Островов. Также, цифровой рубль уменьшит транзакционные издержки потребителей и увеличит конкуренцию среди кредитных организаций, следствием чего будет предоставление гражданам и бизнесу более удобных услуг, в том числе за счет разработки и внедрения инновационных цифровых продуктов и технологий. Возможность применения цифровых рублей для расчетов в офлайн-

режиме сделает их удобным средством платежа, в особенности в маленьких и малодоступных населенных пунктах, что положительно повлияет на обычный уровень доступности финансовых услуг. Платформа цифрового рубля может стать местом для создания новых платежных сервисов, которые нужны для заключения и реализации смарт-контрактов. Цифровые рубли смогут использоваться государством для выполнения расчетов, приема платежей и осуществления выплат бизнесу и гражданам, еще их можно будет использовать для контроля целевого расходования бюджетных средств. [4]

Многие страны сейчас задумываются о внедрении новой валюты. Казахстан, Канада, Франция, Южная Корея, Индонезия и Норвегия также заинтересованы в выпуске своей собственной цифровой валюты.

Список источников

1. Федеральный закон от 31.07.2020 N 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // Официальный интернет-портал правовой информации.
2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" // Официальный интернет-портал правовой информации.
3. Хашир Б. О. Финансы / Б. О. Хашир, Е. Э. Удовик. – Краснодар : Кубанский государственный технологический университет, 2021. – 410 с.
4. "Цифровой рубль. Доклад для общественных консультаций (октябрь 2020 года)" (утв. Банком России) // Официальный интернет-портал правовой информации.
5. Ц – цифровая валюта: как используют электронные деньги // РБК Тренды URL: https://trends.rbc.ru/trends/education/61c04a559a79476b0860f850 (дата обращения: 04.04.2022).
6. Цифровой рубль как новая форма национальной валюты: планы Банка России по его внедрению // ГАРАНТ.РУ URL: https://www.garant.ru/article/1441377/ (дата обращения: 04.04.2022).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 33

ПРОДВИНУТОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

САБИРЗЯНОВА ЗИЛЯ РУСТЕМОВНА,
ХУСНУЛЛИН ЭЛЬДАР РАДИКОВИЧ
магистранты
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель: Соколов Андрей Юрьевич
профессор, д.н.
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются основы бюджетирования, основные проблемы и подходы к организации системы бюджетирования в организациях. Особое внимание уделяется отличительным особенностям, принципам адаптивного и продвинутого управления эффективностью, а также их отличию от традиционной системы бюджетирования на предприятии.
Ключевые слова: адаптивное бюджетирование, продвинутое бюджетирование, традиционное бюджетирование, проблемы бюджетирования, процесс бюджетирования.

ADVANCED BUDGETING: THE DIFFERENT FEATURES OF ADAPTIVE PERFORMANCE MANAGEMENT

Sabirzyanova Zilya Rustemovna

Scientific adviser: Sokolov Andrey Yurievich

Abstract: The article discusses the basics of budgeting, the main problems and approaches to the organization of the budgeting system in organizations. Particular attention is paid to the distinctive features, principles of adaptive and advanced performance management, as well as their difference from the traditional budgeting system in the enterprise.
Key words: adaptive budgeting, advanced budgeting, traditional budgeting, budgeting problems, budgeting process.

Бюджетирование является важным фактором коммерческого успеха, поскольку позволяет менеджерам функциональных подразделений лучшим образом понять и реализовать поставленные перед ним задачи, оценить возможности их достижения в установленные сроки, своевременно внести корректировки, обеспечить реализацию проекта необходимыми ресурсами.

Разработка регулярных производственных и финансовых планов является важнейшей составляющей планово-аналитической работы компаний всех отраслей экономики. Бюджетирование способствует уменьшению нерационального использования средств предприятия благодаря своевременному

планированию хозяйственных операций, товарно-материальных и финансовых потоков и контролю за их осуществлением.

При длинном списке проблем и многих призывах к улучшению подавляющее большинство фирм сохраняют формальный традиционный процесс бюджетирования. Одна из причин сохранения бюджетов во многих компаниях – их глубокая закоренелость в сущность компании. Они по-прежнему централизованно координируют деятельность внутри фирмы и составляют единственный процесс, который охватывает все сферы организационной деятельности. Тем не менее, исследование финских фирм Б. Экхолма и Д. Валлина показало, что хотя 25% фирм сохраняют традиционную систему бюджетирования, 61% активно модернизирует ее, а 14% либо отказываются от бюджетов, либо, по крайней мере, задумываются об этом.

Одним из следствий растущей неопределенности окружающей среды является необходимость принятия организациями более адаптивных подходов к управлению эффективностью, обеспечивающих гибкость, достаточную для использования открывающихся возможностей. Beyond Budgeting, рассматриваемый как «концепция адаптивного управления эффективностью» [1, с. 2], предлагает подход к работе во все более неопределенных условиях, основанный на скоординированных изменениях в структурах управления и процессах контроля. Он представляет собой целостный управленческий подход для повышения организационной адаптивности и оперативности путем изменения всей системы управленческого контроля [1, с. 210].

Адаптивное управление эффективностью включает в себя изменения двух ключевых аспектов, а именно: структуры управления и процессов контроля [3].

Адаптивность, гибкость и динамичность — обычно используемые синонимы, обозначающие способность организации эффективно управлять изменениями окружающей среды с течением времени [4, с. 8-9].

Организации могут повысить адаптируемость, внося изменения в структуры управления, которые включают сокращение уровней управления, передачу стратегии и ключевых решений командам, работающим с клиентами, и/или изменения процессов управления для замены фиксированных планов и бюджетов более гибкими процессами управления и использования открытой и прозрачной информации для сплочения организации. Следование принципам бюджетирования, выходящим за рамки, может позволить организации управлять своей производительностью и децентрализовать свою деятельность.

Децентрализация предполагает преобразование централизованных иерархических структур в сети небольших самоуправляющихся единиц, что приводит к радикальным изменениям в организационной структуре [3]. Структурные изменения уменьшают сложность окружающей среды, которой управляет каждое подразделение, и повышают адаптивность организации в целом [5, с. 60]. Внедрение адаптивного управления эффективностью может предоставить менеджерам эффективную информационную систему, предназначенную для действий и позволить им справляться с меняющимися обстоятельствами окружающей среды.

Термин «бюджетирование» описывает как структуру управления, так и систему управления эффективностью [6]. Концепция «сверхбюджетирования» возникла из убеждения, что процессы бюджетирования слишком жесткие и неэффективные для компаний, конкурирующих в быстро меняющихся условиях. Подготовка традиционных бюджетов отнимает много времени и средств, они не создают ценности, оторваны от стратегии и укрепляют разрозненность внутри организации. Задача заключалась в том, чтобы решить эти проблемы и тем самым повысить способность организации управлять неопределенностью окружающей среды [7, с. 415]. Для того чтобы компании могли эффективно конкурировать в условиях неопределенности, им нужны методы, позволяющие быстро реагировать на изменение условий. Суть нестандартного бюджетного подхода резюмируется в двенадцати принципах составления бюджета, перечисленных в таблице 1.

Два фундаментальных элемента модели продвинутого бюджетирования это новые принципы лидерства, основанные на принципе наделения властью менеджеров и работников, а также новые, более адаптивные управленческие процессы.

Новые принципы лидерства должны раскрыть весь потенциал менеджеров и работников с целью

обеспечить своевременное и адекватное реагирование на быстрые изменения рыночной ситуации.

Таблица 1

12 принципов продвинутого бюджетирования (2011)

6 принципов лидерства	
1. Ценности/Видение	Привязанность людей к общему делу; отсутствие центрального плана
2. Управление	Управление на основе общих ценностей и здравого суждения; не подробные правила и положения
3. Прозрачность	Неограниченная, открытая и прозрачная информация
4. Команды	Децентрализованные функции, делегирование ответственности операционным менеджерам
5. Доверие	Доверие командам регулировать свою работу; самостоятельность на микроуровне
6. Подотчетность	Подотчетность на целостных критериях и экспертных оценках; не на иерархических отношениях
6 принципов управления	
7. Цели	Амбициозные среднесрочные цели, а не краткосрочные и фиксированные
8. Награды	Базовые вознаграждения на основе относительной производительности; не на достижении фиксированных целей
9. Планирование	Планирование - непрерывный и инклюзивный процесс; не нисходящее ежегодное мероприятие
10. Координация	Динамичная координация взаимодействия
11. Ресурсы	Доступность ресурсов точно в срок
12. Элементы управления	Средства управления на быстрой и частой обратной связи

Источник: Beyond Budgeting Institute, 2016b)

Адаптивный процесс управления основывается не на фиксированных целях и планировании ресурсов, а напротив, обеспечивает наибольшую гибкость для организации.

Таким образом, несмотря на существенные достоинства, традиционному бюджетированию характерны жесткость и неспособность к адаптации в быстро меняющихся условиях окружающей среды. Опыт внедрения традиционного бюджетирования на предприятиях часто неудачен настолько, что некоторые исследователи предлагают полностью отказаться от бюджетирования. Проблемы традиционных бюджетов послужили стимулом к разработке нового взгляда на систему бюджетирования, поиску способов ее совершенствования.

Адаптивное и продвинутое бюджетирование представляет собой сложный процесс, на эффективность которого влияют различные факторы. В организации данного процесса важно учитывать синхронизацию данных и корректировок различных подразделений и различных бюджетов, анализ отклонений фактических показателей как от первоначальных плановых, так и от скорректированных. Внедрение современных концепций бюджетирования способствует одновременному решению оперативных задач и реализации стратегии компании, внедрению современных методов и инструментов стратегического планирования и анализа деятельности, корректирует цели и мероприятия по их достижению в зависимости от изменений среды, способствует постепенному изменению всей компании, а не только процессов планирования в ней.

Список источников

1. Daum, J. H. Beyond budgeting: A model for performance management and controlling in the 21st Century? Controlling & Finance, July 2002. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.juergendaum.de/articles/beyond_budgeting.en.pdf

2. Horngren, C. T. Management accounting: Some comments // Journal of Management Accounting Research – 2004. – 16(1), 207-211.
3. Dugdale, D., & Lyne, S. R. (2010). Budgeting Practice and Organisational Structure. Oxford, UK: Elsevier/CIMA Publishing.
4. Worley, C. G., Zardet, V., Bonnet, M., & Savall, A. (2015). Becoming Agile: How the SEAM Appraoch to Management builds Adaptability. Hoboken NJ: Jossey-Bass/Wiley
5. De Waal, A. A. Is your organization ready for beyond budgeting? Measuring Business Excellence – 2005. – 9(2), 56-67.
6. Beyond Budgeting Institute. (2016a). What is Beyond Budgeting. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://bbrt.org/about/what-is-beyond-budgeting/
7. Sandalgaard, N., & Bukh, P. N. (2014). Beyond budgeting and change: A case study. Journal of Accounting & Organizational Change, 10(3), 409-423

УДК 658.153.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ПОПОВА ПОЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА
бакалавр 4 курса филиала
ФГБОУ ВО «ВГУЭС»,
г.Находка,РФ

Аннотация. Актуальность данной темы определяется тем, что на современном этапе развития экономики учет оборотных активов и поиск резервов повышения эффективности их использования является важным условием для успешного развития торгового предприятия. В эффективном использовании оборотных средств скрыты основные причины неудач и успехов всех хозяйственных операций предприятия. Целью исследования явилось совершенствование учета эффективности использования оборотных активов в торговой организации.
Ключевые слова: Денежные средства, товарно-материальные запасы, хозяйственные операции, оборотные активы, финансовые вложения.

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING FOR THE EFFICIENCY OF THE USE OF CURRENT ASSETS IN A TRADE ORGANIZATION

Popova Polina Alexandrovna

Annotation. The relevance of this topic is determined by the fact that at the present stage of economic development, the accounting of current assets and the search for reserves to increase the efficiency of their use is an important condition for the successful development of a trading enterprise. The main reasons for failures and successes of all business operations of the enterprise are hidden in the effective use of working capital. The purpose of the study was to improve the accounting of the efficiency of the use of current assets in a trade organization.
Key words: Cash, inventories, business operations, current assets, financial investments.

Эффективность использования оборотных активов предприятий, в первую очередь, находится в зависимости от способности управлять ими, совершенствования организации продажи продукции, повышения финансовой работы на предприятии. Более тщательно необходимо делать акцент на исследование причин выявленных отклонений по отдельным видам оборотных активов и разработку мероприятий по их совершенствованию.

Неравномерное развитие товарооборота, не вовремя переданная выручка в банковскую организацию, неиспользуемые денежные средства и другими нарушения бухгалтерского учета приводят к большому остатку денежных средств в кассе.

Правильное управление учетом эффективности использования оборотными активами позволяет:

- повысить положение организации на товарном рынке;

- исключить наличие неплатежеспособных дебиторов;
- уменьшить степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- повысить эффективность хозяйственных и финансовых операций и другие.

С помощью оптовой реализации или бартерных сделок можно сократить запасы товаров, материалов, сырья, топлива до нужного обьема.

Счет в банке должен иметь минимально необходимую сумму денежных средств, а все свободные их остатки желательно использовать в качестве досрочного погашения полученных кредитов, юридическим и физическим лицам давать возможность получения кредита, вкладывать денежные средства в ценные бумаги. В том случае, если возникнет перерасход средств фондов специального назначения и резервов, то нужно сосредоточится на совершенствовании мер по его погашению и предупреждению.

Тщательно разработанная руководством политика по работе с дебиторами способна изменить положение в оборотных активов. Стараться свести к минимуму дебиторскую задолженность, отказаться от дебиторов с большим риском неоплаты. Возможно для дебиторов с большей степенью риска предложить аккредитивную форму расчетов.

К способам совершенствования учета оборотных активов можно отнести следующее:

- для своевременного выявления отклонений в бухгалтерском учете следует проводить внезапную инвентаризацию на предприятии;
- повысить контроль за сохранением денежных средств с помощью проведения сверок с банком, в котором имеется расчетный счет;
- исключать несвоевременную сдачу в бухгалтерию авансового отчета, тем самым способствовать увеличению контроля за расчетами с подотчетными лицами;
- за нарушение сроков предоставления авансовых отчетов внедрить положение ответственности работников;
- вести контроль за сроками предоставления отчетов кассира главному бухгалтеру;
- ввести систему повышения квалификации среди работников бухгалтерии;
- в случае отсутствия оправдательных документов следить за порядком списания расходов;
- за нарушение порядка ведения бухгалтерских операций применять административные санкции: выговоров, увольнений, замечаний.

С целью работы оборотных активов в торговой организации, нужно их направлять в оборот с целью извлечения прибыли, а именно:

- контролировать приток денежных средств за счет повышения краткосрочных обязательств, которым будет необходим отток в будущем;
- обращать внимание на понижение оборачиваемости оборотных активов;
- досрочно погашать кредиты банка и другие обязательства;
- проверять регулярность оплаты налогов в бюджетную систему государства;
- исключать длительную задолженность персоналу по оплате труда.

Счет должен содержать сумму денежных средств, необходимую для текущей оперативной деятельности. Денежные средства, которые потребуются правильно управляемой торговой организации являются страховой запас, который необходим, чтобы покрыть кратковременные денежные потоки, приводящие к дисбалансу.

Если в обязанности главного бухгалтера включить обязанность постоянного исполнения выборочной проверки оформления документов, то это позволит контролировать правильно ли оформлены первичные документы.

Также можно порекомендовать внедрить систему штрафов для бухгалтерии, если документ принят без подписей должностных лиц. Например, 250 руб за документ. Такая система штрафов поможет на денежных документах усилить проверку заполнения обязательных реквизитов.

Внедрение системы внутреннего контроля для обеспечения сохранности товаров и достоверности учетных и отчетных данных является одним из правильным способом совершенствования системы учета оборотных активов в торговых организациях.

Чтобы успешно продвинуть систему внутреннего контроля в управлении торговым предприятием, нужно внедрить должность внутреннего аудитора. Внутренний аудитор будет контролировать управление оборотными активами со стороны бухгалтерии, а также подчиняться генеральному директору торговой организации.

Должность внутреннего аудитора должен занимать квалифицированный сотрудник в области бухгалтерского учета, который хорошо разбирается в деятельности торговых организаций. Внутренний аудитор должен придерживаться положению о внутреннем контроле.

Положение о внутреннем контроле обязательно должно включать следующие положения:

1) контроль за выбытием товаров, верным ведением договоров с покупателями;

2) реализация контроля за оформлением бухгалтерских документов, товарных сопроводительных документов;

3) контроль за соблюдением законодательства, различных внутренних положений, учетной политики, договорных обязательств;

4) реализация контроля за инвентаризацией товаров;

5) контроль за выбытием товарно-материальных ценностей, при выявлении недостачи, за выявлением виновных лиц;

6) контроль за расходованием денежных средств, движением товарно-материальных запасов.

В положении о внутреннем контроле необходимо обозначить полномочия внутреннего аудитора. К таким полномочиям относятся:

контролировать ответственные лица во время проверки;

запрашивать от должностных лиц бухгалтерии, финансового отдела нужные материалы, которые потребуются ревизору.

Положении о внутреннем контроле должно содержать ответственность внутреннего аудитора.

Следовательно, внедрение системы внутреннего контроля способно повысить контроль за всеми аспектами деятельности торгового предприятия, выявлять недостачи или излишки оборотных активов, с выявлением ответственности лиц, которые допускают данные ошибки.

Внедрение системы внутреннего контроля в лице внутреннего аудитора дает возможность увеличить эффективность использования оборотных активов, в т.ч. свести к минимуму недочеты в составлении бухгалтерской отчетности.

Необходимо вести учёт финансовых вложений в соответствии со стандартами МСФО и соответственным образом готовить персонал.

В качестве совершенствования учета финансовых вложений можно предложить использование многоуровневой системы субсчетов к счету 58 «Финансовые вложения», с помощью которой возможно увеличить аналитичность информации в отчетности.

Также стоить отметить, что детализация учета вложений на развернутых аналитических счетах к счету 58 «Финансовые вложения», связанных с классификацией вложений даст возможность формирования данных о наличии и состоянии по доходности и видам.

Еще одним способом совершенствования учета в торговых организациях является создание резерва по сомнительным долгам, причем формирование резерва по сомнительным долгам следует отразить в учетной политике в бухгалтерском учете в соответствии с налоговым учетом.

Такое мероприятие по совершенствованию учета даст возможность в:

- применении данных бухгалтерского учета с целью начисления налога на прибыль, не используя корректировку;

- уменьшении количеств разниц между бухгалтерским и налоговым учетом, прописанных в ПБУ. С помощью такого сокращения количества разниц между учетом поможет восстановить учет данного участка.

Таким образом, верно, сформированная система бухгалтерского учета эффективности использования оборотных активов в торговом предприятии даст возможность наиболее правильно сформировать в бухгалтерской отчетности торговой организации информацию об оборотных активах для заинтересованных пользователей.

Список источников

1. Бережной В.И. Бухгалтерский учет. Учет оборотных средств: учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2018. - 192 с.
2. Лукасевич И.Я. Управление оборотным капиталом: учебник. - М.: Вузовский учебник, 2020. - 256 с.
3. Старкова, О. Я. Совершенствование управления оборотными средствами предприятия. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 49 (235). — С. 317-319
4. Янкова, В. Ф. Эффективность использования оборотных средств предприятия // Молодой ученый. — 2018. — №28. — С. 608-611.
5. Ярыгина В. С. Управление оборотными средствами предприятий // Молодой ученый. — 2017. — № 14. — С. 491–493.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

КОШКИНА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
студент
КОЛЫШЕВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ
к.э.н., доцент кафедры «Экономика транспорта»
УрГУПС

Аннотация: в статье подчеркивается ключевой фактор того, что налоговая система абсолютно важна для безопасности государства, она служит опорой и финансовой поддержкой для страны. В статье отмечено, что в современных обстоятельствах санкционной войны против России стоит задача изменить налоговую систему для эффективного функционирования и повысить устойчивость всей экономики в целом на основе увеличения объема налоговых поступлений с минимальными затратами.
Ключевые слова: налоги, налоговая система, государство, бюджет, финансы, безопасность.

THE TAX SYSTEM AS AN ELEMENT OF ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Koshkina Anastasia Alexandrovna

Scientific adviser: Kolyshev Andrey Sergeevich

Abstract: The article highlights the key factor that the tax system is absolutely important for the security of the state, it serves as a support and financial support for the country. The article notes that in the current circumstances of the sanctions war against Russia, the task is to change the tax system for effective functioning and increase the stability of the entire economy as a whole by increasing the volume of tax revenues with minimal costs.
Key words: taxes, tax system, states, budget, finance, security.

Перед тем, как разобраться в теме, необходимо выяснить значение некоторых терминов, например, «налоговая безопасность». Налоговая безопасность обозначает то состояние безопасности налоговой системы, которое позволяет сдерживать некоторые факторы, нарушающие порядок поступления налоговых платежей, которые, в свою очередь, предусмотрены в законодательстве. Налоги сильно влияют на экономическую эффективность стран, государства и регионов. Именно так, важно держать под контролем систему безопасности и проверить ее способность противостоять этим проблемам.

В финансово-бюджетную систему входят отношения, связанные с различными фондами (бюджетные, внебюджетные). Система налогов очень важна для финансовой системы в целом. Налоги возникли из-за товарного производства, деления общества и становления всего остального. При определении налогов государство, прежде всего, стремится обеспечить необходимую материальную основу для контроля за обязанностями, что несет в себе финансовая политики, в том числе и налоговая система. [1, с. 259]

На ранней стадии развития, когда темпы роста невелики, существует необходимость в принуждении людей потреблять меньше и сберегать больше. Только через налогообложение можно генери-

ровать вынужденные сбережения, столь необходимые для ускорения темпов накопления капитала, что является непременным условием высоких темпов роста доходов на государственную систему. Что делает государство для того, чтобы укрепить эту систему? Прежде всего, пытается решить проблему, в которой бюджет будет становится больше, не требуя за этим расходов. Способ сделать это – снизить расходы и увеличить доходы за счет прямых и косвенных налогов, привлечь граждан к оплате коммунальных услуг. Прекращение нового денежного вопроса обеспечит гибкость в обращении с деньгами, устранит спекулятивную продажу товаров из рук в руки для получения прибыли и обеспечит нормальный оборот денег.

Существуют трудности в определении и измерении налоговой базы, а также в оценке и сборе налогов в условиях, когда население рассеяно по всей стране и в основном занято производством средств к существованию и когда уровень неграмотности также высок. В целом, наиболее эффективной налоговой политикой для повышения уровня сбережений по отношению к доходам было бы обложение налогами некоторых лиц, а именно бедных, с учетом очевидных соображений справедливости. [2]

Однако налогообложение как метод финансирования развития создает определенные проблемы. В то время как принудительные сбережения могут увеличиваться за счет финансируемого сокращения потребления, добровольные сбережения могут падать, потому что люди могут пытаться защитить свой уровень жизни, поддерживая существующий уровень потребления. Это, вероятно, приведет к сокращению притока средств в частный сектор. В случае каких-либо вычетов из доходов налогоплательщика приказом, решением суда или другими органами вычеты не снижают налоговую базу. Налоговая база намечается индивидуально для каждого типа дохода, при котором устанавливаются разные ставки налога.

По результатам анализов за 2021 год, в федеральный бюджет поступило всего 234 703 млн руб. налогов, в них налог на прибыль организаций составляет – 77 679 млн руб., также налоги на имущество – 14 006 млн руб. Можно сказать, что налоги составляют 39,06 % от всех доходов, поступивших в государственный бюджет. Также динамику налогов рассмотрим на примере бюджета Свердловской области за предыдущие года (табл. 1).

Таблица 1

Доходы от налогов в Свердловской области

Год	Налоговые и неналоговые поступления, млн руб.	Другие налоги, млн руб.	Налог на доходы физических лиц, млн руб.	Налог на прибыль организаций, млн руб.
2018	194 798	20 906 (10,7%)	23 566 (12,1%)	144 022 (74%)
2019	192 794	20 252 (10,5%)	20944 (10,9%)	143 410 (74,4%)
2020	154 161	21 125 (13,7%)	22476 (14,6%)	106 375 (69%)

По динамике в таблице 1, можно увидеть, что не всегда доходы с налогов в последующий год, превышают предыдущий, это происходит, потому что налоговая система в России не так идеальна и имеет свои недостатки. Перемены в системе сбора налогов имеют большое значение, т.к. эта новая система еще не устоялась. Правительство использует различные виды налогов и варьируют налоговые ставки. Это делается для распределения налогового бремени между отдельными лицами или классами населения, участвующими в налогооблагаемой деятельности, такой как бизнес, или для перераспределения ресурсов между отдельными лицами или классами населения. Также, не менее сильно на доход от налогов, повлияла пандемия в связи с распространением коронавирусной инфекции, когда вся экономика пошатнулась. [3, с. 84]

Итак, можно подвести итоги. Система налоговой политики в развивающихся странах окажет значительное влияние на сбережения и инвестиции, два важнейших фактора, определяющих экономический рост. Распределение ресурсов может потребовать изменения уровня или состава (или того и другого) налогов, но эти изменения могут сильно повлиять на семьи с низким доходом, что приведет к

нарушению целей перераспределения. Таким образом, основной целью налоговой политики в таких странах должна быть передача финансовых ресурсов из частного сектора в государственный с минимальным негативным эффектом. Налоги помогают повысить уровень жизни в стране. Чем выше уровень жизни, тем сильнее и выше, скорее всего, уровень потребления. Бизнес процветает, когда есть рынок для его продукции и услуг. При более высоком уровне жизни предприятия будут уверены в более высоком внутреннем потреблении. Налоги необходимы, и каждый гражданин должен пожинать плоды этих налогов. Вот почему важно, чтобы граждане стремились платить налоги. Поэтому, именно налоги являются гарантом финансовой безопасности государства. [4, с. 72]

Список источников

1. Свиридов М.В. Налоговая политика в Российской Федерации // Экономическая безопасность: финансовые, правовые и ИТ-аспекты. – 2017. – с. 258-262.
2. Налоговая система России [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Налоговая_система_России
3. Брусилова И. С. Налоговая политика России на период 2017-2019 гг. // Молодежь и системная модернизация страны. – 2017. – с. 81-85.
4. «Налоги и налогообложение», О.В.Мандрощенко, М.Р.Пинская, «Дашков и Ко», Москва, 2006г. - с. 67-76.

© А.А. Кошкина 2022

СТРАХОВАНИЕ

УДК 33

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА

КИМ ИГОРЬ АНДРЕЕВИЧ
магистрант
Университет Международного Бизнеса

Аннотация: Статья посвящена разработке и активизации профессиональной ответственности работников медицинской деятельности
Ключевые слова: страхование профессиональной ответственности, ответственность врачей, медицинских работников, страховые организации, профессиональная деятельность, страхование.

MODELING OF BUSINESS PROCESSES IN THE COMPANY

Kim Igor Andreyevich

Abstract: The article is devoted to the development and enhancement of professional responsibility of medical workers.
Key words: professional liability insurance, liability of doctors, medical workers, insurance organizations, professional activity, insurance.

Страхование профессиональной ответственности было добавлено в перечень классов страхования, регламентированных Законом о страховой деятельности в 2019 году. До этого ошибки и упущения профессионалов различных направлений страховались по классу страхование гражданско-правовой ответственности, за исключением классов, указанных в подпунктах 9), 10), 11), 11-1) и 11-2) пункта 1, статьи 6 Закона о страховой деятельности.

Сегодня под классом добровольное страхование профессиональной ответственности, рынком активно предлагаются разные варианты страховых продуктов. Наиболее актуальные из них:

- Страхование частных нотариусов;
- Страхование оценщиков;
- Страхование адвокатов и юрконсультантов;
- Страхование таможенных представителей;
- Страхование медицинских учреждений;
- Страхование перевозчиков/экспедиторов;
- Страхование ответственности охранных организаций;
- Общее страхование профессиональной ответственности.

Сразу после появления данного класса в Законе о страховой деятельности, страховые компании начали подстраиваться под данное разделение и до сих пор у многих появляются вопросы «Чем отличается профессиональная ответственность от гражданско-правовой ответственности». Поскольку у нас этот класс страхования только появился, то рынку проще всего отрабатывать те продукты, которые регламентируются законодательством: страхование ответственности частного судебного исполнителя, оценщика, таможенного представителя, адвоката или юрконсультанта. Что касается общей професси-

ональной ответственности, то Страховщики страхуют как могут и согласно той методики, которую сами же и выявили.

Предлагаю рассмотреть, как же сформировался рынок профессиональной ответственности за 3 года работы данного класса страхования (Таблица 1).

Таблица 1

Премии по классу страхование профессиональной ответственности на 01.01.2022г и доля рынка

№	Страховая компания	Премии	Доля рынка
1	АО "СК "Лондон-Алматы"	206 333,00	3,98%
2	Акционерное общество Страховая компания "Basel"	95 133,00	1,83%
3	АО "СК "Сентрас Иншуранс"	1 193 623,00	23,02%
4	АО "СК "НОМАД Иншуранс"	410 280,00	7,91%
5	АО "СК "Amanat"	384 171,00	7,41%
6	АО "СК "АСКО"	13 745,00	0,27%
7	АО "СК "Виктория"	600 410,00	11,58%
8	АО "СК "Казахмыс"	740 149,00	14,27%
9	АО "Дочерняя организация Народного Банка Казахстана "Страховая компания "Халык"	274 954,00	5,30%
10	АО "СК "Коммеск - Өмір"	54 128,00	1,04%
11	АО "СК "Sinoasia B&R" (Синоазия БиЭндАр)	- 95,00	0,00%
12	АО "КК ЗиМС "ИНТЕРТИЧ"	-	0,00%
13	АО "СК "Freedom Finance Insurance"	133 898,00	2,58%
14	АО "Экспортная страховая компания "KazakhExport"	-	0,00%
15	АО "Страховая компания "Jusan Garant"	839 232,00	16,18%
16	АО "СК "Евразия"	7 108,00	0,14%
17	АО "Нефтяная страховая компания"	232 440,00	4,48%
18	АО "СК "ТрансОйл"	-	0,00%
Итого		**5 185 509,00**	**100,00%**

Согласно Таблице 1, мы можем увидеть явного лидера по данному классу страхования – АО СК Сентрас Иншуранс. На ряду с появлением нового класса страхования – страхование профессиональной ответственности, уже в следующем году (с 01.01.2020 года) в Законе об адвокатской деятельности появилась новая статья «Страхование деятельности адвокатов» (Статья 36, Закона). Согласно указанной статье, страховым случаем является факт наступления ответственности страхователя (застрахованного) по возмещению вреда, причиненного имущественным интересам третьих лиц, которым по контракту оказывалась юридическая услуга.

Договор страхования юридических консультантов покрывает от следующих событий:

1) пропуск процессуальных сроков;

2) неправильное оформление документов;

3) неизвещение лица, которому в соответствии с договором оказывается юридическая помощь, о последствиях совершаемых юридических действий, повлекших причинение ему вреда;

4) утрата или порча документов, полученных страхователем (застрахованным лицом) от клиента для оказания юридической помощи;

5) неправомерное разглашение сведений, составляющих адвокатскую тайну.

Также, согласно пункту 1, статьи 36, Закона об адвокатской деятельности и юридической помощи – адвокат обязан заключить договор профессионального страхования и не имеет право осуществлять адвокатскую деятельность без договора страхования профессиональной ответственности, причем редакция договора страхования также утверждена законодательством Республики Казахстан.

Тем самым, законодательство создало спрос на новый продукт. Согласно данным egov.kz, в Ка-

захстане зарегистрировано 5552 адвокатов, имеющих лицензию. Тем самым рынок получил сразу более 5000 клиентов по новому вмененному продукту страхования.

При появлении данного продукта страхования и новым требованиям к нему, АО СК Сентрас Иншуранс одна из первых страховых компаний, которая отреагировала на изменения в законодательстве и разработала методику рассмотрения подобных рисков и на сегодняшний день это является основополагающей причиной заключения лидирующей доли договор страхования по классу «Добровольное страхование профессиональной ответственности».

Из той же Таблицы 5, мы можем отметить, что 2-е место по классу добровольное страхование ответственности занимает АО СК Jusan Garant. Основная причина немалой доли рынка по данному классу страхования, это то что, данная страховая компания, принимает на страхование таможенных представителей, тогда как на страховом рынке всего 2 страховые компании принимают такие договора – АО СК Jusan Garant и АО СК Basel.

В силу того, что АО СК Basel – сравнительно новый игрок на страховом рынке, хотя и старое юридическое лицо (ранее компания называлась АО СК Kaspi Страхование), клиенты не до конца доверяют данной организации свою профессиональную ответственность (как и другие виды страхования).

Соответственно, в силу обильной работы по страхованию ответственности таможенных представителей – АО СК Jusan Garant занимает 2-е место по классу добровольное страхование профессиональной ответственности.

Как мы могли заметить, из 8-х вышеуказанных продуктов по классу добровольного страхования профессиональной ответственности – 4 продукта являются вмененными на основе законодательства Республики Казахстан. То есть, чтобы осуществлять некоторые виды деятельности, Законом РК требуется наличие договора страхования профессиональной ответственности. Как показывает практика, культура страхования в Республике Казахстан еще не развита как в странах Европы или США, когда потребители самостоятельно покупают различные виды страхования, без чьего-либо требования. У нас же пока физические и юридические лица страхуются по следующим причинам:

1) Договор страхования требуется кредитором;
2) Договор страхования требуется Законом.

В большинстве случаев, когда юридическое или физическое лицо заключает договор страхования, то это либо в руководстве компании есть иностранные граждане (для юридических лиц), либо сам страхователь является иностранным гражданином (для физических лиц). Коренные жители Республики Казахстан, да и наверное стран всего СНГ – не покупают страховую защиты по своему собственному волеизъявлению. Таким образом, мы пришли к тому, что для того, чтобы страховой продукт пользовался спросом, необходимо, чтобы его наличие требовалось кем-либо. В силу того, что мы рассматриваем добровольное страхование медицинского работника – требование так же должно быть на уровне законодательства.

Как мы можем увидеть, в 4-х из 8-ми продуктах по страхованию профессиональной ответственности имеется именно требование законодательства:

1) Добровольное страхование ответственности адвокатов – пункт 1, статья 36, Закона об адвокатской деятельности и юридической помощи;
2) Добровольное страхование частного судебного исполнителя – пункт 1, статья 146, Закон об исполнительном производстве и статусе судебных исполнителей;
3) Добровольное страхование ответственности оценочных организаций – подпункт 1, пункт 1, статья 21, Закона об оценочной деятельности;
4) Добровольное страхование ответственности таможенного представителя – пункт 1, статья 102, Таможенный кодекс.

Все эти профессии связаны с вероятностью причинения вреда третьим лицам, либо государству в результате осуществлении своей профессиональной деятельности.

Страхованием в данном случае покрывается ущерб, причиненный третьим лицам, в результате ошибок или упущений при осуществлении профессиональной деятельности.

Предлагаю рассмотреть, что такое профессиональная ответственность, и в чем ее отличие от обычной гражданской правовой ответственности.

Страхование гражданско-правовой ответственности — отрасль страхования, объединяющая разнообразные виды страхования, в которых в качестве объекта страхования выступает имущественный интерес, связанный с возмещением страхователем (застрахованным лицом) причинённого им вреда личности или имуществу третьих лиц.

Согласно Закона о страховой деятельности - страхование гражданско-правовой ответственности представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих осуществление страховых выплат третьим лицам в размере частичной или полной компенсации ущерба, нанесенного страхователем, обязанным его возместить, вследствие страхования всех рисков, за исключением указанных в подпунктах 9), 10), 11), 11-1) и 11-2) пункта 3 статьи 6 настоящего Закона (в данных пунктах перечисляются иные виды гражданско-правовой ответственности).

Обязанность возместить причиненный ущерб третьим лицам регламентируется гражданским кодексом Республики Казахстан. Соответственно при причинении имущественного или физического вреда третьим лицам необходимо возместить причиненный ущерб, но причиненный ущерб может быть очень большой, поскольку потерпевших может быть несколько, соответственно каждому нужно возмещать ущерб соразмерно убыткам. Для обеспечения такого возмещения и предусмотрен договор

Страхование профессиональной ответственности — вид страхования ответственности. Предназначен для защиты имущественных интересов, связанных с возможным возмещением вреда третьим лицам, для лиц, занимающихся индивидуально профессиональной деятельностью. К лицам, индивидуально занимающимся профессиональной деятельностью, относят нотариусов, адвокатов, частных практикующих врачей, архитекторов, риэлторов, представителей иных профессий. Страхование профессиональной ответственности осуществляется в добровольной форме.

Среди множества профессий, есть много видов деятельности, которые нуждаются в страховой защите, так как при осуществлении своей деятельности могут непреднамеренно причинить вред третьим лицам, кому оказывали свои услуги.

Согласно Закона о страховой деятельности - страхование профессиональной ответственности представляет собой вид страхования гражданско-правовой ответственности, предусматривающий осуществление страховых выплат в размере частичной или полной компенсации ущерба, в связи с причинением вреда третьим лицам вследствие ошибочных действий (бездействия) и (или) упущений в процессе или в результате профессиональной деятельности, проводимой на основании специального разрешения (лицензии, уведомления) и (или) требующей специальных знаний, опыта и (или) квалификации.

Объектом страхования является имущественный интерес физического лица-профессионала, связанный с возможным возникновением ущерба у потребителя услуги, оказываемой профессионалом, вследствие каких-либо упущений, недосмотров, неосторожности и других неумышленных действий в отношении лиц, которому оказываются услуги. При этом необходимым условием страхования является то, что профессионал обладает необходимыми знаниями, компетенцией для данного вида деятельности и относится к своим обязанностям добросовестно. Подтверждением уровня квалификации является наличие необходимых для занятия тем или видом профессиональной деятельности документов: дипломов, сертификатов.

Заключение договора страхования профессиональной ответственности позволяет переложить ответственность за возмещение ущерба на страховую компанию.

При страховании профессиональной ответственности, если к примеру сантехник чинил трубу, починил ее некачественно и в результате его работы, трубу прорвет и в результате затопления будет причинен имущественный ущерб другим объектам имущества третьих лиц или третье лицо получит ожоги и ему необходимо будет проходить лечение для восстановления здоровья, то договор страхования профессиональной ответственности покроет необходимые расходы за причиненный ущерб или на восстановление состояния здоровья третьих лиц, при этом сама труба, которую чинили и была объектом работы указанного сантехника не будет покрываться, потому что она изначальна была неисправной.

Таким образом, есть множество профессий, результат работы которых может причинить непреднамеренный ущерб третьим лицам.

Необходимость страхования профессиональной ответственности медицинского работника.

Помимо ущерба, который может причинить профессионал своей деятельности, многие профессионалы нуждаются в защите от возможных рисков нести финансовую ответственность за причиненный ущерб. Зачастую у лиц, причинивших ущерб третьим лицам, не бывает тех финансовых средств, которые необходимы для покрытия одного пострадавшего (не говоря уже о том, когда пострадавших несколько). При этом если виновный, не в состоянии оплатить причиненный ущерб, это также влечет моральное давление со стороны потерпевшей стороны.

В подобной ситуации оказываются медицинские работники. Также вред, причиненный их профессиональной деятельностью, бывает гораздо больше, чем у других профессий, когда нужно более сложная и квалифицированная операция и прочее. По мимо всего прочего, на врачей очень часто оказывают давление за некорректное лечение здоровья пациентов.

В мире не существует точного определения термина «врачебная ошибка». Это общее понятие, подразумевающее невыполнение врачами своих обязанностей должным образом, допущение просчетов и нарушение установленных правил из-за халатности или по каким-либо другим причинам. Также это отсутствие действий со стороны врача, следствием чего стали ухудшение состояния здоровья пациента либо летальный исход.

В настоящее время в основе большинства врачебных ошибок (речь не идет о преступной халатности или иных уголовно-наказуемых проступках) лежат следующие причины:

- Неразвитость медицинских наук;
- Не совсем, а то и вовсе неприемлемые условия работы медицинского сотрудника;
- Неприемлемый уровень знаний и опыта медицинского работника;
- бездействие врача (которое можно объяснять, при желании, ссылаясь на три предыдущих позиции).

Когда сотрудник столь важной профессии как медицинский работник имеет халатное отношение к своей деятельности по сохранению жизни пациентов и их здоровья, это может привести к допущению смерти или ухудшения состояния здоровья пациента. Данная ситуация описывает термин «ненадлежащее исполнение профессиональных обязанностей» или «медицинский инцидент». Но даже несмотря на халатное отношение врача к своей работе, все же в большинстве случаев с негативными клиническими последствиями зачастую не всегда имеют прямую причинную связь данного события с халатным отношением медработника к своим обязанностям. В подобных ситуациях крайне важно защищать материальное и моральное состояние работников медицинской организации и большую роль в этом может сыграть страхование профессиональной ответственности.

В большинстве случаев, во всем мире, врачи не привлекаются к уголовной ответственности за свои профессиональные ошибки. Вместо этого их в самом начале своей карьеры обязывают к участию в фондах страхования профессиональной ответственности, откуда в случае ошибки врача пострадавшие пациенты могут получить моральную компенсацию. Зачастую страхованием профессиональной ответственности медработников занимаются специальные страховые фонды или профессиональные ассоциации, размер страхового взноса медработника зависит от профессиональных рисков и может доходить до 10% годового уровня заработной платы. Чем выше профессиональных рисков и осложнений у врача, тем выше уровень его заработной платы и страховки.

В странах, где подавляющая часть медицинских услуг финансируется за счет бюджетных средств, достаточно развита социальная модель страхования профессиональной ответственности работника медицинской организации. Социальная модель прибавляет ответственность и вовлеченность со стороны государства в части финансирования и управление системой страхования через создания централизованного фонда страхования ответственности медиков.

Такая же модель функционирует в Канаде. Канадская медицинская ассоциация по защите медицинских работников – это некоммерческая медицинская ассоциация по гарантированию ответственности своих членов. Ассоциация предоставляет услуги по обучению, консультации, юридической защите

и выплате компенсации 95% практикующих врачей в Канаде, которые являются ее членом.

В США на каждого десятого врача подают иск, в среднем 1 из 50 жалоб признается обоснованной и доходит до суда. Судебные иски о медицинской халатности обычно подаются в государственный суд первой инстанции. Утверждается, что суды данного уровня обладают юрисдикцией в отношении случаев врачебной халатности, что является законным правом рассматривать и принимать решение по делу. Правовые нормы определяют место и юрисдикцию в каждом штате. Если иск о злоупотреблении служебным положением касается федерального правительства, действующего через финансируемую из федерального бюджета клинику или администрацию, то иск подается в федеральный окружной суд.

В Японии почти половина врачей входит в Японскую медицинскую ассоциацию (ЯМА) и иски за халатность покрываются коллективным страховым фондом. Частное страховое покрытие также доступно, хотя это не требуется по закону. Программа профессиональной ответственности предлагает систему рассмотрения претензий вне суда, которая является более быстрой и менее дорогой, нежели судебная проверка, но она имеет тенденцию в пользу врачей по сравнению с пациентами. Решения наблюдательного совета, как правило, являются обязательными, но пациенты также могут подать в суд. В отличие от США, травмы или смерть из-за врачебной ошибки в Японии часто рассматриваются как уголовное дело с возможностью ареста врача и проведения прокурорского расследования.

В Финляндии все больницы и компании, занимающиеся оказанием медицинской помощи, должны быть застрахованы. Учреждения или компании, ответственные за медицинскую работу, имеют статус страхователя. Поэтому работникам медицинской сферы не нужно заключать собственные договоры страхования и не платить страховые взносы компаниям.

В Германии с 1975 года в государственных медицинских ассоциациях создаются экспертные комитеты и арбитражные советы, которые в качестве независимых от инструкций комитетов в случае разногласий между врачом и пациентом выясняют, основано ли осложнение здоровья на медицинском лечении, основанном на ответственности. Целью этих учреждений является внесудебное соглашение между врачом и пациентом. Порядок работы экспертных комиссий и арбитражных комиссий регулируется правилами процедуры, уставами или соглашениями.

В России не существует ни соответствующей правовой базы, ни законодательного органа, обеспечивающего регулирование в сфере страхования ответственности медицинских работников.

В Казахстане страхованием профессиональной ответственности в настоящее время медицинские учреждения, находящиеся на бюджетном финансировании, практически не пользуются, так как большинство из них не имеют источника средств для страхования. В основном, договоры страхования заключают хозрасчетные медицинские учреждения, частнопрактикующие врачи или учреждения, находящиеся на бюджетном финансировании, но имеющие хозрасчетные подразделения.

Масштаб проблемы:

Республика Казахстан обладает достаточным опытом страхования, так в Законе РК «О страховой деятельности» от 18 декабря 2000 года согласно подпункту 11-2) пункта 3 статьи 6 - страхование профессиональной ответственности отнесено к добровольной форме страхования. Закон Республики Казахстан «Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей» (от 7 февраля 2005 года №-III с дополнениями и изменениями на текущий год) страхует гражданско-правовую ответственность работодателя перед работником. Также согласно подпункту 11) пункта 1 статьи182 Кодекса РК от 18 сентября 2009 года «О здоровье народа и системе здравоохранения», медицинские и фармацевтические работники имеют право на страхование профессиональной ответственности за причинение ущерба здоровью гражданина при отсутствии небрежного или халатного отношения со стороны медицинского работника.

В географическом плане страховой сектор Казахстана слабо представлен. Самым развитым регионом по уровню проникновения страховых услуг является город Алматы и город Нур-Султан, доли которых в совокупных премиях по итогам 2021 года составляет 33,09% и 14,93% соответственно. Оставшаяся доля в размере 52% приходится на оставшиеся 16 областей. Из 18 страховых организаций 14 компаний имеют региональные филиалы по республике, где, в среднем, на одну область приходится около 22 филиалов.

На рынке страхования РК функционируют такие продукты страхования, как, страхование обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (около 66,63% от общего объема премий по обязательным видам страхования) и страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей (около 42% от общей доли собранных премий по обязательным видам страхования), добровольные виды личного страхования, в том числе добровольное медицинское страхование на случай болезни – 32%, страхование жизни 7%-8% совокупного страхового портфеля, которые реализуются через договор страхования.

В Казахстане ежегодно заводятся порядка 700-900 дел по статьям 317-323 Уголовного Кодекса Республики Казахстан. В аналитическо-информационной системе «Единый реестр досудебного расследования» только с 2018 по 2020 годы было зарегистрировано 2567 уголовных дел с правонарушениями в медицинской сфере.

Однако, не по всем правонарушениям были возбуждены уголовные дела: только 476 дел из 539 в 2015 году, и 421 дело из 434 дел в 2016 году получили продолжение, а до судов доходят еще меньше. Как правило, уголовные дела возбуждаются, но во время следствия закрываются за недоказанностью.

Согласно статистическим данным, с 2017 по 2020 годы в суды Республики по ст.317 Уголовного Кодекса Республики Казахстан поступило всего 42 уголовных дела. Из указанных дел, 35 рассмотрено с вынесением приговоров в отношении 55 лиц, возвращено прокурору – 4 (11 лиц).

Рассмотренные судами РК уголовные дела по составам преступлений, (согласно частям статьи 317 УК РК):

статья 317 часть 1 - 3 дело/3чел.

статья 317 часть 2 - 5 дел/7 чел.

статья 317 часть 3 - 21 дел/34чел.

По 2-м уголовным делам, ограничение свободы получили 2 медицинских работника; условное наказание – 7 медработников; было осуждено, но освобождено от наказания по амнистии – 9 человек; осуждено, но освобождено от наказания в связи с истечением срока давности – 19; лишение свободы – 3, оправданы в зале суда – 11 человек.

Больше всего уголовные дела возбуждаются по хирургическим специальностям, когда риски смерти пациента достаточно высок. Это акушер-гинекологи – 10 человек, хирурги – 10, травматологи – 8, остальные анестезиологи, реаниматологи и т.д. Размер компенсации морального и материального ущерба в пользу третьих лиц, получивших травмы и увечья, в результате профессиональной работы врача составил более 30 миллионов тенге.

Даже сейчас, ежегода возбуждаются порядка 350 дел по статье 80 КоАП РК. Согласно данным Комитета охраны здоровья МЗ РК по итогам 2017 года поступило более 3 тысячи обращений, из которых около 50% было с жалобой на качество медицинской помощи. В результате рассмотрения обращений было составлено 430 административных протоколов, к административной ответственности были привлечены 299 физических лиц, 87 должностных и23 юридических лица. А в пользу пациентов выплачено свыше 8,8 миллиона тенге .

Данные процессы все чаще завершаются в пользу пациентов, т.е. выплатой медицинскими организациями либо работником значительных материальных компенсаций.

После ужесточения уголовного законодательства в 2014 году наблюдается всплеск дел в отношении врачей. Во многих случаях врача привлекают к уголовной ответственности не за причинение смерти, а за то, что он не смог ее предотвратить. Нередки были факты незаконного, несправедливого уголовного преследования за врачебные ошибки (пример: дело алматинского травматолога, дело 2016 года акушера и анестезиолога-реаниматолога г. Астана, обвиненных в смерти роженицы, история Эльмиры Малиевой и т.д.).

Как отмечают отечественные эксперты, в статье 317 УК РК не прописана регламентация надлежащего выполнения профессиональных обязанностей, нет и четкого измерения «небрежного или недобросовестного отношения» к должностным обязанностям. И эта статья подразумевает уголовное наказание за возможные неблагоприятные исходы лечения в виде осложнений (что врач не в силах

предотвратить) и низкой результативности лечения (зависит от реакции организма и других факторов, таких как оснащение медицинской организации, также находящихся вне влияния деятельности врача). Исходя из того, что основанием к привлечению к уголовной ответственности является сознательное совершение общественно-опасного деяния, УК РК не должен применяться к процессу оказания медицинского помощи.

Таким образом, в Казахстане еще не развита система и инструменты защиты медицинских работников при возникновении споров и судебных тяжб касательно профессионализма медицинских работников, не ведется официальная статистика врачебных ошибок, нет специализированных нормативно-правовых актов для защиты прав пациентов и медицинских работников, а уровень оказания медицинской помощи оценивается по количеству жалоб пациентов. Труд медицинских работников не имеет полной правовой защиты, хотя является основополагающим и социально значимым для всего общества.

Таблица 2

Динамика уголовных дел в разрезе регионов за 2016 г.

Регион	Поступило дел/лиц	Рассмотрено с вынесением приговора дел/лиц	Возвращено прокурору/лиц
Карагандинская область	**7**/19	5/11	2/8
ВКО	**6**/6	5/5	1/1
г. Нур-Султан	**4**/8	4/8	-
Кызылординская область	**4**/6	3/4	½
Акмолинская область	**4**/5	4/5	
г. Алматы	**3**/5	3/5	-
г. Шымкент	**3**/3	3/3	-
Атырауская область	**2**/4	2/4	-
Костанайская область	**2**/3	2/3	-
Мангистауская область	**1**/3	1/3	-
Павлодарская область	**1**/2	1/2	-
Актюбинская область	**1**/1	1/1	-
Алматинская область	**1**/1	1/1	-
ЗКО	-	-	-
Жамбылская область	-	-	-
Туркестанская область	-	-	-
СКО	-	-	-
ИТОГО	**39/66**	**35/55**	**4/11**

Таблица 3

Динамика решений судов по статье 317 УК РК за 2017-2019 гг.

317 УК РК «Ненадлежащее выполнение профессиональных обязанностей медицинским или фармацевтическим работником»			
	2017	**2018**	**2019**
Условно	3	1	5
Ограничение свободы		1	1
Осуждено, но освобождено от наказания по амнистии	8	3	
Осуждено, но освобождено от наказания в связи с истечением срока давности	14	4	1
Лишение свободы		2	1
Штраф			
Оправдано	3	2	6
Всего	**28**	**13**	**14**

Предложения Министерства здравоохранения Республики Казахстан

В 2020 году, был создан брифинг с участием представителей Министерства здравоохранения, страховых компаний, омбудсмана и членов Агентства по регулированию и развитию финансового рынка. На брифинге были описаны ряд проблем с которыми сталкиваются врачи и необходимости страхования профессиональной ответственности врачей как социальной защиты.

Аналогично популярным продуктам страхования – возможно страхование юридических лиц (медицинских и санаторно-курортных организаций) и физических лиц (медработники). Однако, страховые компании – это организации, преследующие коммерческие цели и финансовую выгоду, в этой связи ожидать регулярных выплат по каждому страховому случаю не представляется возможным. Преимуществом страховых компаний является – наличие лицензии для занятия страховой деятельностью в РК, наличие собственных финансовых средств, опыт работы на рынке страхования. При реализации страхования профессиональной ответственности медработников через страховые компании (страховые холдинги) – уполномоченным органом будет выступать Национальный Банк РК, тем определяя весь механизм и логистику процесса.

Рис. 1. Предлагаемый механизм страхования

Механизм рассмотрения случаев ненадлежащего выполнения профессиональных обязанностей в случае одобрения один из указанных модели будет разделен на три уровня в зависимости от тяжести случая и процесса регулирования.

Первый уровень

В случае возникновения медицинского инцидента – пациент должен обратиться в медицинскую организацию, где ему оказывали медицинские услуги для получения отчета о медицинском инциденте. На данном этапе вопрос может быть урегулирован в самой медицинской организации, а именно в Службе внутреннего аудита или Службе контроля качества и поддержки пациента (далее

– Служба) в зависимости от структуры медицинского предприятия.

Второй уровень

В случае неудовлетворённости жалобы пациента решением Службы, инцидент будет передан в комиссию по медицинским инцидентам КМФК (территориальное подразделение).

КМФК (территориальное подразделение), а также в Страховую организацию где был приобретен страховой полис медицинской организацией или медицинским работником, для дальнейшего рассмотрения.

КМФК (территориальное подразделение) будет предоставлен отчет о наличии ненадлежащего выполнения профессиональных обязанностей в Страховую организацию.

Третий уровень

Принятие решения о выплате компенсации за причиненный вред пациенту остается за Страховой организацией. В случае отказа от выплаты и неудовлетворенности пациент имеет право обратиться в Суд.

Выплата компенсации: медицинский инцидент. В случае получения компенсации пациент не

вправе обращаться в судебные органы

Отказ от выплаты компенсации:непредотвратимый случай вследствие неизлечимых заболеваний (рак, ВИЧ, СПИД и т.п.), необоснованные жалобы.

На любом этапе может быть подключен механизм медиации.

Страхование профессиональной ответственности медработников через функционирующие страховые компании имеет ряд преимуществ. Соблюдение установленных требований к страховой деятельности обеспечивают долгосрочную финансовую стабильность. На сегодняшний день, страховые компании имеют фонд для реализации выплат компенсаций, что означает введения данного варианта страхования профессиональной ответственности в практику можно воспроизвести сравнительно быстрее относительно другим предлагаемым вариантам страхования.

Также, подотчетность страховых компаний Национальному банку показывает прозрачность данного вида страхования. В дополнение всему, нормативно-правовыми актами можно обязать поставщиков медицинских услуг страхование профессиональной деятельности, что обеспечивает обязательный характер страхования. Уставной капитал и страховые премии также обеспечивают финансовую стабильность.

На сегодняшний день, страховые выплаты осуществляются только по решению суда, и если оценка вреда здоровью и жизни переходит под уголовную ответственность, то в таком случае страховая выплата не производится. Учитывая, что страховые выплаты еще не осуществлялись страховыми компаниями, в виду отсутствия страхового случая, имеется большой риск невыплаты компенсации или задержки выплате компенсации пациентам.

Таким образом, страховая организация как коммерческая организация будет нацелена на получение прибыли, то есть может возникнуть конфликт интересов.

Кроме того, высокие страховые тарифы, высокие операционные расходы страховых компаний, а также запросы о предоставлении отчета о медицинском инциденте и других документов с МО/врача для принятия решения о компенсации, будет отражаться на эффективности работы медицинских работников, отвлекая их от основной работы.

В связи с этим, дополнительно будет необходим независимый орган по рассмотрению жалоб населения на качество медицинской помощи для принятия решения о компенсации.

Невзирая на недостатки страхования профессиональной ответственности врачей через страховые компании, именно этот вариант больше всего подходит для осуществления данного вида социальной защиты медицинского работника.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330

НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО КАК ИСТОЧНИК ДОХОДА ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА

ЛЕБЕДЕВА ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА
магистрант
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

Аннотация: В настоящей статье рассматривается законодательное определение имущества недвижимой разновидности, а также рассмотрена процедура формирования данной категории доходов в структуре областного бюджета посредством неналоговых недвижимо-имущественных объектов, в число которых земельные участки, государственные и муниципальные предприятия унитарной направленности, а также прочие объекты, собственником которых выступает государство. Также охарактеризована специфика извлечения доходов от недвижимого имущества в концептуальном формате.
Ключевые слова: доходы от использования недвижимого имущества, доходы областного бюджета, бюджетная система, областной бюджет, налогообложение, источник дохода.

REAL ESTATE AS A SOURCE OF INCOME OF THE REGIONAL BUDGET

Lebedeva Olga Alekseevna

Annotation: this article examines the legislative definition of immovable property of a variety, and also considers the procedure for the formation of this category of income in the structure of the regional budget through non-tax immovable property objects, including land plots, state and municipal unitary enterprises, as well as other objects owned by the state. The specifics of extracting income from real estate in a conceptual format are also characterized.
Key words: income from the use of real estate, regional budget revenues, budget system, regional budget, taxation, source of income.

Наиболее рациональное бюджетирование является залогом устойчивого и стабильного областное бюджета, который выступает значимой составляющей бюджетной системы государства. Касаемо данного этапа, образуется так называемая «вексельная» обусловленность всякого региона, субъекта, области, а также края Российской Федерации, что, несомненно, фундаментально воздействует на интенсивный и устойчивый показатели, характеризующие федеральный бюджет, а также вносит оттенок автономности вышеперечисленными территориально-административными единицами в осуществлении своих бюджетно-политических тенденций. [1]

Итак, в число наиболее постоянных и значимых источников формирования областного бюджета входят различные операции относительно государственного, а также муниципального недвижимого имущества, что позволяет обеспечивать оптимизацию издержек, а также влечет за собой вспомогательно-доходный фактор. В соответствии со ст.130 действующего Гражданского Кодекса Российской Федерации, под словосочетанием «недвижимое имущество» следует понимать всю совокупность земельных участков, участков недр и все, что фундаментально объединено с землей, то есть объекты, транспортировка которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. [2]

Согласно финансовому словарю «Финам», недвижимое имущество - имущество, использование которого по назначению и без ущерба его характеристикам и ценностным свойствам, исключает его

перемещение: здания, сооружения, земельные участки и иное имущество, прикрепленное к земле и связанное с ней.

Актуальность настоящей темы подчеркивается компетенциями областных органов в разработке и реализации соответствующего регламента касаемо администрирования и регулирования потенциального предназначения совокупности объектов государственного и муниципального типа, что непосредственно, служит катализатором в повышении интенсивности и экстенсивности доходных показателей от эксплуатации имущества недвижимого типа объектов государственной и муниципальной собственности.

Для дальнейшего ознакомления с содержанием настоящей статьи, необходимо дать характеристику доходам от эксплуатации недвижимого имущества муниципальной и государственной собственности. Под данной категорией доходов необходимо понимать последствия осуществления финансовых мероприятий непосредственно областными органами, в компетенцию которых входит контроль и администрирование в отношении государственного и муниципального имущества, ориентированного на формирование социальных коммуникаций в связи с приватизацией, арендой, а также реализацией вышеперечисленной разновидности объектов посредством экономического функционала, видов, а также способов удовлетворения нужд публичного и государственного характера. [3]

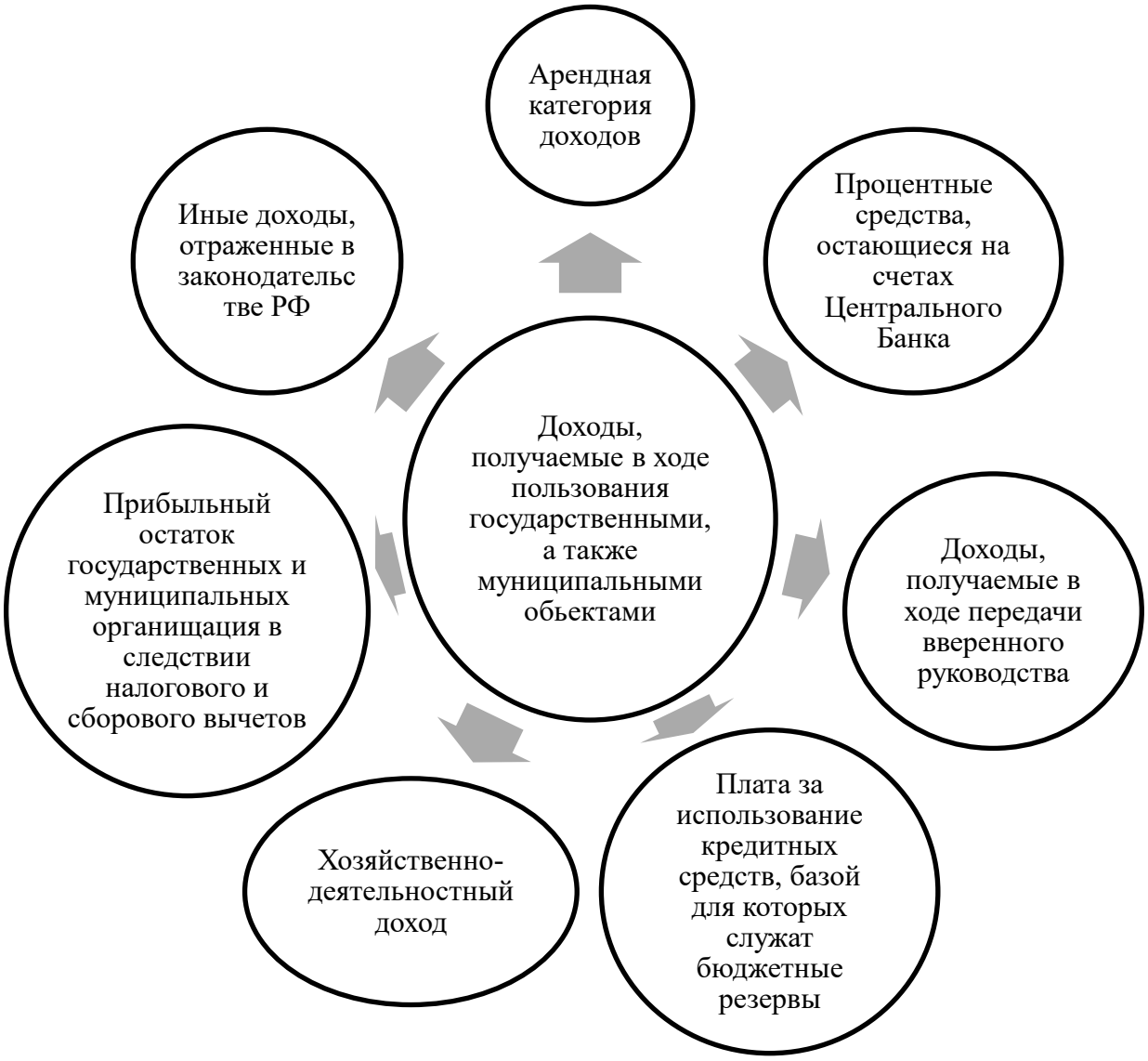

Рис. 1. Доходы, получаемые в ходе пользования государственными, а также муниципальными объектами

В свою очередь, ключевыми направлениями в области координационных операций касательно имущества государственного, а также муниципального типа владения являются следующие составляющие: [4]

- совершенствование структуры государственных, а также муниципальных владений для достижения соответствующих экономических показателей;
- доходная градация бюджета без привлечения налоговых средств;
- формирование соответствующего инвестиционно-финансового резерва посредством целевого применения активов, а также объектов собственности.

Пункт 3, ст. 41 действующего Бюджетного Кодекса Российской Федерации содержит список доходов, получаемых неналоговым методом, однако в нем отражены доходы при пользовании государственными и муниципальными владениями. Оспаривая ценовую отметку объектов недвижимого имущества, доходно-базовый элемент налогоплательщиков подвергается малоустойчивости, что по итогу, кардинально затрудняет, точно прогнозировать доходы и расходы бюджетов на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Также необходимо подчеркнуть, что рассматриваемая доходная категория подразделяется следующим группированным способом: [5]

В настоящее время, с учетом нестабильного положения народно-хозяйственного устройства РФ, высшими руководящими должностными лицами проводятся мероприятия по сокращению части социального сектора в государственно-экономическом развитии страны в целом. Подобный ход подразумевает реализацию приватизационных операций в отношении государственных организаций, а также реализацию недвижимого типа имущества муниципальных, а также государственных владений. Приватизируя недвижимое имущество, областные бюджетные сектора обеспечивают для себя благоприятную среду. [6]

Подводя результаты, стоит отметить, что значимость рассмотренной доходной категории весьма слабовыраженная, а также руководство объектами государственных и муниципальных владений не характеризуется достаточной продуктивностью в отношении общественно-экономического областного развития в Российской Федерации. Последствия Covid-19 побудили всевозможного характера тенденции, кардинально ослабляющие целостность и устойчивость бюджетов областного типа. Следовательно, часть неналоговых доходов поддастся сокращению, в том числе и от рассматриваемой категории доходов. Исходя из этого, субъекты напрямую будут заинтересованы в предоставлении со стороны государства дотационного, а также субсидиального обеспечения, в целях поддержания бюджетной целостности.

Также удалось выявить, что рассмотренная категория доходов формируется из самостоятельных элементов, в частности таких как арендные взносы, прибыль организаций, а также доходы, получаемые в ходе передачи вверенного руководства. Значимость дохода от пользования недвижимым имуществом в формировании областного бюджета, к сожалению, оставляет желать лучшего.

Список источников

1. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник. 6-е изд., перераб. и доп.— М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2017
2. Статья 130 ГК РФ. Недвижимые и движимые вещи (действующая редакция)
3. Медведев В.А., Шумаева О.О. Основные задачи реформирования механизма управления государственным имуществом // Экономика строительства и городского хозяйства 2018. Т. 14. № 2. С. 142-152
4. Фрыгин А.В. Отдельные аспекты обеспечения результативности и эффективности формирования доходов бюджетов на государственном и муниципальном уровне / А.В. Фрыгин, С.В. Музалев // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2017. – Т. 6. – № 3–1 (23) – С. 46–49
5. БК РФ Статья 41. Виды доходов бюджетов
6. Мысляева, И.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник / И.Н. Мысляева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2018. – 393 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 658 (470.345-25)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

ПИВКИНА МАРИЯ КОНСТАНТИНОВНА
студент
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»

Аннотация: В данной статье приведена диагностика формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Лидер», а также дана оценка эффективности их использования в сопоставлении с нормативными значениями и предложены рекомендации по оздоровлению финансов организации.
Ключевые слова: деловая активность, ликвидность баланса, платежеспособность, рентабельность, финансовые ресурсы, финансовый результат, финансовая устойчивость.

INCREASING THE EFFICIENCY OF THE USAGE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ORGANIZATION

Pivkina Maria Konstantinovna

Abstract: The article provides diagnostics of the formation and use of financial resources of “Lider” LLC. The author gives an assessment of the effectiveness of the usage of financial resources in comparison with the normative values. The article offers recommendations for improving the finances of the organization.
Key words: business activity, balance liquidity, solvency, profitability, financial resources, financial result, financial stability.

Современная деловая среда носит нестабильный характер и обусловлена постоянными изменениями. Эффект от экономического процесса определяет рынок, т.е. рынок, являясь основой финансовых отношений, образует процесс воспроизводства. Торговая деятельность является связующим звеном между стадиями производства и потребления воспроизводственного процесса, чем обеспечивают его непрерывность и законченность [7, с. 266].

Качество предоставляемых услуг уже функционирующих организаций, а также образование новых, в первую очередь, зависит от объема финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении организации. Финансовые ресурсы являются одними из наиболее дефицитных ресурсов и представляют собой инструмент, с помощью которого организация способна выполнить свою главную цель, ради чего она создана – извлечение прибыли. Залогом успешной хозяйственной деятельности организации выступает эффективное управление финансовыми ресурсами. Правильность их формирования и использования определяет финансовый результат.

Финансовые ресурсы представляют собой все поступления денежных средств в организацию, аккумулируемые ею для формирования необходимых активов в целях осуществления всех видов деятельности [5, с. 271].

Анализ финансового состояния организации является важнейшим этапом оценки результатов, достигнутых ею на отчетную дату [10]. На основе данных анализа можно получить информацию о текущем состоянии организации, оценить экономические возможности по дальнейшему развитию и обра-

тить внимание на факторы, которые негативно влияют на предпринимательскую деятельность.

Текущие условия экономики предполагают осторожное отношение к денежным средствам, имеющимся в распоряжении организации. Успеха добивается то предприятие, которое использует ресурсы с наибольшей отдачей. В целях принятия наиболее эффективных управленческих решений необходима оценка эффективности использования финансовых ресурсов. Поэтому для финансового благополучия организации, ее платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости необходимо грамотно определять структуру источников формирования финансовых ресурсов, а также эффективно их использовать [8]. В качестве объекта исследования рассмотрим деятельность Общества с ограниченной ответственностью «Лидер», основная деятельность которого – торговля розничная домашними животными, кормами, лекарственными средствами и ортопедическими изделиями для домашних животных в специализированных магазинах.

Анализ финансовой отчетности ООО «Лидер» за 2019-2021 гг. позволил сформировать следующие выводы о финансовом положении организации.

Проведем оценку ликвидности баланса ООО «Лидер» за 2021 год и отобразим данные в таблице 1.

Таблица 1

Оценка ликвидности баланса ООО «Лидер» за 2021 год.

Группировка активов	Абсолютные величины		Группировка пассивов	Абсолютные величины	
	На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.		На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.
$А_1$	440	216	$П_1$	198	1347
$А_2$	8575	8128	$П_2$	5269	4132
$А_3$	5442	6093	$П_3$	0	0
$А_4$	0	0	$П_4$	8990	8958
Баланс	14457	14437	Баланс	14457	14437

По данным таблицы 1 видно, что из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы покрывают наиболее срочные обязательства организации. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств ($П_2$). В данном случае это соотношение выполняется, баланс организации не является абсолютно ликвидным.

Анализ показателей ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Лидер» за 2019-2021 гг. отразим в таблице 2.

Таблица 2

Анализ показателей ликвидности ООО «Лидер» за 2019-2021 гг.

Показатель	Норма	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
		2019 год	2020 год	2021 год	2021/2019	2021/2020
Коэффициент абсолютной ликвидности	$К_{ал} > 0,2$	0,02	0,08	0,04	0,02	-0,04
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7-1,0	0,02	0,08	0,04	0,02	-0,04
Коэффициент текущей ликвидности	$К_{тл} > 2,0$	2,17	2,64	2,63	0,46	-0,01
Общий показатель ликвидности баланса	$К_{об} \geq 1$	1,7	2,25	1,79	0,09	-0,46

Вывод о нормализации ликвидности и платежеспособности подтверждают данные таблицы 2. Значение всех показателей в 2021 году находится в пределах улучшения деятельности организации.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2021 году увеличился незначительно на 0,02, что составило 0,04. За весь анализируемый период коэффициент соответствовал нормативному значению, можно сказать, организация в состоянии покрывать долю краткосрочных долговых обязательств за счет денежных средств. На момент 2021 года организация способна погасить в кратчайший период 4 % краткосрочных долгов по требованию кредиторов. В 2021 году по сравнению с 2018 годом, и по сравнению с 2017 годом изменилась в сторону улучшения, что свидетельствует о достаточном количестве оборотных средств. Коэффициент текущей ликвидности находится в норме, а значит, организация в состоянии оплачивать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. Организация рационально использует финансовые ресурсы. Общий показатель ликвидности баланса за весь период находится в норме, отклонение в сторону увеличения в 2021 году составляет 0,09.

Положительные показатели собственных средств доказывают ООО «Лидер» является относительно финансово устойчивой торговой организацией и не нуждается в привлечении сторонних финансовых ресурсах. Анализ ликвидности баланса свидетельствует о платежеспособности организации.

Проанализируем показатели финансовой устойчивости ООО «Лидер» за 2019-2021 гг. в таблице 3.

Таблица 3

Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Лидер» за 2019-2021 г.

Показатель	Норма	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
		2019 год	2020 год	2021 год	2021/ 2019	2021/ 2020
Коэффициент автономии	$К_а \geq 0,7/0,5$	0,54	0,62	0,62	0,08	0
Коэффициент финансового левериджа	$К_з \leq 1$	0,86	0,61	0,61	-0,25	0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$0,1 < К_{ооС}$	0,54	0,62	0,62	0,08	0
Коэффициент покрытия инвестиций	1,5-2,5	0,54	0,62	0,62	0,08	0
Коэффициент маневренности собственного капитала	$0,2 < К_{мсс}$	1	1	1	0	0
Коэффициент мобильности имущества	-	1	1	0,01	-0,99	-0,99
Коэффициент мобильности оборотных средств	$0,1 < 1,17 < К_{мос}$	0,01	0,03	0,0	-0,01	-0,03
Коэффициент обеспеченности запасов	$0,5 < К_{омз}$	1,04	1,65	1,47	0,43	-0,18
Коэффициент краткосрочной задолженности	$0 \leq К_З \leq 0,5$	0,46	0,38	0,38	-0,08	0

По данным таблицы 3, коэффициент автономии за весь анализируемый период находился в пределах нормы, рост составил 0,08. Полученное значение говорит об оптимальной величине собственного капитала – 62 %. Финансовый леверидж был близок к идеальному значению в 2019 году – 0,86. Абсолютное отклонение в 2021 году по сравнению с 2019 годом составило -0,25, что говорит об усилении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов. В анализируемом периоде коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами вырос на 0,08 и составил 0,62. Общество имеет достаточно собственных средств финансирования своей текущей деятельности. Коэффициент маневренности собственного капитала за весь анализируемый период выше нормы –

1,0. Общество имеет достаточное количество свободных средств с целью инвестирования в свою деятельность. Коэффициент покрытия инвестиций за 2019-2021 гг. вырос на 0,08, но находится далеко за пределами нормативного значения, т.к. организация использует заемные средства, которые приносят денежную отдачу позже. Коэффициент мобильности имущества в отчетном году снизился по сравнению с 2019 годом на 0,99. Организация утратила способность подстраиваться вод влияние внешних факторов рынка и адаптироваться к ним. В 2021 году коэффициент обеспеченности запасов равнялся 1,47, что больше на 0,43, чем в 2019 году. За весь проанализированный период коэффициент сохранял нормальное значение. Коэффициент краткосрочной задолженности Общества говорит об отсутствии долгосрочной задолженности при 100% краткосрочной.

В целом анализ показал, что организации обладает слабой финансовой устойчивостью и имеет зависимость от внешних источников финансирования, т.е. организация не способна покрывать свои обязательства в долгосрочной перспективе.

Анализ деловой активности ООО «Лидер» за 2017-2021 гг. представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ показателей деловой активности ООО «Лидер» за 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
	2019 год	2020 год	2021 год	2021/ 2019	2021/ 2020
Оборачиваемость оборотных средств	0,51	0,58	0,70	0,19	0,12
Оборачиваемость запасов	0,83	1,27	1,75	0,92	0,48
Оборачиваемость дебиторской задолженности	1,49	1,09	1,21	-0,28	0,12
Оборачиваемость кредиторской задолженности	18,60	54,46	13,08	-5,52	-41,38
Оборачиваемость активов (ресурсоотдача)	0,51	0,58	0,70	0,19	0,12
Оборачиваемость собственного капитала	0,72	1,00	1,13	0,41	0,13

По данным таблицы 4 видно, что капитал используется рационально, происходит оптимизация всех процессов в организации, тем самым организация избегает избытка товарной продукции, на что указывают первых два показателя. Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности незначительно сократился на 0,28, но положительная динамика за весь период говорит о своевременном возврате денежных средств в организацию. Уменьшение показателя кредиторской задолженности показывает, сколько раз в среднем организация покрывает свои долги и обязательства перед другими лицами. Положительная динамика говорит о способности Общества покрывать свои обязательства. Показатель ресурсоотдачи увеличился на 0,19, т.е. организация эффективно использует активы. Показатель оборачиваемости собственного капитала увеличился на 0,41. Оборотные средства используются эффективно, об этом свидетельствует их уменьшение, а объем реализации продукции растет.

В анализируемом периоде показатели деловой активности имеют положительную динамику роста. Организация нарастила потенциал деловой активности и конкурентоспособности, а скорость денежных средств за год влечет ускорение всего хозяйственного цикла.

Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлена в таблице 5.

Из данных таблицы 5 следует, что каждый рубль собственного капитала организации обеспечил чистую прибыль в размере 0,0394 р. За 2021-2019 гг. рост рентабельности собственного капитала составил 2,42 %, но в течение всего анализируемого периода, можно сказать, что показатели не соответствуют принятому нормативу. Рентабельность активов характеризует отдачу от использования всех активов организации. За анализируемый период она не укладывается в установленный норматив и в 2021 году равнялась -0,22 %. В 2021 году по сравнению с 2019 годом отмечено стремительное увеличение рентабельности активов на 13,94 %. Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет

2,59 % от полученной выручки, то есть в 2021 году организация эффективнее вела свою деятельность, чем в 2019-2020 гг.

Таблица 5

Анализ показателей рентабельности ООО «Лидер», %

Показатель	Норма	Значение показателя			Абсолютное отклонение	
		2019 год	2020 год	2021 год	2021/ 2019	2021/ 2020
Рентабельность собственного капитала (ROE)	18 % < ROE	1,52	8,05	3,94	2,42	-4,11
Рентабельность активов (ROA)	9 % < ROA	-14,16	-3,81	-0,22	13,94	3,59
Рентабельность продаж (ROS)	4 % < ROS	-1,22	-1,66	1,37	2,59	3,03

По результатам анализа показателей рентабельности выявлено следующее: ведение хозяйственной деятельности ООО «Лидер» находится на низком уровне.

Результаты деятельности ООО «Лидер» приведены в таблице 6.

Таблица 6

Источники формирования прибыли ООО «Лидер» за 2019-2021 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2019 год	2020 год	2021 год	2021/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019	2021/ 2020
Выручка	7727	9312	10104	2377	792	30,76	8,51
Себестоимость продаж	3929	5655	6099	2170	444	55,23	7,85
Валовая прибыль	3798	3657	4005	207	348	5,45	9,52
Коммерческие расходы	3892	3812	3867	-25	55	-0,64	1,44
Прибыль (убыток) от продаж	-94	-155	138	232	293	-246,81	-189,03
Прочие доходы	0	316	1229	1229	913	100,00	288,92
Прочие расходы	1 925	706	1248	-677	542	-35,17	76,77
Прибыль до налогообложения	-2019	-545	119	2138	664	-105,89	-121,83
Текущий налог на прибыль	125	70	151	26	81	20,80	115,71
Чистая прибыль (убыток)	-2144	-615	-32	2112	583	-98,51	-94,80

Анализ источников формирования прибыли за анализируемый период показал, что наблюдается положительная динамика выручки. Значит, организация увеличила объем продаж в 2021 году по сравнению с 2019 годом на 30,76 %. Себестоимость продаж выросла на 55,23 %, что может быть связано с повышением расходов на реализацию товара, такими как рост стоимости товара при закупке у поставщика, заработной платы сотрудникам, расходов на логистику и хранение товара. Благодаря превышению валовой прибыли в 2021 году по сравнению с 2019-2020 гг., прибыль от продаж заметно улучшилась и составила 138 тыс. р. Получение прочих доходов в размере 1229 тыс. р. помогло организации в большей мере превысить прочие расходы в размере 1248 тыс. р., что позитивно отразилось на прибы-

ли до налогообложения.

Можно сделать вывод, что организация не достигла улучшения финансовых показателей, а именно чистая прибыль (убыток) за 2019-2021 гг. имеет отрицательный показатель в размере 32 тыс. р.

В результате, по сравнению с 2019-2020 гг. в 2021 году состояние организации улучшилось, что является положительным фактором оценки деятельности организации в 2021 году.

С целью повышения эффективного использования финансовых ресурсов организации, следует продолжать повышать товарооборот, уменьшать издержки розничной торговли и внедрять маркетинговые мероприятия. Поэтому для совершенствования торговой деятельности можно предложить следующие рекомендации для оздоровления финансов организации:

– увеличить объем реализации товарной продукции на более выгодных рынках сбыта;

– систематично анализировать финансовые показатели деятельности;

– повысить уровень сервиса;

– анализировать свои конкурентные преимущества и использовать методические подходы к оценке конкурентоспособности;

– провести эффективную политику в области повышения квалификации персонала с учетом специфики торговой организации;

– искать новых поставщиков в рамках общей политики импортозамещения Российской Федерации;

– внедрять CRM-системы;

– постоянно следить за мировыми трендами в зооиндустрии.

Таким образом, на основании проведенной оценки эффективности финансовых ресурсов организации, финансовое состояние ООО «Лидер» характеризуется как нормальное. Основная масса показателей укладывается в нормативное значение. К исключительно хорошим показателям финансового положения и результатов деятельности за анализируемый период относится положительная динамика прибыли от продаж (+ 232 тыс. р.), рост рентабельности продаж (+ 2,59 %), оптимальная доля собственного капитала, а также соответствие нормальному значению коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами, текущей (общей) и быстрой ликвидности.

Список источников

1. Бережная Е.В. Диагностика финансово-экономического состояния организации : учебное пособие / Е.В. Бережная, О.В. Бережная, О.И. Косьмина. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 304 с.

2. Дягель О.Ю. Аналитическое обеспечение управления финансовыми ресурсами коммерческой организации: монография / Дягель О.Ю. – Красноярск : СФУ, 2017. – 216 с.

3. Зимин А.Ф. Экономика предприятия: учебное пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. – 288 с.

4. Казакова Н.А. Финансы и финансовый анализ : учебник / Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 201 с.

5. Карпова Е.Н. Финансы организаций (предприятий) : учебное пособие / Е.Н. Карпова, Е.А. Чумаченко. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 285 с.

6. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 292 с.

7. Левчаев П.А. Финансы организаций : учебник / П.А. Левчаев. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 386 с.

8. Макаркин Н.П. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия: методика оценки / Н.П. Макаркин, А.П. Горина, О.Н. Алферина, Н.В. Корнеева, Л.Н. Потапова // Фундаментальные исследования – 2019. – № 11. – С. 89-94.

9. Горина А.П. Алферина О.Н. и др. Эффективность использования ресурсного потенциала предприятия: методика оценки // Фундаментальные исследования. – М. – 2019. – № 11. – С. 89-94.

10. Панков В.В. Экономический анализ : учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – М.: Магистр : ИНФРА-М, 2020. – 624 с.

11. Райзберг Б.А. Курс экономики : учебник / Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 686 с.

12. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. – 15-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 587 с.

13. ООО «Лидер»: официальный сайт [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://lubimec.info

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330

МАКРОУРОВЕНЬ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ ПРОБЛЕМ

МАГИНА АНАСТАСИЯ ИГОРЕВНА
преподаватель, аспирант
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
московский государственный строительный университет»

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы обеспечения населения России жильем в современных условиях и выбор возможностей их решения. Отмечена важность создания цивилизованного рынка найма жилья. Уделено внимание особенностям стратегии развития жилищной сферы РФ до 2025 года.
Ключевые слова: жилищный фонд, жилищная политика, стратегия развития, коммерческий найм, некоммерческий найм.

MACRO-LEVEL SOLUTIONS TO HOUSING PROBLEMS

Magina Anastasia Igorevna

Abstract: The article discusses the issues of providing the Russian population with housing in modern conditions and the choice of ways to solve them. The importance of creating a civilized housing rental market was noted. Attention is paid to the specifics of the development strategy of the housing sector of the Russian Federation until 2025.
Key words: housing stock, housing policy, development strategy, commercial hiring, non-commercial hiring.

Обеспеченность населения жильем является одним из важных экономических показателей развития каждой страны. Жилье дает человеку уверенность в будущем и возможность в настоящем строить собственную жизнь. Право каждого (физического лица) на жилище закреплено в статье 40 Конституции РФ. В обеспечении этого права государство и местные органы самоуправления ориентированы на поощрение жилищного строительства и улучшения жилищных условий всех категорий граждан. Для реализации обеспечения населения доступным жильем предлагается задействовать ряд механизмов коммерческих и социальных:

- возможность приобретения жилья за счет дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования, путем покупки жилья за счет собственных средств;
- предоставления жилья на условиях коммерческого найма за счет собственных средств;
- предоставление жилья социально приоритетным группам населения на условиях некоммерческого найма жилья на льготных условиях;
- обеспечение доступности жилья на льготных условиях определенным социально слабым группам населения, с учетом нуждаемости и материального положения.

Как и за рубежом в России существует ряд государственных жилищных программ для помощи разной категории граждан в получении жилья или в улучшении жилищных условий. Перечень этих программ ежегодно пересматривается, корректируется и дополняется. Направлены они на поддержку молодых семей, семей с детьми, многодетных семей, малообеспеченных и отдельных социальных слоев населения. Для граждан, готовых для решения своих жилищных проблем переехать в сельскую местность или в дальневосточный регион реализуются такие программы как сельская ипотека и дальневосточная ипотека. Целью проведения этих программ является обеспечение населения жильем, путем

увеличения жилищного строительства на местах с одновременным освоением и развитием сельских и других отдаленных стратегически важных территорий. В настоящее время идет подготовка новой госпрограммы по заселению и развитию северных территорий России – это полярная или арктическая ипотека.

Но несмотря на наличие множества социальных программ у многих россиян жилищный вопрос остается нерешенным. Жилищная проблема в понимании россиянина — это невозможность заработать и накопить в перспективе средства на жилье, поэтому каждый старается мобилизовать все свои ресурсы для разрешения этой проблемы. В настоящее время для самостоятельного решения жилищной проблемы россияне используют два способа: покупку жилья (как товара) или аренду. Все индивидуально и по-разному подходят к выбору способа доступного жилья.

При отсутствии всей суммы большинство покупателей до недавнего времени использовали ипотечное кредитование. Но на текущий момент после повышения ставок по кредитам не всем желающим доступна и рыночная ипотека. «Сейчас рыночные ставки находятся на уровне выше 20%, при таком уровне ипотека недоступна для 85—90% населения» — отметил генеральный директор ДОМ.РФ Виталий Мутко [1].

Большая масса населения оказалась выключена из покупательного процесса. Жилье очень дорогой товар поэтому вызывает большую сложность при принятии решения о покупке с использованием ипотеки. Населению становится все труднее оценивать будущую стабильность финансовых перспектив при неустойчивой занятости. Выбор в пользу найма жилья чаще всего основывается на оценке личных материальных возможностей. Многие выбирают найм на основании ипотечных расчетов после сравнения ежемесячной нагрузки. Уменьшить ежемесячную нагрузку по ипотеке возможно при увеличении ее срока, но тогда при этом происходит увеличение стоимости самой ипотеки – соответственно и увеличение стоимости переплаты за приобретаемое жилье по сравнению с его начальной стоимостью. Таким образом более комфортные платежи приводят к еще большей переплате и к более долгому сроку психологической зависимости от ипотеки. Средний срок ипотеки в России вырос до 20 лет и 6 месяцев – эти данные отразил Банк России по итогам сентября 2021 года. Покупка жилья с помощью ипотечного кредитования становится еще более опасной и менее доступной при росте стоимости жилья, процентной ставки по кредиту и снижении жизненного уровня населения [2].

В стратегии развития жилищной сферы РФ на период до 2025 года приведен сравнительный анализ структуры жилищного фонда крупных населенных пунктов РФ (Москва, Санкт - Петербург) и крупных населенных пунктов таких стран как Германия (Берлин), США (Нью – Йорк) и других. Анализируемая структура жилищного фонда состоит из жилых помещений используемых для проживания собственников, для частной аренды, социальной/некоммерческой аренды и прочее. Анализ показал, что в мировой практике получило широкое распространение институциональное арендное жилье, а отличительной чертой структуры жилищного фонда РФ является его почти полное отсутствие и преобладание жилищного фонда в частной собственности граждан РФ. Точками притяжения населения являются регионы со сформировавшимися агломерациями, в которых сконцентрирован основной объем строительства недвижимости и возникает дополнительный рыночный спрос на жилье [3].

Каждая структурная единица жилищного фонда является ресурсом для обеспечения определенного уровня доступного и комфортного существования населения. Важную роль в общей структуре жилищного фонда играет соотношение государственного, муниципального, частного, ветхого и аварийного жилья. Для эффективного развития жилищного фонда необходим комплексный анализ его внутренней структуры и сбалансированности по формам собственности и целям использования.

Одной из главных целей стратегии развития жилищной сферы РФ на период до 2025 года занимает формирование цивилизованного рынка аренды жилья служащего альтернативой ипотеке. Именно аренда в краткосрочной и долгосрочной перспективе должна помочь гражданам решить ряд вопросов обеспечения доступного жилья при невозможном выборе ипотеки. Результатом выполнения разработанных в стратегии развития жилищной сферы РФ мер должен стать переход от предоставления жилья в собственность социально - приоритетным категориям граждан к некоммерческой аренде. Главным инструментом поддержки социально – приоритетных категорий граждан должно стать некоммерческая

арендное жилье. Минстрой России Дом РФ отметил в опубликованной стратегии развития жилищной сферы что наиболее позитивное отношение к ипотеке у молодежи в возрасте до 35 лет. Так же указано что высокая рыночная стоимость приобретения жилья в собственность усугубляет проблему повышения уровня обеспеченности населения жильем. Рынок институционального арендного жилья, служащий в развитых странах альтернативным решением жилищного вопроса, отсутствует [3].

В своей статье Грабовый П. Г. и Самосудова Н. В. обращали внимание на необходимость строительства наемных домов и создания жилищного фонда по договорам найма социального использования. Они указали на то, что передача муниципалитетами в собственность граждан жилых помещений путем приватизации практически достигла своего максимума. Сейчас в собственности муниципалитетов остается не более 10% жилищного фонда социального использования, чего не наблюдается в других странах. В таких европейских странах, как Франция, Австрия, некоторые скандинавские страны, жилищный фонд социального использования составляет от 30 до 46%. При этом муниципалитеты считают, что этого недостаточно для того, чтобы эффективно решать проблемы граждан по обеспечению их жильем. В их статье отмечено, что этим вопросам было посвящено специальное пленарное заседание профильного Комитета ООН по градостроительству, земельным отношениям и жилищной политике, т.е. эта проблема обсуждалась на самом высоком международном уровне. Представитель Франции, говоря о принятии закона о социальном жилье, особо подчеркнул, что муниципалитеты подвергаются крупным штрафным санкциям в случае, если уровень наличия социального жилья не поднимается до уровня обеспечения потребности в жилье граждан Франции. Для нашей страны проблемы по обеспечению жильем граждан являются не менее, а во многом более актуальными, чем в других странах, учитывая масштабы и региональные особенности России [4].

Важное значение в Жилищной политике государства отведено обеспечению различных слоев населения доступным и комфортным жильем. Жилье должно обеспечивать не только укрытие для человека, но и выступать как фактор повышения качества жизни населения. Обеспеченность жильем предоставляет дальнейший стимул и условия для развития трудового потенциала граждан. Задачи обеспечения населения России жильем решаются государством путем развития рынка жилья и аренды с помощью финансирования жилищного строительства в сочетании с различными формами государственной поддержки граждан и юридических лиц, принимающих участие в развитии жилищной сферы. Ввод сегмента коммерческого и некоммерческого найма жилья расширит вариативность выбора более комфортных условий проживания, обеспечит защиту прав и ускорит возможности решения жилищного вопроса для разных категорий граждан.

Список источников

1. Мутко: рыночные ипотечные ставки делают недоступной ипотеку для 85-90% населения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.irn.ru/news/146191.html (15.04.2022).
2. Ликвидность банковского сектора и финансовые рынки №10 (68) октябрь 2021 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/39311/LB_2021-68.pdf (10.04.2022).
3. Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://static.consultant.ru/obj/file/doc/minstroj_strategia_211217.pdf (10.04.2022).
4. Грабовый П.Г., Самосудова Н.В. Законодательная основа, правоприменение и перспективы развития жилищной политики и жилищных отношений. Недвижимость: экономика, управление. 2020. № 2. С. 73-82.

© А.И. Магина, 2022

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 33

ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

БУТОРИНА ЕЛИЗАВЕТА СИСЕНОВНА,
магистрант
РАЧЕК СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА
д.э.н., профессор
Уральский государственный университет путей сообщения

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с всеобщим значением анализа эффективности деятельности для коммерческой организации, основные задачи, которые организации ставят перед собой осуществляя анализ эффективности своей деятельности или конкурентов. Изучены популярные мнения и взгляды отечественных экономистов относительно выбора подходов и методик проведения анализа для оценки эффективности деятельности организаций с точки зрения необходимого количества и качества показателей, которые анализируются.
Ключевые слова. Эффективность, коммерческие организации, анализ, задачи, оценка эффективности.

THE MEANING AND OBJECTIVES OF ANALYZING THE EFFECTIVENESS OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Rachek S.V.,
Butorina E.S.

Annotation. The article considers issues related to the universal importance of performance analysis for a commercial organization, the main tasks that organizations set themselves by analyzing the effectiveness of their activities or competitors. Popular opinions and views of domestic economists on the choice of approaches and methods of analysis to assess the effectiveness of organizations in terms of the required quantity and quality of the indicators that are analyzed are studied.
Key words. Efficiency, commercial organizations, analysis, tasks, performance evaluation.

Введение. Вхождение стран в мировую экономическую систему создало предпосылки для роста и усиления конкуренции коммерческих организаций на отечественном рынке товаров и услуг. Для создания конкурентоспособной позиции на рынке капитал коммерческой организации должен концентрироваться на специализированной деятельности и конкретном продукте, что позволит иметь доступ к определенным ресурсам, капиталу как финансовому, так и интеллектуальному, а также новым технологиям.

Вышесказанное позволит коммерческой организации повысить эффективность своей работы.

Показатель эффективности деятельности коммерческой организации является магнитом для инвесторов, которые стремятся наиболее прибыльно вложить свои средства для получения как своей прибыли, так и поддержания деятельности коммерческой организации. Таким образом коммерческая организация нуждается в постоянном анализе уровня своей эффективности. В вопросах значения, задачах и подходах к анализу эффективности нам и следует разобраться.

Основная часть. В настоящее время многие коммерческие организации нуждаются в постоянных инвестициях для осуществления своей предпринимательской деятельности и дальнейшего развитии бизнеса. Инвесторы, в первую очередь, прежде чем вложить свои средства в проект, изучают состояние коммерческой организации на рынке, которое так же подкрепляется результатами анализа эффективности ее деятельности. В этом и заключается основная необходимость проведения периодического анализа эффективности работы коммерческих организаций.

Эффективность деятельности коммерческой организации представляет собой определенную способность организации в максимальной степени удовлетворять требованиям основных групп заинтересованных в ее деятельности сторон как в краткосрочном, так и в длительном периоде.

На практике при осуществлении анализа эффективности работы коммерческой организации ставятся конкретные задачи, при выполнении которых деятельность бизнеса может стать более эффективной. Основными задачами анализа эффективности деятельности коммерческой организации являются:

– изучение макросреды, в которой осуществляется деятельность организации;
– системное, общее изучение внутренних процессов в организации;
– проведение объективной оценки текущих результатов деятельности организации и ее структуры, подразделений со стороны и разносторонней вовлеченности третьих лиц, контрагентов;
– определение недостатков в деятельности организации и выявление резервов для дальнейшего роста, устранение барьеров мешающих успешной работе при использовании существующих в компании возможностей;
– анализ наличия собственных и кредитных ресурсов;
– разработка определенных мероприятий, направленных на создание более эффективных условий при распределении и использовании финансовых ресурсов организации для укрепления ее финансового положения [3].

Анализ и оценка эффективности деятельности коммерческих организаций становятся важным этапом в экономических исследованиях и достаточно полно освещаются в экономической литературе. К настоящему времени в экономике уже разрабатывались различные подходы к изучению и созданию методологий анализа эффективности деятельности коммерческих организаций нашими экономистами. Рассмотрим некоторые из них далее.

В основном, экономисты придерживаются мнения о важности анализа эффективности деятельности каждой коммерческой организации и о том, что анализ должен производится по целому ряду показателей, комплексу, нежели только по одному признаку.

В своих работах Короткова Т.Л. рассматривает систему анализа эффективности деятельности коммерческой организации как возможность сопоставить результаты деятельности организации в зависимости от всех изменяющихся условий в которых ей приходилось работать. Важной является возможность сравнения результатов деятельности нескольких конкурирующих предприятий между собой за одни и те же периоды времени. Выводить абсолютные и относительные показатели оценки эффективности работы как персонала внутри организации и определенной продуктивности их работы, так и результаты коммерческой деятельности продаж товаров и услуг организации [2].

Короткова Т.Л. выделяет три составляющие в показателях анализа эффективности, а именно общие, частные и индивидуальные показатели. Главными из них считает показатель рентабельности и деловой активности. Анализируя работы автора, можно сделать вывод о том, что они имеют более стандартный вид и не учитывают специфические особенности конкретных предприятий.

Следует обратить внимание на мнение в вопросе анализа эффективности деятельности коммерческих организаций соавторов Воронова А.А. и Катичева В.Ф. Экономисты в своей работе рассматривали традиционный подход к оценке показателей эффективности который состоит из количественной интерпретации всех сторон деятельности организации. Ученые взяли за основу своего подхода более обобщённый труд предшественника, Смирницкого Е.К., который в более фундаментальном смысле привел воедино большую часть известных на тот момент показателей для анализа эффективности. Из всевозможных показателей были отобраны 103, которые для осуществления анализа на практике име-

ли объективные физические измерители, позволяющие проверить величину каждого показателя. Экономисты разделили показатели на восемь групп в зависимости от функций, среди которых показатели устойчивости и надежности, потенциала развития и использования всевозможных ресурсов внутри компании [1]. Наиболее важным были отобраны показатели успешности конкуренции, которую показывает доля рынка, контролируемая конкретной коммерческой организацией. Положительным в подходе Воронова А.А. и Катичева В.Ф. является большое количество показателей для осуществления всестороннего анализа деятельности с учетом получения для него объективной исходной информации.

Следует обратить внимание на мнение таких экономистов как Парушина Н.В. Губин В.Е. и Губина О.В., они являются соавторами единого труда и преследователями методического подхода, который нацелен на анализ эффективности деятельности коммерческой организации только по одному показателю и этот показатель - время за которое товар оборачивается на рынке [4]. Ученые в своей работы предлагают использовать два метода анализа эффективности деятельности организации на выбор: анализ системы частных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия или выведение одного сводного показателя о результатах той же финансово- хозяйственной деятельности предприятия. Данный подход можно считать достаточно ограниченным и не объективным, ведь один показатель не способен отобразить всю картину бизнеса современной коммерческой организации.

Заключение. Исследуя мнения и взгляды экономистов относительно анализа эффективности деятельности коммерческой организации, можно сделать вывод о том, что именно комплексный анализ в оценке является более правильным и результативным в ее оценке. По своему значению, проведение такого анализа, как процесса исследования эффективности своего бизнеса или же изучение состояния конкретной компании, конкурента, сторонними организациями является важным и необходимым для удовлетворения основных поставленных перед анализом задач.

Благодаря систематичному анализу организациями своей деятельности, бизнес ощущает зоны своего превосходства в условиях рынка современной конкуренции и привлекательности, к примеру, для инвесторов, а также зоны для своего дальнейшего развития.

Список источников

1. Воронов, А. А. Показатели и методы оценки эффективности организационно- экономического механизма управления промышленным предприятием/ А. А. Воронов, В. Ф. Катичев // Менеджмент в России и за рубежом. - 2004. - N 4. с. 98-108
2. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность. Учебник. Финансы. 2007
3. Кукушкин П.А. Значение и задачи анализа эффективности работы коммерческой организации на финансовых рынках в рамках современного бизнес-анализа. Финансы и банковское дело. 2017. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-i-zadachi-analiza- effektivnosti-raboty-kommercheskoy-organizatsii-na-finansovyh-rynkah-v-ramkah- sovremennogo-biznes-analiza (дата обращения 21.04.2022)
4. Парушина Н.В. Анализ эффективности и интенсификации в торговле / Н.В. Парушина, В.Е. Губин, О.В. Губина //Учет и анализ торговой деятельности. — 2009. — № 2. — С.12-15.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 338.24

МОДЕЛЬ РАСЧЕТА НОРМАТИВА БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

ЧЕРНЫХ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики»

Аннотация: в статье рассматривается порядок определения механизма формирования расходов и доведения средств на реализацию государственных гарантий прав граждан при получении бесплатного дополнительного образования за счет государственного образовательного заказа, определяемого исполнительным органом власти, которому подведомственны учреждения образования.
Ключевые слова: сфера образования, алгоритм расчета, образовательная учебная программа, расчетный норматив, норматив бюджетного финансирования.

MODEL FOR CALCULATING THE STANDARD OF BUDGET FINANCING IN THE FIELD OF EDUCATION

Chernykh Olga Nikolaevna

Abstract: the article discusses the procedure for determining the mechanism of formation of expenses and bringing funds for the implementation of state guarantees of citizens' rights when receiving free additional education at the expense of a state educational order determined by the executive authority, which is subordinate to educational institutions.
Key words: sphere of education, calculation algorithm, educational curriculum, calculation standard, budget financing standard.

Особенностью сферы дополнительного образования является отсутствие жестких требований к содержанию программ данного типа образования, возможность реализации в авторских образовательных программ. Необходимо развивать такие характеристики системы, как мобильность, оперативность отклика на постоянно меняющиеся образовательные потребности детей и родителей.

В связи с этим при расчете норматива бюджетного финансирования образовательных учебных программ дополнительного образования используется дифференцированный подход, так как он позволяет учитывать специфику деятельности в рамках отдельных направленностей дополнительного образования (оптимальную учебную нагрузку на обучающегося и длительность обучения, осваиваемых уровней программ дополнительного образования, объем необходимых расходных материалов и прочие показатели).

Рассмотрим порядок формирования расходов на реализацию образовательных учебных программ дополнительного образования в расчете на одного обучающегося за счет средств соответствующего бюджета.

Настоящий Порядок определяет механизм формирования расходов и доведения средств на реализацию государственных гарантий прав граждан на получение бесплатного дополнительного образования за счет государственного образовательного заказа, определяемого исполнительным органом власти, которому подведомственны учреждения дополнительного образования.

Формирование данного вида расходов осуществляется на основе норматива бюджетного финансирования – затрат на реализацию образовательной учебной программы дополнительного образования на 1 обучающегося в год (далее – НБФ).

Норматив финансирования реализации Программы определяется следующим соотношением:

$$N = N_{ФОТ} \times K + N_{ФМО}\ , \quad (1)$$

где

N – норматив бюджетного финансирования - затраты на реализацию Программы на 1 обучающегося в год;

$N_{ФОТ}$ – часть НБФ, включающая заработную плату (тарифная и надтарифная часть); начисления на заработную плату; компенсации за книгоиздательскую продукцию; расходы на повышение разрядов и аттестацию педагогических и других работников;

$N_{ФМО}$ – часть НБФ, включающая расходы на канцелярские принадлежности, расходные материалы; расходы на командировки (расходы по найму жилого помещения, проезд к месту командировки и обратно, суточные и т.д.); транспортные расходы на содержание автомобильного, гужевого и других видов транспорта, используемого для реализации программ; наем транспорта для подвоза воды, дров, вывоза мусора, снега и других хозяйственных целей, а также для доставки продуктов питания (при проведении полевых лагерей, сборов) и др.; прочие текущие расходы: приобретение учебных пособий, материалов для учебных и лабораторных занятий, снаряжение, учебные экскурсии, издание и приобретение учебных программ;

K – корректирующий коэффициент, учитывающий особенности оплаты труда (территориальные, контингент детей).

НБФ включает следующие расходы:

– оплата труда: тарифная и надтарифная части заработной платы педагогического и административно-хозяйственного персонала, начисления на заработную плату;
– расходные материалы, обеспечивающие образовательный процесс;
– компенсационные выплаты педагогическим работникам;
– расходы на содержание имущества, обеспечивающего образовательный процесс;
– текущие хозяйственные расходы;
– текущий ремонт помещения;
– прочие расходы (в частности, расходы, связанные с необходимостью организации выездов (транспортные расходы), предусмотренных образовательной программой).

Величина НБФ является гарантированной минимальной стоимостью образовательной услуги, предоставляемой гражданам и подлежащей обязательному применению при формировании бюджета соответствующего уровня.

При изменении контингента обучающихся по программам дополнительного образования в течение года, бюджет учреждения может быть пересмотрен.

Утвержденные на текущий финансовый год нормативные затраты подлежат изменению в случае внесения изменений в нормативные и иные правовые акты, устанавливающие требования к оказанию данной образовательной услуги, которые влекут изменения потребностей в объеме бюджетных ассигнований.

В соответствии с настоящей Методикой рассчитываются нормативы финансового обеспечения образовательной деятельности в организациях дополнительного образования в части реализации образовательных учебных программ дополнительного образования в расчете на одного обучающегося за счет средств соответствующего бюджета.

В целом введение норматива финансирования позволяет формировать бюджет организаций дополнительного образования детей, определять потребности в финансовых средствах и оптимизировать затраты, а также обеспечивать прозрачность при формировании и прохождении финансовых потоков в сфере образования.

Список источников

1. Хофманн Х.Г. Новые формы финансирования, гарантирующие равное образование для всех, и развитие системы платного образования. Некоторые практические примеры западноевропейских стран // Экономика образования. 2003. − М.: АСОУ, 2006. с. 293.
2. Климанов В., Панов М. Норматив глазами финансиста // Экономика образования. 2003. М.: АСОУ, 2006. С. 306.
3. Закон Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании».
4. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об образовании в Российской Федерации».

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 327.8

«ЦЕНА» ОТКАЗА ОТ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ ДЛЯ ЕВРОПЫ И МИРА

ГОЛУБЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА,
ЗАХАРОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА
старшие преподаватели
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Смоленский филиал

Аннотация: европейские политики признают, что энергетические санкции нанесут ущерб Европе намного больше, чем России. Этот факт имеет влияние на решения Еврокомиссии, которая считает возможной оплату российского газа по схеме, предложенной президентом России Владимиром Путиным. И все же страны Евросоюза и Великобритания ищут альтернативных поставщиков, разрабатывают различные планы по строительству новых атомных электростанций и даже открывают новые угольные шахты.
Ключевые слова: санкции, импорт поставки энергоносителей из России, ситуация в энергетике, зависимость от российских энергоносителей, диверсификации и переориентация российского экспорта.

THE "PRICE" OF ABANDONING RUSSIAN ENERGY CARRIERS FOR EUROPE AND THE WORLD

Golubeva Tatiana Vladimirovna,
Zakharova Tatiana Alexandrovna

Abstract: european politicians recognize that energy sanctions will damage Europe much more than Russia. This fact has an impact on the decisions of the European Commission, which considers it possible to pay for Russian gas according to the scheme proposed by Russian President Vladimir Putin. And yet, the EU countries and the UK are looking for alternative suppliers, developing various plans for the construction of new nuclear power plants and even opening new coal mines.
Key words: sanctions, import of energy supplies from Russia, the situation in the energy sector, dependence on Russian energy carriers, diversification and reorientation of Russian exports.

Члены Евросоюза ввели пять пакетов санкций против России. Последний, пятый, утвердили в начале апреля, и в нем также обозначен запрет на покупку, импорт или транзит угля и других твердых ископаемых видов топлива из России. Это ограничение начнет действовать в августе 2022 года, а до этого момента стороны могут выполнять контракты, заключенные до 9 апреля. Глава Еврокомиссии рассказала о разработке шестого пакета санкций, где Брюссель рассматривает вопросы относительно энергетического сектора.

В середине апреля 2022 г. в ходе совещания с представителями нефтегазовой отрасли президент России В.В. Путин заявил, что поставки энергоносителей из других стран и прежде всего из США и будут стоить европейским странам в разы дороже, чем поставки из Российской Федерации, и это отразится на уровне жизни людей и на конкурентоспособности европейской экономики. А также Путин отметил необходимость диверсификации экспорта и призвал переориентировать поставки энергоносителей на другие рынки, так как экспорт российских энергоносителей в западные страны в обозримой будущем

будет сокращаться. В связи с этим важно закрепить тенденцию последних лет, т.е. последовательно переориентировать российский экспорт на быстрорастущие рынки юга и востока, для чего уже в ближайшей перспективе нужно наметить ключевые объекты инфраструктуры, а также приступить к их строительству.

Министр финансов России Антон Силуанов дистанционно принял участие во встрече глав центробанков и министров финансов стран G20, где заявил о новых рисках для мировой экономики из-за введенных против России санкций. По его словам, ситуация в мировой экономике значительно ухудшилась. Министр отметил, что «рост цен на энергоносители и продукцию сельского хозяйства ударит, главным образом, по развивающимся странам и странам с низким уровнем доходов, некоторым из которых грозят не только экономические проблемы, но и тяжелые социальные последствия» [1].

Ситуация в энергетике для ЕС не самая радужная. Политики из Брюсселя очень хотят отказаться от энергоносителей из России, поскольку поставки являются мощным аргументом в руках Кремля. Однако в реальности прекратить импорт не представляется возможным. Вице-канцлер, министр экономики и проблем климата ФРГ Роберт Хабек (представитель крайне антирусской партии «Зеленые») заявил, что «немедленное эмбарго на газ поставит под угрозу социальный порядок в Германии». Европейские политики хорошо понимают, что, в первую очередь, эмбарго выгодно США: для американских производителей сжиженного природного газа политика Брюсселя по отказу от импорта из России является настоящей золотой жилой[1].

Еврокомиссия представила проект плана по ускоренному отказу от российских энергоносителей. Если план удастся реализовать, то потребность ЕС в российском газе может сократиться на две трети к концу 2022 года. Против эмбарго на поставку нефти и газа из России высказались Австрия и Германия.

Министр финансов ФРГ Кристиан Линднер считает, что резкий отказ от российских энергоресурсов в большей степени навредит Евросоюзу, чем России, поэтому необходимо отдельно рассматривать санкции против российской нефти, газа и угля, так как поиск альтернативных поставщиков для каждого из видов энергоносителей займет разное время. Он заметил, что они должны как можно быстрее прекратить экономические связи с Россией, должны планировать жесткие санкции, но в краткосрочной перспективе газ заменить не смогут. Сама же Германия планирует достичь полной независимости от газа из России к лету 2024 года.

При этом в Федеральном министерстве экономики и защиты климата Германии отметили, что газохранилища страны заполнены менее, чем на треть. А в конце марта Германия ввела первый из трех уровней режима предупреждения чрезвычайных ситуаций в газоснабжении из-за возможных перебоев поставок из России. В рамках первого уровня потребление газа максимально сокращается, а власти постоянно мониторят ситуацию на газовом рынке. Первый режим вводится в случае, когда есть конкретные, серьезные и надежные признаки предстоящего ухудшения ситуации с газоснабжением. Если они оправдываются, вводится второй режим. Третий режим предполагает, что произошло серьезное нарушение газоснабжения.

Специалисты немецкого нефтехимического концерна BASF утверждают, что более 30% импортируемого газа в ЕС и 50% немецкого газа поступает из России, и пока заменить эти объемы нечем. Они предположили, что сократят производство, если эмбарго на российский газ будет резким. Глава BASF Мартин Брудемюллер сказал, что остановка поставок газа из России может привести к худшему кризису немецкой экономики со времен окончания Второй мировой войны. Он считает, что под угрозой может оказаться существование множества мелких предприятий. И если Германия поторопится, то срок отказа от российского газа составит четыре-пять лет.

Президент Франции Э. Макрон заявил о возможном отказе от российского газа. Он подчеркнул, что как Европа, Франция не зависима от российского газа. В стране прилагаются все усилия для приобретения его у других поставщиков. Французский президент сообщил, что размышляет над возможностью назначить министра энергетического планирования, который будет нести ответственность за сокращение зависимости страны от газа, нефти и угля.

Французский политолог и экономист Александр дель Валль считает большой ошибкой вероят-

ность введения эмбарго на газ и нефть из России. По его мнению, если страны Евросоюза откажутся от дешевого российского топлива, то обрекут своих граждан на неизбежное снижение уровня жизни. А после того, как их граждане не смогут отапливать свое жилье из-за высоких цен, и их покупательская способность существенно снизится, везде в Европе начнут вспыхивать бунты. Экономист предупреждает, что бунты могут быть сопоставимыми с арабскими революциями 2011 года, произошедшими по причине подорожания пшеницы. Но Европе грозит тотальный дефицит минеральных удобрений, который, в свою очередь, спровоцирует дефицит подсолнечного масла, зерновых и основных продуктов питания и станет глубоким кризисом в Евросоюзе, что, вкупе с ростом цены на энергоносители, спровоцирует крах евро.

Список источников

1. http://rbk.ru – официальный сайт новостей в России и мире (дата обращения 24.04.2022)

УДК 330

КАКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НУЖЕН РОССИИ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕЕ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ

САМОДУРОВА АСЯ ВИТАЛЬЕВНА
студент
Государственный Университет Управления,
г. Москва

Аннотация: в статье рассмотрено положение России в это турбулентное время: начиная с пандемии COVID - 2019 по настоящий момент. Приведены характеристики сложившейся обстановки и рассмотрены возможные направления развития для формирования устойчивого положения нашей страны. В статье автор размышляет над тем, что мы можем сделать прямо сейчас для улучшения экономического состояние России в будущем.
Ключевые слова: перспективы развития, экономическая ситуация, экономический рост, концепция устойчивого развития, инвестиции, турбулентное время.

WHAT KIND OF ECONOMIC GROWTH DOES RUSSIA NEED, TAKING INTO ACCOUNT THE PECULIARITIES OF ITS CURRENT STATE

Samodurova Asya Vitalievna

Abstract: The article examines the position of Russia in this turbulent time: beginning from the pandemic COVID - 2019 to the present. The characteristics of the current situation are given, and possible directions of development for creation of a stable position in our country are considered. In this article, the author reflects on what we can do right now to improve the economic condition of Russia in the future.
Key words: development prospects, economic situation, economic growth, sustainable development concept, investment, turbulent time.

В декабре 2019 года весь мир столкнулся с COVID – 19, начались непростые времена. Россия, как и большинство стран пережила «идеальный шторм», за короткое время «сработали» практически все риски, которые считались критичными для экономики. Падение цен на нефть, снижение экспортного спроса, закрытие целых секторов экономики, масштабные локдауны. Все эти события привели к тому, что мировая экономика вошла в длинную фазу глубокого кризиса. Второй черный лебедь выплыл на арену практически синхронно с первым: 24 февраля 2022 года Россия начала спецоперацию на Украине, которая повлекла за собой санкций со стороны ряда стран в отношении России: зарубежные компании уходят с российского рынка, прекращаются авиасообщения между рядом стран и Россией, вводятся ограничения на импорт высокотехнологичной продукции, на возможность российских компаний вести расчёты в долларах, евро, фунтах и иенах, полный запрет лизинга самолётов, вертолётов и другой авиатехники в РФ, а также их страхования и техобслуживания, запрет на поставки товаров, оборудования и технологий для нефтепереработки [1]. В конце февраля рубль рухнул примерно до 105 рублей за доллар против 77 рублей за доллар, что уже спровоцировало резкое ускорение инфляции. Безусловно, что и до COVID – 19 дела обстояли не лучшим образом, но именно сейчас стало ясно –

дальше будет только хуже, поэтому прямо сейчас необходимо принимать меры. Первостепенная задача России - обеспечение устойчивого социально-экономического развития на долгосрочную перспективу. В связи с этим возникает вопрос: «Какой экономический рост нужен России с учетом особенностей ее современного состояния».

Немного фактов: идёт адаптация к сложившейся ситуации и вопросы обеспечения ускоренного экономического роста выходят на первый план. «Первоочередная задача сегодня - повышение уровня социальной защиты граждан», - заявил Михаил Мишустин на заседании правительства [2]. Мера необходимая, потому что новые пакеты внешних санкций, подчеркнул он, наносят удар по каждой семье. В марте 2022 онлайн платформы по поиску работы не фиксируют существенных изменений в рекрутинговых стратегиях российских компаний. В перспективе, впрочем, падение зарплат и рост безработицы почти неизбежны — так, например, уровень последней может к концу 2022 года подняться до 7% [3, стр. 2]. Чтобы поддержать рынок труда, правительство подготовило комплекс решений. Если раньше в центры занятости могли обратиться только безработные, то в течение текущего года это смогут делать и граждане, находящиеся под риском увольнения. Программы поддержки занятости будут профинансированы почти на 40 миллиардов рублей. "При необходимости воспользоваться такой помощью смогут 400 тысяч человек", - заявил Михаил Мишустин [2].

По прогнозам потенциальные темпы роста нашей страны составляют 2% в год, что обрекает Россию на падение среднемирового уровня доходов. В 2020 году Россия заняла 65 место в рейтинге стран по показателю «ВВП на душу населения», показатель составил 10 тыс.$, это немного ниже среднемирового, который составляет 11 тыс.$. По прогнозам международного рейтингового агентства, Fitch Ratings: «Объем российской экономики в 2022 году может упасть на 8% на фоне скоординированных международных финансовых и экономических санкций, которые ударили по банковской системе и торговле» [4]. Потребительская инфляция в России, как ожидается, достигнет 18% к концу текущего года и составит 15% к концу 2023 года. На 2021 год ВВП по паритету покупательной способности (ППС), для нашей страны составляет 35% от базового уровня США. Это означает, что на 150 рублей в России можно купить хлеб или молоко, а в Америке молоко и хлеб. Очевидно одно, что существующая макроэкономическая политика не соответствует реалиям. Какие шаги можно предпринять прямо сейчас?

В первую очередь нужно задуматься о концепции устойчивого развития. Необходимо играть в долгую, но в тоже время оставаться гибкими и открытыми в оценке текущей ситуации и принятии требуемых решений: создавать фундаментальные ориентиры для развития, которые помогут снизить уровень экономической неопределенности. Снижение рисков и ясность в экономическом блоке повысит интерес к инвестиционной деятельности крупного, среднего и малого бизнеса, в перспективе это может привести к модернизационным процессам. Ещё один не маловажный аспект – предпринимательская активность населения. По данным Сбербанка всего 3% граждан ведут бизнес, и они приносят в ВВП страны примерно 22% [5]. Поэтому бесспорно стоит увеличивать число предпринимателей. Больше всего предпринимателей в Москве и Санкт-Петербурге. Если говорить о причинах низкой предпринимательской активности выделяют [6]:

- низкий уровень инновационности
- высокий уровень вынужденного предпринимательства
- неоднородность субъектов РФ по уровню и динамике развития предпринимательства

Необходимо сокращать неоднородность субъектов, оказывая поддержку бизнесу с помощью выделения кредитных линий для организаций микрофинансирования, стимулирования развития навыков предпринимательства и пропаганды в масс-медиа историй успеха, а также расширения сети обучающих программ на базе средних специальных и высших учебных заведений. На данный момент Россия занимает 39 место по индексу уровня образования, лидеры рейтинга - Германия, Норвегия, Великобритания [7]. Поэтому стоит задуматься над тем, как повысить индекс уровня образования. Может быть сделать образование более доступным? Привлекательным для педагогов? Сейчас молодые люди не хотят становиться учителями, потому что это не выгодно и не престижно. Если так будет продолжаться и дальше, то традиционная школа претерпит изменения, обучение с педагогом будет доступно только для высшего класса общества – потому что будет очень дорогим, все остальные будут заниматься по

онлайн курсам или самостоятельно.

Возможно, что стоит более серьезно задуматься о переходе к новому технологическому укладу - к экономике знаний. В первую очередь начать с компетенций, которые приобретают выпускники школ и вузов. К сожалению, только лишь знания не позволяют улучшать экономику страны, да и свою жизнь в целом. Нужны компетенции, особенно важно сделать акцент на развитие инженерного образования. Без квалификационных специалистов в этой области довольно непросто сделать технологический прорыв. Будущее за теми странами, где взращивают инженеров, способных мыслить открыто, гибко, креативно и не зашориваться. Также в нашей стране увеличивается процент учёных, которые выбирают другие страны для развития, происходит «утечка мозгов». И к сожалению, этот процесс только набирает обороты, скорость утечки в 2021 году увеличилась в 5 раз. Согласно национальному проекту «Наука» за последние три года число учёных в России должно было вырасти на 35 000 человек. Но за это время количество исследователей в стране уменьшилось на 30 000, отметил Николай Долгушкин [8]. Президента РАН Александра Сергеева выделяет следующие причины «утечки мозгов»: недостаток финансирования науки, невысокий престиж профессии учёного в стране, сложности при выстраивании карьеры, отсталая и устаревшая инфраструктура – средний возраст использования оборудования превышает 10 лет.

Подводя итоги, хочется в очередной раз подчеркнуть, что России нужно делать ставку на людей: с самого детства раскрывать потенциал и давать возможности для развития. Работать со знанием, как с активом и доносить до молодого поколения важность образования. Параллельно с этим улучшать условия работы и систему мотивации для педагогов, учёных и всех специалистов в целом. Создавать научные центры, где дети с юных лет будут пробовать себя в качестве инженеров, программистов, а их родители повышать квалификацию или овладевать новыми профессиями. В след за этим появится больше специалистов, которые смогут работать в ведущих отраслях (биотехнологии, нано-технологии системы искусственного интеллекта) и делать новые открытия на благо России и всего человечества. Таким образом, для повышения экономического благосостояния нашей страны нужно в первую очередь инвестировать в людей.

Список источников

1. Санкции против России 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://clck.ru/eEWeU (22.03.2022)
2. Российская газета - Столичный выпуск № 58(8706), [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://clck.ru/eEWqw (22.03.2022)
3. Газета «Коммерсантъ» №39/С от 09.03.2022, стр. 2
4. Интерфакс «Военная операция на Украине» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.interfax.ru/business/830439 (22.03.2022)
5. Предпринимательская активность населения России: межрегиональные сопоставления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.hse.ru/org/projects/75628035 (19.03.2022)
6. РБК. Сбербанк оценил долю активных предпринимателей в 3% населения https://www.rbc.ru/economics/30/04/2019/5cc729d69a7947b3c4f18ab5 (19.03.2022)
7. Индекс уровня образования в странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://gtmarket.ru/ratings/education-index (21.03.2022)
8. Коммерсант. Число уезжающих из России ученых выросло в пять раз с 2012 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.kommersant.ru/doc/4782133 (21.03.2022)

УДК 2964

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПРИ СОЗДАНИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

ДИРАНИ ФАТИМА
аспирант
Санкт-Петербургский горный университет

Научный руководитель: Пономаренко Татьяна Владимировна
д.э.н., профессор
Санкт-Петербургский горный университет

Аннотация: В развивающихся странах, обладающих значительными запасами углеводородов, как правило, нет опыта и/или капитала для разработки своих природных ресурсов. Промышленную политику, можно в широком смысле определить как инициативу, направленную на укрепление производственной структуры конкретной национальной экономики. Это широкое определение включает в себя любую меру, политику или программу, направленные на повышение роста и конкурентоспособности крупных секторов экономики, отдельных секторов или ключевых видов деятельности. Конечная цель состоит в том, чтобы «повысить рост и повысить конкурентоспособность экономики в целом, сохраняя при этом тенденцию к повышению уровня жизни» [1]. При этом необходимо выбрать и обосновать инструменты промышленной политики, которые могут эффективно применяться в нефтегазовом секторе. Одним из наиболее распространенных инструментов для развивающихся стран являются контрактные соглашения, которые имеют специфику и могут применяться в различных формах.
Ключевые слова: промышленная политика, нефтегазовый сектор, принципы, инструментария, Республика Ливан, Индонезия, контрактные системы.

ANALYSIS OF THE INDUSTRIAL POLICY INSTRUMENTATION FOR THE CREATION OF THE OIL AND GAS SECTOR IN DEVELOPING COUNTRIES

Dirani Fatima

Scientific adviser: Ponomarenko Tatyana Vladimirovna

Abstract: Developing countries with significant hydrocarbon reserves generally lack the experience and/or capital to develop their natural resources. Industrial policy can be broadly defined as an initiative aimed at strengthening the production structure of a particular national economy. This broad definition includes any measure, policy or program aimed at enhancing the growth and competitiveness of large sectors of the economy, individual sectors or key activities. The ultimate goal is to “increase growth and increase the competitiveness of the economy as a whole, while maintaining the trend towards higher living standards” [1]. At the same time, it is necessary to select and justify industrial policy instruments that can be effectively applied in the oil and gas sector. One of the most common tools for developing countries are contractual agreements, which are specific and can be applied in various forms.
Key words: Industrial policy, oil and gas sector, principles, instruments, Republic of Lebanon, Indonesia, contract systems.

На низкий уровень технологий и недостаточность опыта в нефтегазовом секторе в развивающихся странах влияют следующие факторы, выявленные на примере современного состояния Республики Ливан. К ним относятся:

1. Отсутствие резерва ученых и исследователей в конкретных областях.

Например, специализация в области нефтяной инженерии в Ливане появилась только с 2013 г. в некоторых университетах (Бейрутский арабский университет и университет LAU)[2]. Перспективы нефтегазового сектора появились в 2011 г, нефтяная инженерия считается одной из самых редких специальностей в Ливане, поэтому преподавателей из Ливана пока очень мало.

2. “Утечка мозгов” из развивающихся стран.

Ливан в целом имеет высокообразованное, квалифицированное и профессиональное население. Однако из-за беспрецедентного экономического кризиса «утечка мозгов» в Ливане значительно увеличивается каждый месяц. В Ливане зарегистрировано около 72 000 инженеров и архитекторов, половина из которых работает за пределами страны[3] . Всемирный банк предупредил насчет «опасного истощения ресурсов Ливана, включая человеческий капитал», и подчеркнул, что эмиграция становится «все более отчаянным вариантом» для многих профессионалов [4].

3. Институциональная среда

Четырехлетняя задержка первого раунда выдачи лицензий на разведку и добычу нефти и газа в Ливане затормозила развития отрасли [5]. Лицензирование возобновилось только в 2017 году. Неразвитая институциональная среда снизила конкурентоспособность нефтегазового комплекса, в это же время другие страны, в частности Израиль, Кипр и Египет, сделали крупные открытия в глубоких водах восточного Средиземноморья.

4. Невозможность осуществлять государственные инвестиции в соответствующие исследования и инфраструктуру.

Качество инфраструктуры Ливана является одним из самых низких в мире (130-е место из 137 стран [6]). Долг страны, а также отсутствие официальных бюджетов с 2005 по 2016 годы привели к резкому сокращению государственных расходов на инфраструктуру, что создает риски для частного бизнеса. Электроэнергия - одна из основных проблем Ливана после гражданской войны, которая считается вторым по значимости препятствием для инвестиций в Ливане (EBRD, 2016) [7]. Неэффективность и коррупция в этом секторе представляют собой одно из самых больших опасность для государственного бюджета. В 2013 году субсидии на электроэнергию достигли 2,20 миллиарда долларов, или почти 15% государственного бюджета [8]. Многие новые технологии обычно являются капиталоемкими, и государство не может выделить достаточные средства на самостоятельное развитие нефтегазового комплекса. Валовый государственный долг Ливана составил 163,7% от ВВП, по оценке Министерства финансов Ливана [9].

Можно сделать вывод, что государство не может обеспечить развитие нефтегазового сектора и частный бизнес самостоятельно не проявляет инициативу. Поэтому исследованы смешанные формы взаимодействия государства и бизнеса. Такие формы могут быть различными и включают контрактные и концессионные системы.

Рассмотрен опыт ряда развитых и развивающихся нефтегазовых стран, создавших и развивших нефтегазовый сектор. В частности, важнейшим примером является опыт Индонезии, в которой более 50 лет развивается контрактная система.

Контракт о разделе продукции (PSC) — это контракт между принимающей страной (HC) или ее государственной нефтяной компанией (NOC) и международной нефтяной компанией (IOC), по которой последняя принимает на себя все расходы и риски, связанные с разведкой и добычей нефти и газа. В случае коммерческого открытия международная нефтяная компания имеет право на долю в добыче, чтобы возместить все затраты, а также получить прибыль от инвестиций [10]. Одной из основных целей PSC является привлечение транснациональных компаний в нефтегазовый сектор, которые заинтересованы и готовы рисковать капиталом и использовать технологический опыт для разработки запасов в принимающей стране (HC) [11]. Анализ развития/ эволюции СРП показал, что в индонезийском нефтегазовом секторе есть разные модели СРП с различными стимулами, таких как инвестиционный кредит,

уменьшение ставки налога подрядчика, снижение государственной долю от разделения продукции.

Этот опыт может применяться в и других нефтегазодобывающих странах, например, в республике Ливан, так в случае спора на морских границах, можно также предлагать стимулы для поощрения инвестиций.

В целом можно заключить, что международные нефтяные компании предпочитают иметь соглашения о разделе продукции в странах с низкой институциональной зрелостью, поскольку они чувствуют себя более защищенными с учетом рисков политической нестабильности, отсутствия прозрачности и правовой неопределенности страны пребывания. Например, в странах с развивающейся экономикой, включая Анголу, Индонезию, Ливан и другие.

Для условий нефтегазовых месторождений в Ливане контракты PSC должны учитывать следующие элементы. Во-первых, объектами прав на разработку углеводородов на шельфе могут быть отдельные блоки или несколько блоков. Во-вторых, график и способ разработки месторождения, предложенный подрядчиком, должен быть согласован с государственными органами управления, чтобы обеспечить максимально рациональное освоение блока. В-третьих, срок контракта должен быть определен исходя из интересов инвестора, рентабельности и сроков отработки блока. В-четвертых, права государства и правительства обычно включают налоги, долю продукции, использование оборудования и работников страны.

Среди целей промышленной политики выделяются следующие:

- продвижение промышленного или экономического роста и эффективности;
- повышение производительности и конкурентоспособности;
- влияние на производительность страны, экономику в целом и благосостояние общества;
- влияние на распределение ресурсов;
- влияние на производство или сферу услуг;
- улучшение бизнес-среды;
- изменение структуры хозяйственной деятельности и производства.

На основе анализа опыта нефтегазовых стран, сформированы следующие принципы промышленной политики применительно к созданию нефтегазового сектора Ливана [12].

1. Передача лицензионных участков или блоков для добычи углеводородов зарубежным компаниям (например, исключительная экономическая зона Ливана в Средиземном море разделена на 10 блоков).
2. Усиление интеграции с международной экономикой.
3. Влияние поощрения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) предполагает, что в сочетании с политикой, направленной на поощрение передачи технологий, ПИИ, вероятно, будут способствовать более быстрому и устойчивому росту производительности для местных компаний нефтегазового сектора [13].
4. Фискальные стимулы для экспорта и прямых иностранных инвестиций (ПИИ), налоговые льготы для определенных секторов (например, гостиницы и лесное хозяйство), государственные банки развития и фискальные стимулы для исследований и разработок (НИОКР).
5. Промышленная политика, ориентированная на секторы, учитывает скрытые конкурентные преимущества каждого сектора.
6. Обучение. Когда страна является «относительно новой» для нефтегазового сектора, ей, как правило, не хватает специализированной рабочей силы. Стимулы и/или субсидии на обучение могут дать лучшие результаты, чем обязательные требования.
7. Латентное сравнительное преимущество необходимо для защиты «молодой отрасли».
8. Институциональные рамки как ключевой принцип промышленной политики.

В данной работе рассмотрены основные принципы и сущности промышленной политики в отношении нефтегазового сектора. Выявлены основные факторы, влияющие на низкий уровень технологий и недостаточность опыта в нефтегазовом секторе на примере современного состояния Республики Ливан. Выполнен анализ инструментария промышленной политики при рассмотрении контрактных моделей в нефтегазовом секторе на основании опыта Индонезии. Сформированы принципы промышленной политики для создания и устойчивого развития нефтегазового сектора Ливана.

Список источников

1. Melo A. Productive Development Policies and Supporting Institutions in Latin America and the Caribbean/ A. Melo, A. Rodriguez-Clare // Inter-American Development Bank. 2006.
2. Какова судьба студентов-нефтяников в университетах после того, как в Ливане были приняты указы о нефти? [электронный ресурс]// Elnashra [сайт]. URL: https://www.elnashra.com/news/show/1070991/ (дата обращения 22.04.2022)
3. Lebanon's brain drain: Doctors, nurses, engineers leaving amid crisis [электронный ресурс]//UPI [сайт].URL: https://www.upi.com/Top_News/World-News/2020/12/22/Lebanons-brain-drain-Doctors-nurses-engineers-leaving-amid-crisis/9091608581590/ (дата обращения 22.04.2022)
4. Lebanon Sinking into One of the Most Severe Global Crises Episodes, amidst Deliberate Inaction [электронный ресурс]//The world bank[сайт].URL: https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2021/05/01/lebanon-sinking-into-one-of-the-most-severe-global-crises-episodes(дата обращения 22.04.2022)
5. Karen Ayat, "Lebanon Postpones the Launching of Its Bidding Round, Again", in *Natural Gas Europe*, 9 January 2014, https://logi-lebanon.org/KeyIssue/Lebanon-postpones-launching-bidding-round
6. Schwab, K., "The Global Competitiveness Report 2017-2018," World Economic Forum, (2017) http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf (дата обращения 22.04.2022)
7. European Bank for Reconstruction and Development, the European Investment Bank, and the World Bank (2016), "What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the Enterprise Survey", Enterprise Surveys, http://www.enterprisesurveys.org/reports/MENA-report (дата обращения 22.04.2022)
8. Country case studies: Building economic resilience in Lebanon and Libya [электронный ресурс]// Islamic Development Bank [сайт].URL:https://www.oecd.org/mena/competitiveness/ERTF-Jeddah 2018-Background-note-Case-studies-Lebanon-and-Libya.pdf (дата обращения 22.04.2022)
9. Lebanon this week [электронный ресурс]//Byblos bank [сайт].URL:https://www.byblosbank.com/Library/Assets/Gallery/Publications/LebanonThisWeek/Lebanon%20This%20Week%20%20682.pdf (дата обращения 22.04.2022)
10. Bindemann K. Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis// Oxford Institute for Energy Studies, 1999.
11. Smith E., International Petroleum Transaction, 2 edition, Ed.// Rocky Moutain Mineral Law Foundation p.448, 2004.
12. Tordo, S. Local Content in the Oil and Gas Sector/ S. Tordo, M. Warner, O. Manzano, Y. Anouti// World Bank Study, 2013: URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15930 (дата обращения 22.04.2022).
13. Harrison, A. Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy/ A. Harrison, A. Rodriguez-Clare //Amsterdam: Elsevier, 2010.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЁЖИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

ГОВОРУХА СОФЬЯ АНТОНОВНА,
ЗАГОРУЙКО ЮЛИЯ ВАСИЛЬЕВНА
студенты
Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)

Научный руководитель: Мочалова Яна Викторовна
доцент, кафедра прикладной экономики и экономической безопасности
Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)

Аннотация: В статье рассмотрена проблема отсутствия экономической грамотности молодёжи. Из-за отсутствия знаний и умений для решения проблем связанных с кризисной ситуации в области экономических отношений зачастую совершаются ошибки, приводящие к банкротству. В тексте представлены основные из них, а также приведены примеры правильной деятельности во время кризисных ситуаций. Кроме этого статья содержит характеристику нынешней общеобразовательной системы, предлагает основные направления в будущем для повышения уровня экономической грамотности. Получение экономической грамотности так же отражено в структуре самообразования.
Ключевые слова: экономическая грамотность, образование, самообразование, деньги, ошибки, правильно поведение, молодёжь.

THE PROBLEM OF ECONOMIC LITERACY OF YOUNG PEOPLE DURING THE ECONOMIC CRISIS

Govorukha Sofya Antonovna,
Zagoruyko Yulia Vasilyevna

Scientific adviser: Mochalova Yana Viktorovna

Abstract: The article considers the problem of the lack of economic literacy of young people. Due to the lack of knowledge and skills to solve problems related to the crisis situation in the field of economic relations, mistakes are often made that lead to bankruptcy. The text presents the main ones, as well as examples of proper activities during crisis situations. In addition, the article contains a description of the current general education system, suggests the main directions in the future to improve the level of economic literacy. Obtaining economic literacy is also reflected in the structure of self-education.
Key words: economic literacy, education, self-education, money, mistakes, correct behavior, youth.

Источниками экономического кризиса могут являться множество факторов, например, бедствия природного характера, эпидемии, войны, сложная политическая обстановка. Причины экономического спада прогрессируют в государстве не сразу, они постепенно накапливаются, приводя страну к состоянию регресса и дестабилизации. Дисбаланс в экономической сфере также может появляться из-за неумелого распределения имеющихся ресурсов и стремления приобрести большее, при отсутствии долж-

ных вложений и усилий. Вследствие данных обстоятельств очень важно оперативно пересматривать экономические и политические решения, быстро адаптируясь к новым условиям в сфере экономики.

В большинстве случаев люди оценивают ситуацию экономического спада негативно, не стремясь принять её и постараться найти отрасли для собственного экономического развития. При этом условия кризиса в экономике можно сводить не только к падению банковской системы, нестабильности в социуме, но и к точкам улучшения благосостояния. К ним можно отнести повышение производительности труда, мотивации работать у сотрудников производств, а также рост импортозамещения. Благодаря снижению поставок импортного товара можно повысить конкурентоспособность собственной продукции, увеличив получаемую прибыль. [1]

Для повышения грамотности населения в условиях кризисных ситуаций образовательный процесс требует некоторых важных реформ и трансформации. Образовательная грамотность в виде навыка умело применять полученные знания в реальной жизни — это одна из нынешних целей образовательных институтов, над которой предстоит провести значительную работу. Внимание нужно уделить повышению квалификации у педагогов в образовательных учреждениях: развитию навыков работы с техникой, освоению прогрессивных методов в образовании и т.д.

Кроме того, стоит популяризировать традиции в сфере образования. К примеру, 22 ноября отмечается праздник коммуникационной и информационной культуры, ставший традиционным — День словаря. В этот день в образовательных учреждениях, библиотеках проходят разнообразные тематические уроки, выставки словарей и энциклопедий, презентации исследовательских проектов, посвящённые этому учёному и вопросам формирования и развития культуры пользования словарями. [2]

Отсутствие финансовой грамотности накладывает последствия на переживание экономического кризиса. Многие люди совершают одни и те же ошибки, которые впоследствии приводят к упадку материального положения. Ниже будут приведены примеры действий, которые часто совершаются, но не должны иметь место в жизни каждого.

Одно из самых популярных действий, касающееся старшего поколения - это покупка ненужных продуктов про запас. Часто скупается электроника: холодильники, телевизоры и многое другое. Такое поведение объясняется утверждением: «Завтра товар ещё больше вырастет в цене, тогда вообще не купим». Но проблема заключается в том, что российский менталитет устроен следующим образом - многие люди держат сбережения на случай непредвиденных обстоятельств, равные приблизительно 4 - 8 месячным зарплатам. Население, посчитав, что «чёрный день» настал, спешит тратить свои сбережения лишние покупки. Бытовая техника, приобретаемая «на всякий случай», будет ежедневно терять в цене. Таким образом, покупка товаров в прок - это неоправданное действие в условиях кризиса, увеличивающее цену на продукты. Из-за этого другие потребители могут «заразиться» товарной паникой, что может привести к ещё большему повышению спроса и цены.

Потратить деньги, оставленные на «чёрный день», можно и иным способом - совершая крупные покупки. Приобретение во время кризиса недвижимости, автомобилей и т.д. не оправдывают себя. Постепенно волна кризиса уйдёт, а за ней последует снижение стоимости на недвижимость. Крупные покупки во время экономического спада могут быть оправданы только в одном случае: если есть возможность приобрести активы по низкой цене, когда рыночные цены уже выросли. К таким приобретениям стоит относиться осторожно, ведь деньги, вложенные в них, могут быть надолго заморожены: не будет возможности продать приобретённую недвижимость и вложить деньги во что-то другое.

Следующий пункт, напрямую связанный с предыдущим - взятие кредитов (автокредитов, жилищного займа и т.д.). Кредит - оправданное действие в период стабильной экономики, однако в период кризиса риск сильно возрастает. В период экономического спада многие предприятия проводят сокращения, попасть под него значит лишиться возможности выплачивать кредит. Впоследствии придётся быстро искать иные пути заработка - находить новую работу, что представляет сложность из-за увольнений на предприятиях.

После вышесказанного, нужно оговориться о том, что уходить в режим тотальной экономии также не нужно. Не следует забывать, что в ситуации кризиса возможно повышение уровня стресса, способного спровоцировать развитие депрессии, апатии и т.п., из-за чего может снизится продуктивность, ко-

торая в период экономического спада крайне важна.

Некоторое люди, знающие термины: акции, облигации, вклады и т.д., понимают лишь их значение. Проблема заключается в недостатке образования населения, а также в том, что в период кризиса, экономические явления «работают» совершенно по-другому. Существует действующее правило покупки и продажи акций, валюты: «Покупать на минимуме, продавать на максимуме». Экономический кризис и экономическая стабильность — это постоянно сменяющие друг друга понятия. Так многие совершают ошибку: смотрят как подскочила в цене валюта, боясь, что она вырастет в цене ещё больше, покупают её. Возможны два исхода: первый - валюта будет расти ещё какое-то время, и человек окажется ненадолго в плюсе; и второй - цена резко упадёт. В обоих случаях невозможно быть застрахованным от потери средств, которые нужно было сохранить. Пик пройдёт мимо, начнётся падение, которое повлечёт за собой утрату средств, тогда произойдёт ещё один отступ от главного правила, произойдёт продажа на минимуме. [3]

Что же стоит делать во время экономического кризиса, чтобы пережить его наиболее безболезненно?

Во-первых, не стоит продавать все имеющиеся акции. Их продажа может изначально показаться неплохой идеей, но это первоначальное мнение. Кризис всегда сменяется улучшением ситуации, поэтому даже потерявшие в цене акции могут вырасти позже. В США с 50-х годов XIX века произошло 33 рецессии — примерно раз в 5 лет. В плюсе оказывались те инвесторы, которые продолжали удерживать акции. Но если постоянно колеблющиеся цены на акции приводят в тяжёлое материальное состояние, стоит задуматься о продаже некоторого количества ценных бумаг.

Во время экономического кризиса можно покупать акции производителей товаров первой необходимости. Одни из немногих производителей, которые выигрывают от сложной ситуации на рынке - это производители наиболее востребованных товаров. Люди склонны покупать такие продукты про запас, в большом количестве и за огромную цену. Именно на этом можно заработать.

Кроме покупки акций определённых компаний, можно приобретать акции дивидендных компаний. Часто именно они показывают наибольшую гибкость во время экономического кризиса, выплаты дивидендов продолжаются. Один из немногих негативных сценариев - это прекращение выплат, либо снижение процента по выплатам.

Ранее говорилось, что хранить деньги наличными это плохое решение в период экономической ситуации. Однако, есть исключение, касающееся хранения сбережений в устойчивых валютах. Общепризнанно такой валютой считается доллар США, он редко меняется в цене. Поэтому имеет смысл хранить сбережения в виде наличных денег наиболее устойчивой валюты. Кроме того, это действие подойдёт тем, кто переживает за постоянное изменение цен акций на рынке. [4]

Стоит отметить, что общеобразовательные ресурсы способны обеспечить базу для нормального понимания «работы» денег. Но если человек хочет углубиться в суть экономических специальностей, получать постоянный доход от акций компаний или понимать, как создать экономическую подушку с определённым уровнем доходов, не поступая на экономическую специальность в вуз, можно найти специальные платные и бесплатные курсы по финансовой грамотности в интернете. Часто, они предлагают заочный или дистанционный форматы обучения, которые включают в себя просмотр лекций на тему финансовой грамотности, тестирования по пройденному материалу, возможность напрямую связаться с преподавателями с помощью нейросетей. Обучение на курсе не требует специальной подготовки, поэтому его пройти может каждый.

Так, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Подразделения послевузовского обучения), а именно Центр «Федеральный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования» предлагает на всеобщее обозрение курс лекций «Финансовые пирамиды и финансовое мошенничество». Главная тема курса - обеспечение собственной безопасности на финансовом рынке. Лекции читает Вагин Сергей Геннадьевич д.э.н., профессор, DBA, преподаватель Федерального методического центра по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования. Весь курс состоит из двух тем и 6 лекций.

Это один из многих примеров курсов по самостоятельному получению знаний о финансовой грамотности. [5]

Список источников

1. Общие сведения об экономическом кризисе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/mirovye-ehkonomicheskie-krizisy/
2. Повышения уровня грамотности молодёжи в области экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://edu.gov.ru/press/2055/dlya-povysheniya-gramotnosti-shkolnikov-nado-obnovlyat-obrazovatelnye-programmy/
3. Главные ошибки во время кризиса [Экономический ресурс]. - Режим доступа: URL: https://lifehacker.ru/oshibki-vo-vremya-krizisa/?ysclid=l1l4e7hh7o
4. Инвестиционные стратегии во время кризиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://fomag.ru/news/top-8-investitsionnykh-strategiy-v-period-retsessii/?
5. Курс лекции «Высшей школы экономики» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: https://fmc.hse.ru/vaginvideo

УДК 379.85

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ ПОСТПАНДЕМИЙНЫХ УСЛОВИЯХ

МОЗОКИНА СОФИЯ ЛЕОНАРДОВНА,
к.э.н., доцент
ПОКРОВСКИЙ ДАНИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ
магистрант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: Современное осознание туризма как социального феномена трансформируется в век информационных технологий, значительное влияние на этот процесс оказала пандемия COVID-19, выступившая катализатором цифровизации всех сфер общества, в том числе и туризма. В статье указывается, что цифровизация является новой формой коммуникационного взаимодействия между производителями и потребителями туристических услуг, становясь источником конкурентных преимуществ туристских организаций.
Ключевые слова: туризм, цифровизация, пандемия, цифровые технологии в туризме, услуги.

TOURISM DEVELOPMENT TRENDS IN MODERN POST-PANDEMIC CONDITIONS

Pokrovsky Danil Alexandrovich,
Mozokina Sofia Lenardovna

Abstract: The modern awareness of tourism as a social phenomenon is being transformed into the age of information technology, this process was significantly influenced by the COVID-19 pandemic, which acted as a catalyst for the digitalization of all spheres of society, including tourism. The article points out that digitalization is a new form of communication interaction between producers and consumers of tourism services, becoming a source of competitive advantages for tourism organizations.
Key words: tourism, digitalization, pandemic, digital technologies in tourism, services.

Туристическая отрасль является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. В течение 2010-2019 гг. наблюдалась положительная динамика роста туристической отрасли, и в 2019 г. объем туристических услуг составил 179,8 млрд руб. [2]. Введение коронавирусных ограничений сократило число международных туристических прибытий в мире на 700 млн руб. (на 70,0 %) [1]. В связи с введением карантинных ограничений, закрытием границ, временными локдаунами, сложностями перелета сократился на 30 % зарубежный отдых. В 2021 г. наблюдается постепенное восстановление туристической индустрии, и, по оптимистическим прогнозам, полное восстановление отрасли ожидается уже к 2023 г.

Введение карантинных мер обусловило появление в туристической отрасли инновационных решений, что в конечном итоге повлияло на безопасность путешествий, осознанность времяпровождения и поиска новых способов совмещения работы и путешествий.

По итогам 2021 г. наблюдаются следующие тенденции развития отрасли гостеприимства.

1. Развитие технологических инноваций.

Появление роботов в отелях в развлекательных целях. На данном этапе роботы являются лишь средством привлечения клиентов и свидетельствуют о внимании к технологическим новинкам.

Использование телефона вместо ключей. На телефон устанавливается специальное приложение, благодаря которому постоялец может открыть дверь в номер. Также с помощью специального приложения можно управлять освещением, кондиционером, телевизором, стриминговым сервисом и другими приборами, расположенными в номере.

Некоторые гостиничные комплексы используют специальные колонки с голосовым помощником, смарт-зеркала, которые выполняют функцию экрана и реагируют на прикосновение.

2. Трансформация лобби. Все больше отелей отказываются от просторного лобби, трансформируя его в удобный коворкинг, что обеспечивает отелям наиболее экономичное использование пространства. Данная тенденция способствует тому, что отели становятся общественной площадкой, тем самым привлекают внимание общественности и развивают свои источники извлечения прибыли.

3. Ориентация на здоровый образ жизни. Появление комнат здоровья, в которых установлены системы очистки воздуха, душевая кабина оснащена фильтрами для очистки воды, регуляторы, подстраивающие освещение под циркадные ритмы, предлагаются программы для оздоровления тела и программы для снижения стресса и тренировки разума.

4. Формирование экосистемы отеля. Расширяется сфера услуг, предоставляемая отелями постояльцам. В отелях появляются такие должности, как мастер-книг (проводит экскурсии по достопримечательностям), мастер-ванн (помогает организовать ванные процедуры для восстановления сил), проводятся различные музыкальные фестивали.

5. Создание благоприятной экологической среды. Проведенное исследование туроператора TUI [4], показало, что 66 % опрошенных предпочитают располагаться в отелях, имеющих экологическую направленность.

6. Размещение питомцев. Переход отелей в режим пет-френдли обусловлен нежеланием, постояльцев расставаться со своими питомцами. Появление должности пет-консьерж.

В настоящее время наблюдается развитие нового вектора российской туристической отрасли, который выражается в снижении турбулентности туристической индустрии, облегчении процедуры получения въездных виз и внедрении новых стимулов въездного тур-потока.

В индустрии туризма наблюдаются следующие тенденции.

1. Развитие внутреннего туризма. В условиях введения карантинных мер туристы предпочитают поездки внутри страны. В данном направлении наиболее популярными являются экстремальные и гастрономические туры. На развитие внутреннего туризма в России также оказало влияние мер государственной поддержки, многие туроператоры производили скидки на внутренние перелеты, была запущена акция с кешбэком в размере 20 % от стоимости бронирования туристических поездок внутри страны [5].

2. Увеличение спонтанных туристических туров. В условиях пандемии долгосрочное планирование туристического маршрута теряет свою актуальность, так как высок риск повторного закрытия границ и отмены рейсов. Туристические операторы подошли лояльно к данным изменениям и сократили период обязательной предоплаты.

3. Повышение спроса на стыковочные рейсы. В связи с тем, что многие страны находятся в условиях ограниченного авиасообщения, возрастает потребность в пересадках.

4. Приоритетность безопасности. В связи с введением карантинных мер особую актуальность приобретают безопасность авиаперелета и безопасность гостиничного комплекса. Туристы предпочитают выбирать более комфортабельные виды транспорта, отдыхать в непиковый период и в местах, где подтверждена стабильная эпидемиологическая обстановка.

5. Благонадежность информации. В туристическом бизнесе владение информацией о закрытых или открытых границах, правилах въезда в страну, возобновляемом авиасообщении. Без наличия данной информации невозможно спланировать туристический рейс. В этих целях необходимо проводить ежедневный мониторинг информации.

6. Диджитализация отрасли. Переход туристических операторов в онлайн режим, что связано с

переориентацией потребительского поведения. Исследования показали, что 57 % туристических туров приобретаются через интернет [3].

7. Сочетание удаленного режима работы и путешествий. Развитие дистанционного режима позволяет сочетать путешествие с работой, что позволяет осуществлять путешествия, не дожидаясь очередного отпуска.

8. Рост авто-путешествий. Данная тенденция обусловлена потребностью в минимизации социальных контактов и обеспечении санитарно-эпидемиологических требований безопасности.

9. Рост альтернативных типов жилья. Данная тенденция обусловлена потребностью в снижении количества социальных контактов.

10. Отказ в обслуживании российских клиентов такими агрегаторами как “booking”, “Airbnb”, переход ряда пользователей в новый российские социальные сети предполагают изменение в маркетинговой политике туристских фирм и средств размещения.

Индустрия туризма и гостеприимства находится в постоянной трансформации, поэтому изменения происходят стремительно. В целом, отрасль продолжает восстанавливаться и развиваться, поэтому необходим рост в соответствии с технологическими тенденциями.

В связи со сложившейся ситуацией, связанной с ограничением коронавирусных мер, туристической отрасли необходимо создание мероприятий государственной поддержки туристической индустрии.

В 2021 г. были реализованы следующие мероприятия, обеспечивающие государственную поддержку туристической индустрии: субсидирование и предоставление льгот туроператорам.

Данные мероприятия активно развивались еще в 2020 п, девять из предложенных мероприятий были направлены на поддержание финансовой стабильности и недопущения банкротства малого и среднего предпринимательства индустрии туризма. Наиболее эффективными из них являются:

- программа возврата в размере 20 % за покупку туров и предоставление туристических услуг по России;
- возможность отсрочки обязательств по турам, которые были приобретены до закрытия границ.

Таким образом, следует отметить, что туристическая отрасль в связи с введением карантинных мероприятий временно приостановила свое развитие. Но следует отметить, что происходящие изменения необходимо осмыслить и применить новые возможности для трансформации индустрии туризма. И наиболее действенным способом восстановления туристической индустрии является снятие всех ограничений, что, в свою очередь, запустит процесс восстановления экономической системы.

Список источников

1. Григорьева Н.С., Александрова К.В. Цифровые технологии как средство восстановления предприятий туриндустрии после кризиса 2020 года // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2020. – № 2. – С. 326-331.

2. Григорьева Н.С. Проблемы и перспективы развития сферы туризма в условиях цифровой экономики // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2019. – Т. 5, № 2. – С. 47-52.

3. Логунцова, И.В. Индустрия туризма в условиях пандемии коронавируса: вызовы и перспективы / И.В. Логунцова // Государственное управление. Электронный вестник. - 2020. -№ 80. - С. 49-65.

4. Морозов, М.А. Антикризисный менеджмент в индустрии туризма / М.А. Морозов // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. - 2020. - Т. 6. - № 4. - С. 19-27.

5. Планы путешествий в 2021 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.ipsos.com/ru-ru/plany-puteshestviy-v-2021-godu.

УДК 330

ПРОБЛЕМА НЕКОМПЕТЕНТНОСТИ АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА

БОСЕНКО ВИОЛЕТТА КОНСТАНТИНОВНА
студент
Липецкий филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС

Научный руководитель: Дегоева Олеся Алексеевна
старший преподаватель
Липецкий филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС

Аннотация: Арбитражный управляющий является ключевой фигурой в проведении процедуры несостоятельности (банкротства). Он наделяется особыми полномочиями, которые видоизменяются вместе с этапами организационно-правовых мероприятий, применяемых к должнику. От уровня подготовки и правильности выполнения возложенных на него обязанностей зависит не только уровень удовлетворения участников процедуры, но и сам ее исход.
В данной статье рассмотрим проблему некомпетентности арбитражного управляющего при проведении процедуры банкротства.
Ключевые слова: банкротство, арбитражный управляющий, полномочия, процедура, ответственность.

THE PROBLEM OF INCOMPETENCE OF THE ARBITRATION MANAGER DURING THE BANKRUPTCY PROCEDURE

Bosenko Violetta Konstantinovna

Scientific adviser: Degoeva Olesya Alekseevna

Abstract: The arbitration manager is a key figure in the conduct of the insolvency (bankruptcy) procedure. He is endowed with special powers, which are modified along with the stages of organizational and legal measures applied to the debtor. Not only the level of satisfaction of the participants in the procedure, but also its outcome depends on the level of preparation and the correctness of the performance of the duties assigned to him.
In this article we will consider the problem of incompetence of the arbitration manager during the bankruptcy procedure.
Key words: bankruptcy, arbitration manager, powers, procedure, responsibility.

Одним из наиболее значимых субъектов в процедуре банкротства является арбитражный управляющий, который участвует в деле о банкротстве до конца, в каждой процедуре и на каждом этапе. Его роль изменяется посредством добавления ему новых полномочий, функциональных особенностей и обязанностей по мере наступления каждой последующей стадии процедуры банкротства. От уровня подготовки и правильности выполнения возложенных на него обязанностей зависит не только уровень удовлетворения участников процедуры, но и сам ее исход.

Арбитражный управляющий должен обладать достаточным объемом профессиональных навыков, знаний и иметь соответствующие качества для осуществления своей деятельности, однако, как показывает практика, арбитражные управляющие все чаще сталкиваются с рядом проблем, основной из которых является неумение пользоваться действующим законодательством на практике, что приводит к нарушению законных прав и интересов лиц, участвующих в деле о банкротстве.

В 2018 году в два раза увеличилось количество жалоб на действия арбитражных управляющих по сравнению с 2017 и 2016 годами. А в 2019 году выросло число жалоб, признанных обоснованными: в 75% случаев в отношении арбитражных управляющих были возбуждены дела об административных правонарушениях [1]. Причиной такого ускоренного роста является неумение применять законы и знания на практике, что приводит к недовольству со стороны участников дела о банкротстве.

Так, арбитражный управляющий в деле № А05-1077/2017 решил, что оспаривание сделок является «преждевременным», поскольку они не привели к банкротству, а у самого должника были и другие активы. Кроме того, должник предложил план реструктуризации долга. Но Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" № 127, регулирующий процедуру банкротства, не позволяет арбитражному управляющему по своему усмотрению решать вопрос об оспаривании или не оспаривании сделок должника. По мнению суда, в данной ситуации признание сделок должника недействительными, помогло бы пополнить конкурсную массу и исключить банкротство. В связи с этим, судебная коллегия Верховного суда РФ пришла к выводу, что управляющий не исполнил свою обязанность по оспариванию сделки и должен понести административное наказание.[2] Данное дело наглядно показывает негативные последствия неисполнения полномочий арбитражным управляющим, возложенных на него в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» [3].

Кроме того, встречаются ситуации, в которых из-за некомпетентности арбитражного управляющего страдают не только кредиторы и должник, но и он сам. Так, Арбитражный суд Поволжского округа в деле № А55-31457/2011 постановил, что арбитражный управляющий, выплатив заработную плату работникам должника за один период не перечислил в бюджет соответствующую сумму НДФЛ, а перешел к расчетам по заработной плате за следующий период. Кассационный суд подтвердил выводы нижестоящих инстанций о наличии в действиях арбитражного управляющего оснований для привлечения к ответственности в виде взыскания убытков по статье 20.4 Закона «О несостоятельности(банкротстве)» [4]. По нашему мнению, для того чтобы избежать финансовых потерь и других негативных последствий, арбитражный управляющий должен иметь более высокий профессиональный уровень.

На наш взгляд, для повышения уровня квалификации арбитражных управляющих следовало бы на законодательном уровне внести следующие обязательные требования для лиц, претендующих на данную должность:

1. Наличие обязательного высшего юридического образования.

В ст. 20 п. 2 Федерального закона от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» сказано, что обязательным является лишь требование о наличии высшего образования у арбитражного управляющего в любой сфере деятельности. По нашему мнению, наличие именно высшего юридического образования, позволило бы избежать многих нарушений и оплошностей при производстве дела о банкротстве юридических и физических лиц, поскольку арбитражный управляющий мог бы на практике применять не только нормы ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и арбитражного законодательства, но и других значимых нормативно-правовых актов.

2. Создание централизованной системы повышения квалификации арбитражного управляющего под эгидой государства.

Образовательные программы повышения квалификации ориентируются лишь на общепринятые стандарты обучения, что не позволяет арбитражному управляющему повышать свои профессиональные навыки в области банкротства, и этот факт сказывается на качестве деятельности арбитражных управляющих. Помимо прочего, стандартная программа, как правило, состоит из лекций «изменение законодательства РФ», «современное антикризисное управление», «судебная практика» и «содержание федеральных стандартов», что на наш взгляд является недостаточным, поскольку арбитражному

управляющему в своей практической деятельности необходимо знать не только законодательные акты, но и правильно их применять.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что арбитражный управляющий является центральной и значимой фигурой в процедуре банкротства. От его квалификации, умений и знаний зависит результат проведения всех процедур в деле о банкротстве юридических и физических лиц, поэтому, повышение его профессионального уровня и компетентности значительно уменьшит негативные последствия, возникающие в организационно-правовых мероприятиях, применяемых к должнику.

Список источников

1. Число жалоб на действия арбитражных управляющих // Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [сайт]. – 2022. – URL: https://rosreestr.gov.ru/ (27.03.2022)
2. ВС РФ разбирался, кто может жаловаться на управляющего в банкротстве [сайт]. – 2022 – URL: https://pravo.ru/news/225080/ (27.03.2022)
3. О несостоятельности (банкротстве) организаций и граждан [сайт]. – 2022. – URL: https://kad.arbitr.ru/Card/eef88436-3e85-44a2-a377-ff3c857a9c51 (05.04.2022)
4. Обзор судебной практики по вопросам, связанным с участием уполномоченных органов в делах о банкротстве и применяемых в этих делах процедурах банкротства (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 20.12.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.vsrf.ru/documents/all/15183/ (05.04.2022)

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 25 апреля 2022 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 26.04.2022.
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 8,2

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
www.naukaip.ru