

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



НАУКА и ПРОСВЕЩЕНИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ XV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 5 АПРЕЛЯ 2021 Г. В Г. ПЕНЗА**

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

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ: сборник статей XV Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2021. – 152 с.

ISBN 978-5-00159-793-3

Настоящий сборник составлен по материалам XV Международной научно-практической конференции «**ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ**», состоявшейся 5 апреля 2021 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

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

ISBN 978-5-00159-793-3

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕНЕДЖМЕНТ	7
СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА АЛЁШИН ДМИТРИЙ ОЛЕГОВИЧ	8
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ И ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЩЕПЕТКОВ ДАНИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ	15
ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОДАН ЮЛИЯ ИВАНОВНА	18
МАРКЕТИНГ	23
ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ К КОМПАНИИ НА РЫНКЕ B2B КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЖАКОВА АЛИНА ВЛАДИМИРОВНА	24
ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В СФЕРЕ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КУДРЯВЦЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА	30
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УЗБЕКИСТАНА КАРРИЕВА ЯКУТХАН КАРИМОВНА, ОЛИМОВ ДИЁР ЗАЙНОБИДДИН УГЛИ	38
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	41
ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ ГРИГОРЬЕВ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ	42
ВОПРОСЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖУНУСОВА РАУШАН МУСТАФИЕВНА	46
ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АХМЕТОВА ДИНАРА ТОЛЕУХАНОВНА	49
КАПИТАЛ КОМПАНИИ: СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УТИБАЕВА ГУЛЬЖАН БЕГЕНДЫКОВНА	52
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ДОХОДНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА УТИБАЕВ БЕГЕНДЫК САУТОВИЧ	56

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЗВРАТА КРЕДИТА В МУНИЦИПАЛЬНОМ БАНКЕ ГОЛЕВ ВЯЧЕСЛАВ ИВАНОВИЧ, ГОЛЕВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА	59
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	64
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИРАКЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ АЛЗУБАЙДИ Х. Г.	65
СУЩНОСТЬ И РОЛЬ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРОНИНА НАДЕЖДА ИВАНОВНА	69
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	74
США И КИТАЙ: БОРЬБА ЗА ЛИДЕРСТВО ШМИДТ ОЛЕГ ЕВГЕНЬЕВИЧ	75
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	78
АНАЛИЗ СОЦИО-, ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОТАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ: НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ СКВОРЦОВА АЛИСА АЛЕКСЕЕВНА	79
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ АПАТОВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	85
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ ТУКЕНОВА БЕРЕКЕ ИМАНТАЕВНА	89
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	92
УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ КАДРОВ СВЕРЧКОВА ОЛЬГА ФЕДОРОВНА, РЯБЫХ АЛЕНА ЛЕОНИДОВНА	93
БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ БЕЛОУСОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА, ИЛЮХИНА НАТАЛЬЯ ПАВЛОВНА	96
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	101
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ РАЧЕК СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА, КУЗНЕЦОВА КСЕНИЯ СТАНИСЛАВОВНА	102
РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА КАРРИЕВА ЯКУТХАН КАРИМОВНА, АХМЕДОВА АЗИЗА УМИД КИЗИ	108
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	111
РЕФОРМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОБЛОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	112

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	115
ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ ФАЗУЛЛИН РУСЛАН АЛИКОВИЧ	116
СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЕ, РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАТЫРАЛИЕВА ШАХСАНАМ МҰРАТҚЫЗЫ	119
ПЕНСИОННЫЕ РЕФОРМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН БАТЫРАЛИЕВА ШАХСАНАМ МҰРАТҚЫЗЫ	122
ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА МЕЛИОРИРОВАННЫХ ЗЕМЛЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КОНДЕРЕШКО ЭДУАРД ПЕТРОВИЧ	125
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ ТОЛМАЧЕВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА.....	129
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН АҚЫЛЖАН МЕРУЕРТ, КУАНБЕКОВА ЗАРИНА ЖАРҚЫНОВНА.....	133
ИНФЛЯЦИЯ КАК ОДНА ИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ БЫСТРОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	140
ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НИКИШИН АРТЕМ МАКСИМОВИЧ, МАКАРОВ ГЕОРГИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ.....	143
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	147
ВНЕДРЕНИЕ ПОРТАЛОВ ЦИФРОВОЙ ДЕМОКРАТИИ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ БЕЛЯТОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА.....	148

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

АЛЁШИН ДМИТРИЙ ОЛЕГОВИЧ

Магистрант

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Аннотация. В статье анализируются современные методики разработки стратегии предприятия в кризисных условиях, обосновывается необходимость учитывать кризис как фактор неопределенности внешней среды на стадии стратегического анализа. Рассматривается вариант включения кризиса и его характеристик как дополнительного параметра в модель стратегии предприятия. Сформулирована специфика стратегии предприятия в условиях неопределенности.

Ключевые слова. Стратегия, кризис, предприятие, стратегический анализ, фактор, внешняя среда, стратегическое управление.

THE SYSTEM OF STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT IN A CRISIS

Abstract. In article modern methods of development of company's strategy in crisis are analysed. The importance of considering crisis as uncertainty of external environment during the strategic analysis is proved. Taking crisis and its characteristics as additional parameter of company's strategy model is considered. The specific characteristics of company's strategy in uncertainty are described.

Key words. Strategy, crisis, company, strategic analysis, factor, external environment, strategic management.

Необходимость разработки стратегии в условиях кризиса направлена на устойчивое функционирование и развитие компании. С помощью стратегии компания осуществляет более взаимоувязанное и целенаправленное планирование своей деятельности, сокращая при этом финансовые и материальные потери при достижении поставленных стратегических целей. Формирование стратегии компанией по выходу из кризиса в общем виде состоит из последовательно взаимосвязанных этапов, представленных на рисунке 1.

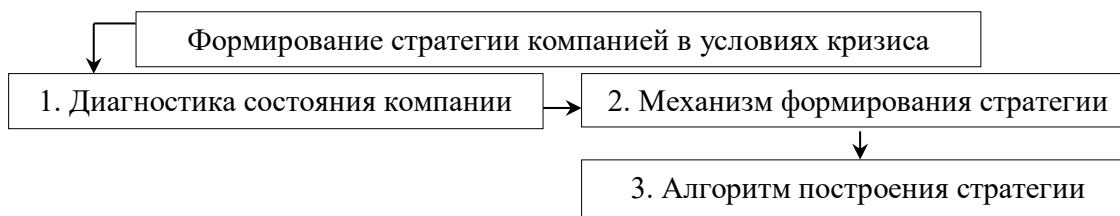


Рис. 1. Основные этапы формирования стратегии в условиях кризиса

* авторская разработка

1. Диагностика состояния компании. Диагностика состояния компании должна включать в себя три основных блока:

- стратегический анализ (SWOT-анализ);
- анализ потенциальных причин образования кризиса;
- мониторинг состояния компании.

Проведение диагностики состояния компании представлено в таблице 1.

Таблица 1

Диагностика состояния компании*

Блок анализа	Направления анализа	Задачи анализа
Эффективность текущей стратегии	1. Анализ конкурентоспособности	1.1 Оценка конкурентного окружения. 1.2 Границы конкуренции (размер рынка). 1.3 Оценка потребителей. 1.4 Конкурентоспособность цен и издержек. 1.5 Оценка прочности конкурентной позиции.
	2. Анализ функциональных стратегий	2.1 Производственная стратегия. 2.2 Маркетинговая стратегия. 2.3 Стратегия менеджмента. 2.4 Стратегия управления персоналом. 2.5 Финансовая стратегия. 2.6 Инновационная стратегия. 2.7 Инвестиционная стратегия. 2.8 Стратегия качества продукции (работ, услуг).
SWOT-анализ	3. Анализ внешней среды компании	3.1 Анализ существующих угроз, вероятность их наступления и степень опасности. 3.2 Поиск потенциальных возможностей компании.
Блок анализа	Направления анализа	Задачи анализа
SWOT-анализ	4. Анализ внутренней среды компании	4.1 Анализ существующих слабых сторон, определение за счет имеющихся ресурсов возможностей их ликвидации. 4.2 Оценка сильных сторон компании.
	5. Соотнесение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз компании	5.1 Определение возможности борьбы с угрозами за счет использования сильных сторон компании. 5.2 Оценка возможностей и их реализация путем минимизации ресурсов.
Анализ потенциальных причин образования кризиса	6. Определение угроз, на которые компания не может влиять	6.1 Определение способов предотвращения угроз. 6.2 Оценка возможных потерь и источников покрытия убытков.
	7. Оценка слабых сторон, не подлежащих устранению за счет внутренних ресурсов	7.1 Разработка способов ликвидации слабых сторон и поиск дополнительных ресурсов для ее реализации. 7.2 Оценка возможных потерь и источников покрытия убытков.
Анализ деятельности компании	8. Анализ и мониторинг состояния компании	8.1 Формирование системы показателей, сигнализирующие о наступлении опасности. 8.2 Определение периодичности (интервала) проведения мониторинга состояния компании.

* авторская разработка

2. Механизм формирования стратегии. Представленная схема диагностики состояния компании является базой для механизма формирования стратегии в условиях кризиса, включающий в себя следующие взаимосвязанные между собой элементы:

- стратегический анализ,
- прогноз изменения состояния внешней среды;
- разработка стратегических альтернатив;
- выбор стратегии;
- реализация стратегии;
- оценка эффективности стратегии;

- внесение необходимых изменений в этап разработки стратегических альтернатив. Механизм формирования стратегии компанией в условиях кризиса представлен на рисунке 2.

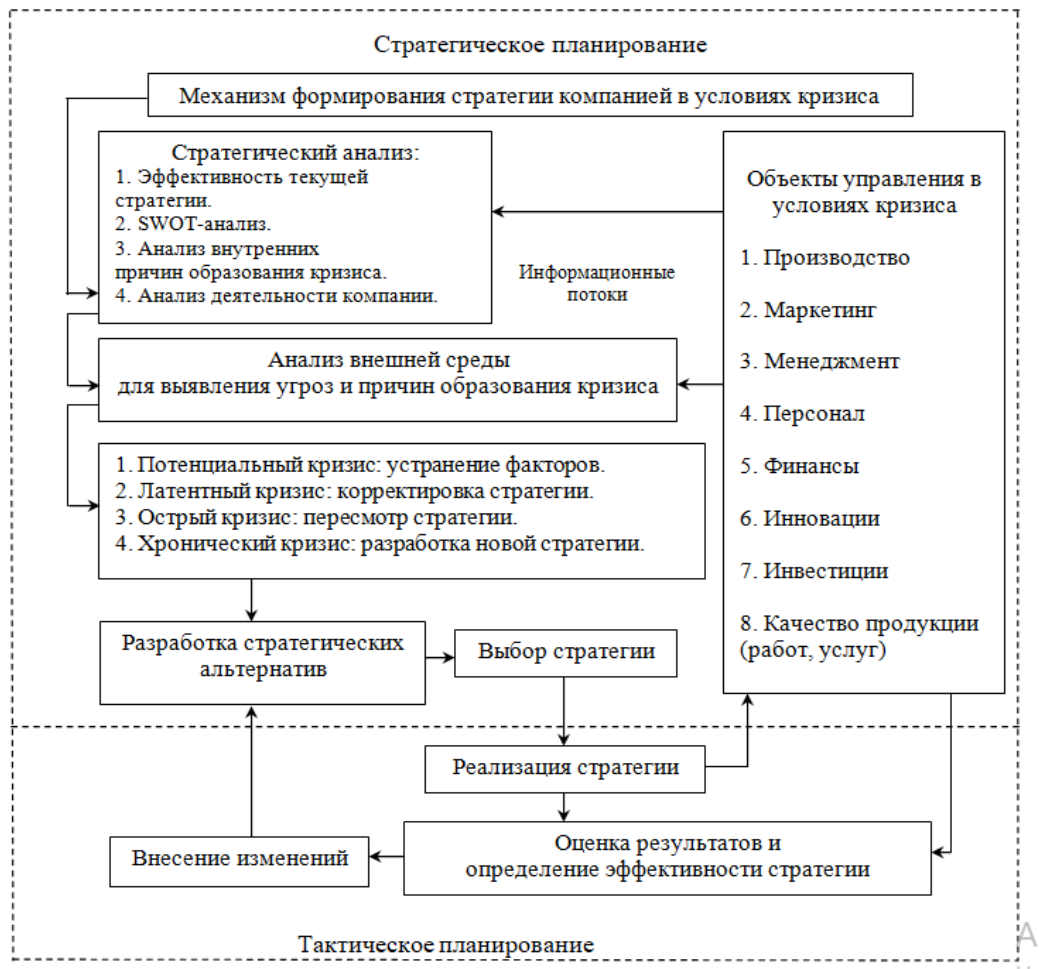


Рис. 2. Механизм формирования стратегии компаний в условиях кризиса

* авторская разработка

Разработке стратегии должно предшествовать проведение стратегического анализа. Проведение такого анализа необходимо для компании, так как образование кризиса является следствием спада ее деятельности. Одним из следующих важных элементов механизма является прогнозирование изменений состояния внешней среды, заключающееся в определении изменений в технико-экономических показателях деятельности и состояния компании под влиянием внешних негативных факторов. После проведения всех аналитических процедур определяется вид кризиса в соответствии с которым определяются соответствующие изменения в существующей стратегии компании, на основании которых следует разработка стратегических альтернатив и определение наилучшего варианта. После реализации проводится анализ результатов и эффективности стратегии.

Представленный механизм формирования стратегии компанией в условиях кризиса обладает рядом преимуществ:

- совпадение объектов и предметов управления. В зависимости от того, какое положение у компании, функции планирования в условиях кризиса приобретают меньшее или большее значение, следовательно, стратегия в условиях кризиса тождественна с основной стратегией компании.

- основу данного механизма формирования стратегии составляет стратегическое и тактическое планирование.

3. Схема построения стратегии. Все компании в условиях кризиса подразделяются на три основные группы: кризисные, с неустойчивым и нормальным состоянием. Необходимо отметить, что для каждого из представленных групп компаний анализ финансового состояния имеет разные цели

проведения:

- для кризисных компаний – определение причин образования кризиса, т.е. проведение проблемной диагностики;
- для компаний с неустойчивым состоянием – определение причин, влияющих на образование негативных тенденций;
- для компаний с нормальным положением – предотвращение кризиса, связанное с комплексной оценкой рынков, на которых функционирует компания (маркетинговый подход).

Помимо этого, для кризисных компаний рекомендуется применение универсальных методов восстановления ликвидности и платежеспособности, как для компаний с неустойчивым и нормальным положением схемы могут различаться, исходя из поставленных условий, на базе которых предлагается соответствующая стратегия управления в условиях кризиса.

В соответствии с вышеописанными характеристиками финансового состояния представленных групп компаний, разработана схема формирования стратегии в условиях кризиса, которая будет для них носить универсальный характер. Схема формирования стратегии компанией в условиях кризиса представлена на рисунке 3.

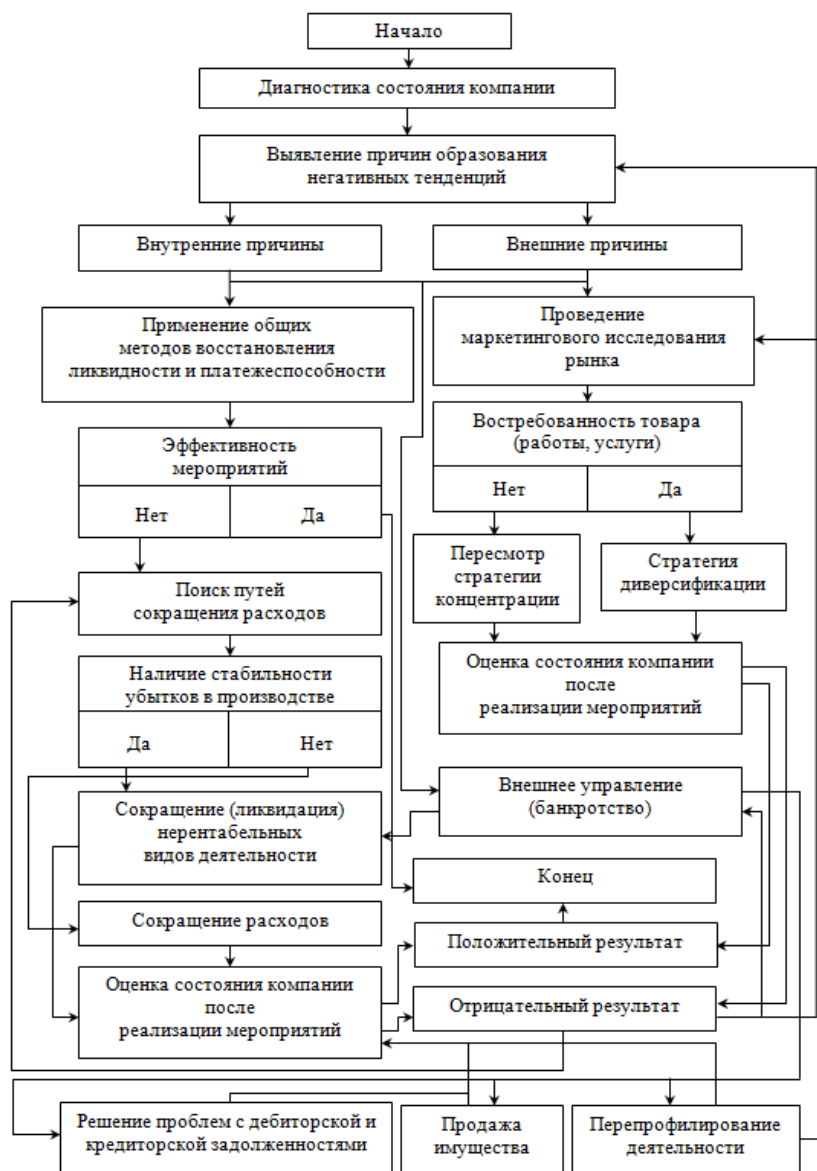


Рис. 3. Схема формирования стратегии компаний в условиях кризиса

* авторская разработка

1. Диагностика состояния компании. Как было описано выше, диагностика состояния компании заключается в проведении SWOT-анализа, анализа потенциальных причин образования кризиса и анализа деятельности компании.

2. Выявление видов причин образования негативных тенденций. Причины, влияющие на образования негативных тенденций, из которых формируется кризисная ситуация, подразделяются на две основные группы: внутренние и внешние.

3. Внутренние причины. Если ключевыми причинами образования кризиса являются внутренние причины, то компания применяет общие методы восстановления ликвидности и платежеспособности.

4. Общие методы восстановления ликвидности и платежеспособности. В состав данных методов входит:

- продажа основных средств и товарно-материальных ценностей;
- доходные вложения в материальные ценности;
- долгосрочные финансовые вложения в зависимые и дочерние структуры или их продажа;
- эмиссия ценных бумаг;
- применение факторинга;
- реструктуризация кредиторской задолженности и т.д.

5. Эффективность мероприятий. Если стандартные методы восстановления ликвидности и платежеспособности эффективны, то компания смогла устранить кризисную ситуацию. В случае, если представленные методы не способствовали подавлению кризиса, то компания осуществляет поиск путей сокращения расходов.

6. Поиск путей сокращения расходов. Основными путями сокращения расходов являются сокращение штата персонала и производственных затрат.

7. Наличие стабильности убытков в производстве. При выявлении систематических убытков от деятельности, компания осуществляет сокращение (ликвидацию) нерентабельных видов деятельности, а в случае их отсутствия продолжает сокращать расходы.

8. Сокращение (ликвидация) убыточных видов деятельности:

- сокращение персонала;
- продажа оборудования;
- сдача в аренду площадей.

9. Сокращение расходов. Основными направлениями сокращения расходов являются:

- снижение затрат на различные лизинговые и арендные платежи;
- снижение затрат по оплате труда (изменение формы оплаты труда, например, переход от окладной к сдельной или повременной системе оплаты труда, сокращение рабочего времени, т.е. установление времени, необходимого для выполнения запланированного объема работ). Снижение затрат по оплате труда напрямую ведет к сокращению расходов по обязательным платежам в пользу персонала во внебюджетные фонды (ПФР, ФСС, ФОМС);

- сокращение затрат на ресурсы путем установления нормативов расхода в соответствии с потребностями в них в производственно-хозяйственной деятельности;

- сокращение затрат по налогам (консервация неиспользованного оборудования и транспортных средств способствует снижению затрат по уплате транспортного налога и налога на имущество).

10. Оценка состояния после проведения мероприятий. Производится оценка ключевых показателей деятельности компании после проведения мероприятий и их сравнительная оценка до проведения. В случае эффективности мероприятий и получения положительного результата стратегия завершена, а при отрицательном – компания возвращается к поиску путей сокращения расходов.

11. Внешние причины. Если ключевыми причинами образования кризиса являются внешние причины, то компания проводит маркетинговое исследование рынка.

12. Проведение маркетингового исследования рынка. В состав маркетингового исследования рынка входят следующие задачи:

- анализ рынка (определение масштабов, географических характеристик, структуры предложения и спроса, факторов, влияющих на внутреннюю ситуацию);

- изучение сбыта (определение путей и каналов продаж, изменение показателей от географического признака, ключевые факторы влияния);
- маркетинговое исследование товара (изучение свойств, сравнение с аналогами конкурентов, оценка реакции потребителей на характеристики товара);
- изучение рекламной политики (анализ рекламных мероприятий, их сравнение с основными действиями конкурентов, определение новейших средств позиционирования на рынке);
- анализ экономических показателей (динамика объемов сбыта и чистой прибыли, определение взаимозависимости данных показателей и поиск путей их улучшения);
- исследование поведения потребителей (количественный и качественный состав: профессия, возраст, пол, семейное положение и т.д.).

13. Востребованность товара (работы, услуги) на рынке. Если товар (работа, услуга) востребована, то компания осуществляет пересмотр стратегии концентрации, если нет – то внедряет стратегию диверсификации.

14. Пересмотр стратегии концентрации. Компания сосредотачивает свое внимание на том участке рынка, который способен ей приносить доход. Целевой сегмент определяется исходя из региональных особенностей, вытекающих из требований к использованию товара (работы, услуги) или специальных свойств, которые привлекательны для данного сегмента рынка. Задача в пересмотре стратегии заключается в том, чтобы лучше реализовывать товары (работы, услуги) в целевой рыночной нише, чем это делают конкуренты.

15. Стратегия диверсификации. Компания реализует данную стратегию если она больше не видит путей своего развития на рынке с теми видами товаров (работ, услуг), которые она выпускает или оказывает. Компания может применять следующие виды стратегии диверсификации:

- стратегия централизованной диверсификации. Базой стратегии является поиск и использование дополнительных возможностей в деятельности компании для выпуска и продажи новых товаров (работ, услуг). При этом существующие направления остаются ключевыми в деятельности, а новое направление рождается, исходя из возможностей освоенного рынка, применяемой технологии, а также в иных сильных сторонах функционирования компании.

- стратегия горизонтальной диверсификации. С помощью данной стратегии компания осуществляет поиск возможностей роста на рынке, на котором она работает за счет выпуска нового товара, производство которого базируется на технологии отличной от применяемой. Ориентиром компании служит производство технологически несвязанных товаров, использующее уже имеющий опыт, например, в области поставок. Новый продукт по своим качествам уже производимому товару должен носить сопутствующий характер.

- стратегия конгломератной диверсификации. В соответствии с данной стратегией расширение компании происходит за счет выпуска технологически связанных новых товаров (работ, услуг), реализуемых на новых рынках. Данная стратегия для компании сложна в своей реализации, так как ее успех зависит от влияния множества факторов, в частности от цикличности на рынке, от компетентности персонала и т.д.

16. Оценка состояния компании после проведения мероприятий. Данная оценка осуществляется аналогичным способом как и в десятом пункте при предотвращении кризиса, образованного внутренними причинами. В случае эффективности мероприятий и получения положительного результата стратегия завершена, а при отрицательном – компания выявляет причины образования негативных тенденций.

17. Внешнее управление. Внешнее управление (банкротство) может использоваться в случае образования кризиса как внутренними, так и внешними причинами

Первые два направления – сокращение (ликвидация) нерентабельных видов деятельности и ее реперофилитрование могут осуществляться по представленным сценариям, т.е. первое направление в рамках стратегии сокращения расходов, а второе – в рамках применения стратегии концентрации или диверсификации.

Продажа имущества компании применяется для быстрого получения денежных средств, необхо-

димых для покрытия просроченной задолженности. Продажа имущества может быть осуществлена по следующей последовательности:

- переоценка имущества;
- поиск покупателей;
- совершение сделки купли-продажи имущества.

В рамках решения проблем с дебиторской и кредиторской задолженностями может быть применено структуризация задолженностей, факторинг, уступка прав собственности и (или) ценных бумаг (акций), проведение взаиморасчетов, переоформление задолженности.

Таким образом, представленная пошаговая схема формирования стратегии способствует восстановлению лидирующих позиций на рынке и в отрасли, проведению преобразования прежней компании в конкурентоспособную структуру, тем самым повышая ее уровень эффективности деятельности и состояния.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента. Учебник - М.: Триада-ЛТД, 2017.
2. Виханский О.С., Наумов, А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: Учебное пособие. - М.: МГУ, 2018.
3. Ефимова Е.В. Финансовый анализ. – М.: Издательство «Бухгалтерский учёт», 2018. – 528с.
4. Ильенкова Н.Д. Анализ взаимосвязи спроса на продукцию и финансовых результатов деятельности организации: Учебное пособие – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2019. – 47с.
5. Ковалёв В.В., Волкова О.Н. Анализ финансово – хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие – М.: Издательство проспект, 2018. – 560с.

УДК 371.31

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ И ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

ЩЕПЕТКОВ ДАНИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ

Студент
ЮРИУ РАНХиГС

Аннотация: Статья посвящена исследованию методов обучения персонала в современных компаниях. Автор приводит сравнение между старыми и новыми методами. Показывает достоинства и недостатки того или иного способа обучения. Делает вывод о том, какой из методов является наиболее эффективным в современных реалиях.

Ключевые слова: обучение персонала, подготовка кадров, методы, эффективность, улучшение навыков, управление.

MODERN METHODS OF TEACHING AND TRAINING IN ORGANIZATIONS

Shchepetkov Danil Alekseevich

Abstract: The article is devoted to the study of methods of personnel training in modern companies. The author makes a comparison between the old and new methods. Shows the advantages and disadvantages of a particular method of learning. Makes a conclusion about which of the methods is the most effective in modern realities.

Key words: personnel training, personnel training, methods, efficiency, skills improvement, management.

На сегодняшний день, обучение представляет собой прекрасную возможность расширить базу знаний всех сотрудников, но многие работодатели в нынешних условиях считают возможности развития дорогостоящими. Однако, несмотря на этот недостаток, обучение и подготовка дают как отдельным людям, так и организациям в целом преимущества, которые делают затраты и время стоящими инвестициями. Методы обучения персонала бывают разными, и их разнообразие растет с каждым годом. Это означает, что каждая команда, отдел и компания могут выбрать лучшие методы обучения для своих конкретных потребностей.

Для начала, хочется рассказать о традиционных подходах к обучению, так как они по-прежнему предлагают ряд преимуществ и сегодня широко распространены во многих компаниях.

Во-первых, это учебные программы на основе аудиторных занятий, которые обычно проходят под руководством квалифицированного координатора. Обучение проходит в течение одного или нескольких дней в месте работы компании или же за его пределами. Группы сотрудников проходят через серию презентационных слайдов и мероприятий, таких как оценки тематических исследований или информация по вопросам политики компании. Преимущество аудиторного обучения заключается в том, что группа сотрудников может одновременно получить большой объем знаний, но сотрудникам такой подход к обучению кажется скучным. [1, с. 217-227]

Во-вторых, это интерактивное обучение. Одним из наиболее эффективных методов на рабочем месте является интерактивное обучение, активно вовлекающее обучающихся в их собственный учебный опыт. Это обучение может принимать форму симуляций, сценариев, викторин или игр. Практикуя свои новые навыки и применяя их в реалистичных сценариях работы, учащиеся не только более вовлечены, но и с большей вероятностью сохранят то, чему они научились. Тем не менее, это может за-

нять много времени, когда это делается лично, особенно когда учащимся требуется регулярная обратная связь от эксперта. [1, с. 227-249]

И последнее — это обучение на рабочем месте. При обучении на рабочем месте сотрудники не только активно участвуют в самом процессе, но и участвуют в реальной деятельности, связанной с их текущей или будущей работой. Это один из самых эффективных методов обучения планированию. Этот метод может привести к быстрому обучению, потому что сотрудники находятся в реальных условиях, но этот опыт может быть слишком напряженным для некоторых, не говоря уже о том, что он отнимает много времени.

В современном рабочем пространстве, состоящем из удаленных сотрудников и различных культур, методы обучения сотрудников изменились. Все чаще можно услышать слова «онлайн» или «дистанционный». Это связано с бурным развитием технологий. Итак, основными методами обучения персонала сегодня являются: социальное обучение, онлайн-тренинги, ситуационное обучение, самообучение. [3, с. 119-156]

Начиная с работы Альберта Бандуры в 70-х годах, социальное обучение обычно определяется как обучение у других путем наблюдения, подражания и моделирования их поведения. Социальное обучение также может быть очень преднамеренным методом обучения на рабочем месте. Социальное обучение не встречается во многих распространенных методах обучения, главным образом потому, что его не так легко структурировать, измерять и контролировать. Тем не менее, это может быть очень эффективно, потому что сотрудники вытесняются за пределы своих повседневных ролей, приобретая новые перспективы и навыки решения проблем.

Электронное обучение или онлайн-тренинги, стали одними из наиболее широко признанных решений проблемы эффективного обучения сотрудников. Онлайн-программы обучения на рабочем месте могут включать в себя курсы электронного обучения, вебинары, видео и т. д. Они также позволяют представлять и тестировать информацию различными способами. Разнообразие, которое предлагает онлайн-обучение, означает, что сотрудники могут учиться в соответствии со своим стилем и насущными потребностями. Это также означает, что они могут учиться на ходу.

Ситуационное обучение является проверенным методом обучения и, как известно, эффективно повышает мотивацию учащихся. Однако когда учащиеся не имеют доступа к ресурсам, необходимым для завершения тематического исследования, или если проект становится проблемой, их мотивация и обучение будут затруднены. Этот метод подходит для ситуаций, когда обучаемые обладают базовыми знаниями, но все же могут извлечь пользу из обучения. Поскольку этот метод имеет более низкие затраты, он также является одним из наиболее популярных методов в различных дисциплинах, таких как юриспруденция, консультирование и медицина. [3, с. 183-300]

Самообучение может быть достигнуто с помощью различных методов: чтение/исследование, занятия и т.д. Этот предмет не всегда связан с навыками, которые нужны организации, а скорее с чем-то новым, что, по их мнению, улучшит работу. Хотя время, затраченное на самостоятельную работу, напрямую не компенсируется, если сотрудник купил курс, который улучшит его производительность, компания должна компенсировать ему это, заплатив за этот курс. Выгода заключается в том, что работник сам решает, что ему интересно, и добивается этого самостоятельно, но часто бывает трудно мотивировать сотрудников тратить свободное от работы время, посвященное работе. [4, с. 18-24]

Хотя может показаться фантастическим иметь так много доступных вариантов, выбор правильных методов обучения для сотрудников является важным решением. Не имеет значения, сколько денег вложено в обучение, если оно в итоге окажется неправильным. Чтобы верно выбрать метод обучения, необходимо задать три вопроса: Какова цель программы обучения? Кто является целевой аудиторией? Какие ограничения? [5] Только после ответа на данные вопросы можно выбрать наиболее удачный метод для вашей компании.

Подводя итог всего вышесказанного, можно сделать вывод, что обучение и подготовка сотрудников играет не последнюю роль в становлении компании. Чтобы компании могли выживать и процветать, они должны постоянно развивать навыки своих сотрудников и поощрять обучение на рабочем месте. Таким образом, в большинстве случаев различные методы обучения будут полезны на опреде-

ленном этапе развития, но если всё не будет выполнено должным образом, то данные методы не будут эффективными и могут привести только к отрицательным результатам. С другой стороны, если все идет так, как показывают исследование, обучение может стать мощным инструментом для успеха организации.

Список литературы

1. Максим Батырев. Сложные подчиненные. Электронное издание «МИФ». — 2021. — 217-249 с.
2. Обучение персонала в организациях [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://hrhelpline.ru/obucheniye-personala/> . (11. 09. 2018)
3. Сергей Бехтерев. Виктория Бехтерева. Лидер Будущего. Электронное издание «МИФ». — 2020. — 119-300 с.
4. Дженнифер Бергер. Меняемся на работе. Издание «Манн, Иванов и Фербер». — 2021. — 18-24 с.
5. Обучение и развитие персонала [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.hr-director.ru/article/66655-obuchenie-personala-sposoby-razvitiya-18-m12> . (28. 01. 2020)

УДК 331.2

ЭЛЕМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

ПРОДАН ЮЛИЯ ИВАНОВНА

магистр 2 курса

Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского"**Научный руководитель: Дышловой Игорь Николаевич**

д.э.н., доцент, профессор кафедры управления персоналом

Институт экономики и управления (структурное подразделение)
ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского"

Аннотация: Время - один из основных ресурсов организации, который при правильном использовании может способствовать успеху, без лишних сложностей для персонала и руководства компании.

Мы живем в культуре продуктивности, и слова «эффективность» и «действенность» - одни из самых важных фраз, используемых в компаниях. Неудивительно, что выполнение поставленных задач подталкивает компанию вперед и определяет ее прибыльность.

В современных условиях хозяйствования, использование фонда рабочего времени на предприятии и рост производительности труда определяется уровнем развития производства и физическими и психофизиологическими возможностями персонала.

Ключевые слова: самоменеджмент, управление временем, рациональное использование, рабочее время.

ELEMENTS OF EFFICIENT USE OF WORKING TIME IN ENTERPRISES

Prodan Yulia Ivanovna*Scientific adviser: Dyshlovoy Igor Nikolaevich*

Abstract: Time is one of the main resources of the organization, which, if used correctly, can contribute to success without straining the strength of the leader and his subordinates.

We live in a cult of productivity, and the words "efficiency" and "efficiency" are among the most important phrases used in companies. It is not surprising that time is expensive, and the implementation of tasks pushes the company forward and determines its profitability.

In modern economic conditions, the use of the working time fund at the enterprise and the growth of labor productivity is determined by the level of production development and the physical and psychophysiological capabilities of the staff.

Key words: self-management, time management, rational use, working time.

Актуальность проблемы. Проблема поиска путей для эффективного использования рабочего времени персоналом не теряет своей актуальности. Эффективное использование рабочего времени на

предприятиях оказывает значительное влияние на производительность труда и конечные результаты любой хозяйственной деятельности. Конечные результаты деятельности любого предприятия, в основном, зависят от полноты и целесообразности использования фонда рабочего времени.

На современном этапе исследования проблем рационального использования рабочего времени рассматриваются определенные технологии, позволяющие более эффективно использовать его. Одной из этих технологий является - самоменеджмент.

Самоменеджмент – это спланированное действие, т.е. основанное на заранее составленном, продуманном плане или графике. Эффективность в управлении собой во времени может быть достигнута за счет использования соответствующих методов, которые усиливают определенное повторение и позволяют создавать положительные привычки

Анализ последних научных исследований. Основу для развития исследований самоменеджмента на уровне производственного коллектива представляют труды многих зарубежных и отечественных ученых, изучавших различные аспекты этого явления, таких как Л. Зайверт, М. Вудкок, Д. Фрэнсис, Урмина И. А. Спивак В.А. и других. Однако, наряду с этим данная проблема неэффективного использования рабочего времени требует существенного изучения и анализа, что будет залогом изменений и сдвигов на предприятиях для достижения максимальных прибылей и высокой эффективности труда и производства.

Цель работы: оценка характера использования рабочего времени, как путь к снижению затрат рабочего времени и для его эффективного использования персоналом.

Изложение основного материала исследования. На современном этапе актуальными являются вопросы введения новых технологий, внедрение новой продукции и оптимизация работы менеджмента организаций. В настоящее время есть целый ряд нововведений, позитивным образом влияющих на развитие предприятий.

Для определения характера использования рабочего времени и его потерь на российских предприятиях было опрошено 182 человека экономически активного населения города Москва. Большая часть опрошенных работает в сфере обслуживания (44%), почти 7% - в сфере финансов, 10% занимаются ИТ технологиями. Примерно 15% работает в сфере науки и образования, у 4% респондентов работа связана с культурой и искусством. В органах государственного управления трудоустроены почти 4% опрошенных и 16% работают на работу в других сферах деятельности. Из них 128 человек (70,3%) работают в офисе, 21 работник (11,5%) - за пределами офиса, 13 рабочих (7,1%) - на производстве, а остальные - в учебных заведениях, гипермаркетах, больницах и тому подобное.

Важно отметить, что большая часть опрошенных (59,3%) довольны своей работой, но и значительное количество работников (36,8%) только частично удовлетворена, а это может негативно повлиять на производительность труда. И 7 (3,8%) респондентам работа не приносит удовлетворения вообще.

У большинства работников (48,4%) рабочий день длится с 8 до 10 ч. почти 42% респондентов работают до 8 часов. и 19,8% - более 10 часов. Стоит отметить, что 65,4% работников не имеют регламентированных перерывов, кроме обеденного. А только 34,6% персонала может позволить себе перерыв на отдых. Проанализируем ответы наших респондентов относительно характерных причин затрат рабочего времени. Количественные показатели изображены на Рис. 1-3.

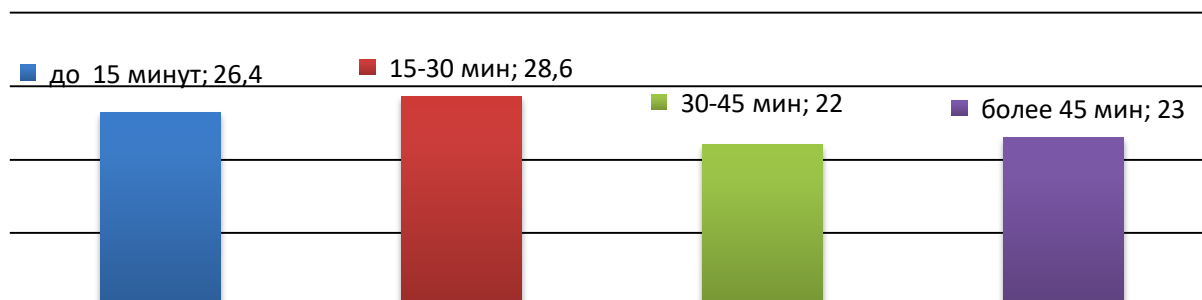


Рис. 1. Результаты ответа на вопрос «Сколько времени Вы тратите на посторонние дела?»

Источник: разработано автором на основании результатов собственного опроса

Из данного графика мы можем увидеть, что 26,4% опрошенных сотрудников каждый день тратят до 15 минут своего рабочего времени на посторонние дела, 28,6% от 15 до 30 минут, 22% от 30-45 мин. и 23% больше 45 минут.

Опрос показал, что весомую часть рабочего времени сотрудники тратят на дела, не связанные с работой. То есть при 40-часовой рабочей неделе впустую потеряно до 7 часов - а это, почти, один рабочий день каждую неделю. 37% опрошенных отметили, что их рабочее время часто уходит на перерывы, чтобы выпить кофе, это самый главный поглотитель времени в российских офисах. Популярны и перекуры и перекусы - 14% и 15% респондентов соответственно делает перерывы на это в рабочее время. Другая часть респондентов сообщили, что тратят время на разговоры по телефону (16%), на социальные сети (13%) и на другие посторонние дела (5%). Такие потери рабочего времени, как опоздание на работу и прогулы без уважительных причин. Каждый 13 респондент отметил, что каждый день опаздывает на работу. 18% опрошенных опаздывает на работу 1 раз в неделю 4% - 3 раза в неделю и 33% опаздывают раз в месяц. Впрочем, 33% респондентов сообщили, что никогда не опаздывают на работу. Хотелось бы отметить, что 77,5% респондентов никогда не отсутствовали на работе без уважительной причины, 21% - редко, но прогуливали свой рабочий день и 2% часто не выходят на работу без уважительной на то причины.

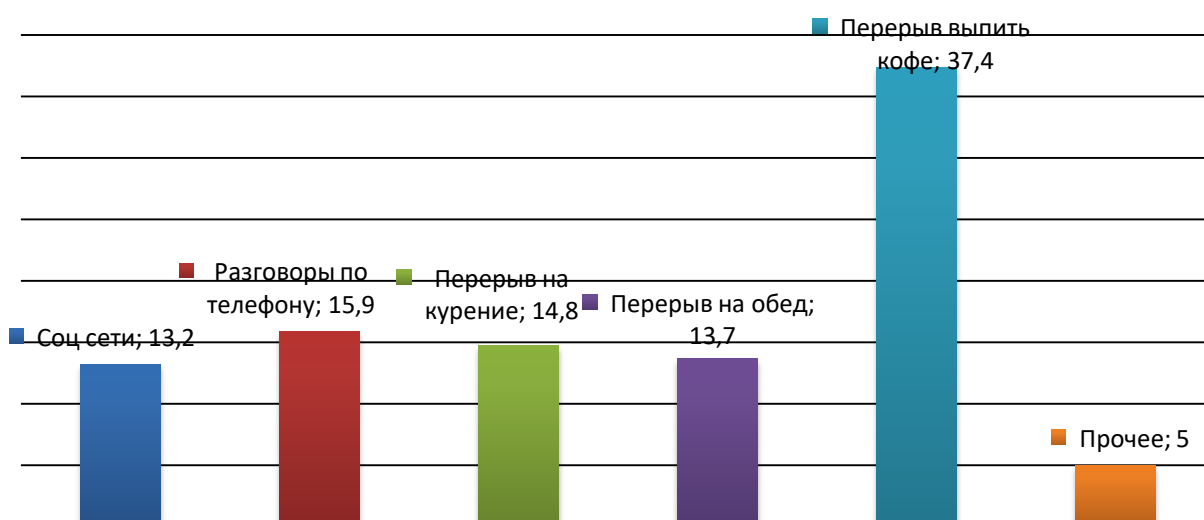


Рис. 2. Результаты ответа на вопрос «На какие посторонние дела Вы тратите свое время?»

Источник: разработано автором на основании результатов собственного опроса

Стоит отметить, что для 16% не хватает времени для выполнения основной работы, 32,6% работников почти успевают сделать необходимые задачи, а 51,4% отметили, что им хватает времени для выполнения своей работы. 94% респондентов отметили, что за нарушение трудовой дисциплины никакой выговора им не выносится и только 6% опрошенных указали на то, что у них на предприятиях это наказывается в виде выговора или увольнения.

На рис. 3, мы можем увидеть, что для контроля использования рабочего времени применяют различные методы. В 31% опрашиваемых применяют электронный метод. Это могут быть турникеты на проходной, считыватели-дисплеи, электронные чипы в разных частях офисных или производственных помещений. Самым дешевым способом фиксации использования и затрат рабочего времени с финансовой точки зрения является визуальный метод (29%) или периодический контроль путем прохождения ответственного лица по подразделениям и фиксации отсутствия работников на рабочих местах. На некоторых предприятиях применяют документальный метод контроля (14%), в таких случаях используют журнал регистрации прихода на работу и ухода с работы. И 26% респондентов отметили, что у них не контролируется использование рабочего времени.

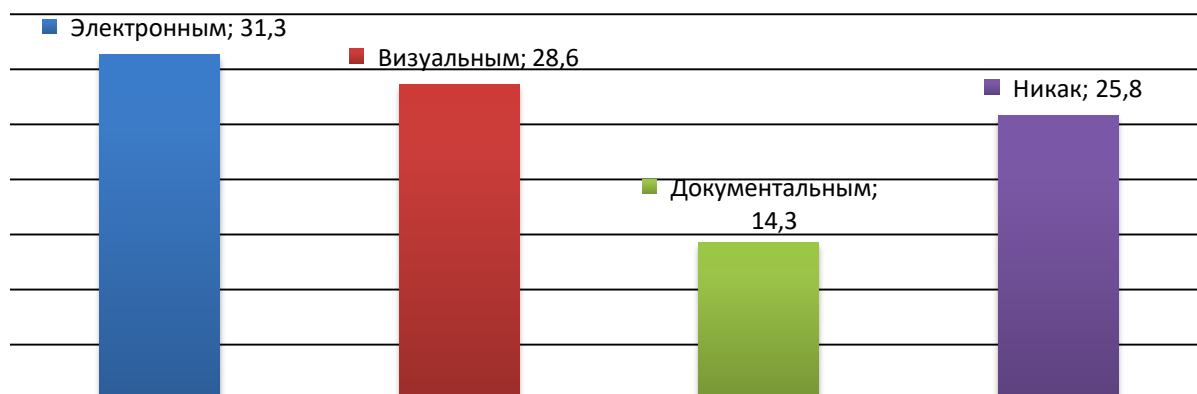


Рис. 3. Результаты ответа на вопрос «Каким образом контролируется использование рабочего времени?»

Источник: разработано автором на основании результатов собственного опроса

На рис. 4, мы можем увидеть, как распределились ответы наших респондентов для достижения цели выполнить все свои задачи.



Рис. 4. Результаты ответа на вопрос «Что, по вашему мнению, необходимо для того, чтобы все успеть?»

Источник: разработано автором на основании результатов собственного опроса

По результатам социологического опроса можно сказать, что основными причинами неэффективного использования рабочего времени являются: отсутствие четкого плана рабочего дня; неорганизованность производственных процессов; постоянная занятость в делах, которые не касаются основной работы. Все эти причины создают в коллективе непродуктивный стиль работы, который приводит к нерациональному использованию времени на всех уровнях предприятия или организации.

Эффективное использование рабочего времени, а также борьба с его потерями требуют улучшения организации труда без дополнительных капитальных вложений. При этом необходимо четкое представление, в каких направлениях должен идти процесс роста производительности труда. Самым главным в этом является вопрос совершенствования организации самого труда [2]. Проблему рационального использования рабочего времени необходимо решать комплексно. Вместе с этим, необходимо отметить, что значительная часть персонала пересматривает свое отношение к времени, как ресурса и во многих случаях вводит элементы эффективной организации труда, более рационального использования рабочего времени, внедряя в своей работе элементы самоменеджмента.

Понятие «самоменеджмент», по мнению исследователей, ввел в научный оборот директор

немецкого Института рационального использования времени Л. Зайверт. Некоторые авторы при описании проблем и методов самоменеджмента используют термины «аутогенный менеджмент», или «самоуправление», «самоуправление» [1, с. 317].

По мнению Урминой И. А. самоменеджмент является технологией оптимального самоорганизования личности для достижения значимых для нее целей [3, с. 74].

Для анализа использования рабочего времени рекомендуем ввести метод самофиксации рабочего дня и контроль (отчетность о потраченном времени). Основные принципы техники ведения учета времени сводятся к следующему:

- учет всех затрат времени;
- обнаружение простоев;
- детально изучить их причины.

Учет времени, которое затрачивается на выполнение тех или иных видов работ - не простая задача, так как его можно свести к разной степени детализации. Техника и методы учета должны быть по возможности просты и удобны, а группировка видов деятельности должно учитывать специфику работы. Не смотря на наличие широкого набора методов и подходов самоменеджмента, наиболее распространенным в деятельности предприятий является подготовка и переподготовка работников и руководителей различных уровней, повышение их квалификации путем прохождения специализированных тренингов, семинаров, курсов. Использование тренингов и семинаров с участием специализированных фирм является целесообразным, поскольку они имеют значительную практическую ценность, хотя и являются весьма затратными. Однако, руководители предприятий в большинстве случаев используют данные меры развития персонала ситуативно и по отношению к ограниченному кругу работников. Через это развитие персонала предприятий происходит значительно более медленными темпами, чем того требуют условия рынка и внешней среды, что влияет на уровень развития экономики страны [2].

В результате внедрения самоменеджмента персонала, можем ожидать эффективное использование рабочего времени, что соответствует росту ритмичности производства, повышению качества труда, четкому соотношению между составляющими производственного процесса, уменьшению влияния стохастических факторов, которые не только искажают производство, но и влияют на социально-психологический климат в коллективах и в целом на экономическое и финансовое состояние предприятия.

Выводы. Эффективное использование рабочего времени и планирование неразделимы. Эффективное использование рабочего времени является результатом рационального режима рабочего времени и отдыха, умение определить приоритетные задачи, отлаженной системы коммуникативных связей. Отношение к рабочему времени и работников, и работодателя должны выражаться через пунктуальность, работу на результат, трудовую отдачу. Важным критерием в достижении эффективности использования рабочего времени является соответствие работника задачам, которые ставит перед собой работодатель. Довольно часто бывает, когда работодатель со своей стороны надлежащим образом создал все необходимые условия работы для работника, но эффективность использования рабочего времени не соответствует ожидаемому плану. Несоответствие работника занимаемой должности является следствием потерь, как во времени, так и в финансах.

Список литературы

1. Кузнецова К. Э. Анализ технологий самоменеджмента // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 3171–3175.
2. Спивак В. А. Самоменеджмент как вид менеджмента - области исследования // Лидерство и менеджмент. 2017. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/samomenedzhment-kak-vid-menedzhmenta-oblasti-issledovaniya> (дата обращения: 16.03.2021).
3. Урмина И. А. Самоменеджмент : учебник для академического бакалавриата / И. А. Урмина. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 263 с.

МАРКЕТИНГ

УДК 33

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ К КОМПАНИИ НА РЫНКЕ B2B КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

ЖАКОВА АЛИНА ВЛАДИМИРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»

Аннотация: Возрастание человеческого фактора в развитии экономических процессов, в особенности на рынке B2B, где решения по деятельности компании принимаются отдельными должностными лицами, и определяет актуальность работы, так как лояльность определяет отношение конкретного человека к компании. Данную теорию подкрепляет новая для России модель B2I, то есть Business to Individual, согласно которой, в основе успеха деятельности компании лежит способность строить и поддерживать долгосрочные отношения именно с людьми. В результате этой устойчивой инновации отдельные потребители и клиенты B2B все чаще ожидают индивидуального подхода. На самом деле, у бизнес-покупателей более жесткие требования, чем у индивидуальных покупателей рынка B2C, особенно когда дело доходит до уровня обслуживания клиентов. Для того, чтобы соответствовать этим требованиям, компаниям необходимо пересмотреть подход к взаимодействиям с клиентом. Нужно не только понимать спрос или потребность в определенных товарах, необходимо понимать гораздо больше о жизни и предпочтениях людей, чтобы на основе этих данных разрабатывать стратегии маркетинга и продаж. Лояльность в целом характеризует и определяет долгосрочные отношения компании. В самом популярном варианте лояльность ассоциируется с совершением повторной покупки, либо же приверженности к определенному производителю, бренду или компании в целом.

Ключевые слова: лояльность, комплексная лояльность, специфические рынки, способы повышения конкурентоспособности.

FORMATION OF A COMPREHENSIVE LOYALTY TO THE COMPANY IN THE B2B MARKET AS A WAY TO INCREASE ITS COMPETITIVENESS

Zhakova Alina Vladimirovna

Abstract: The growth of the human factor in the development of economic processes, especially in the B2B market, where decisions on the company's activities are made by individual officials, determines the relevance of the work, since loyalty determines the attitude of a particular person to the company. This theory is supported by the new B2I model for Russia, that is, Business to Individual, according to which the ability to build and maintain long-term relationships with people is at the heart of the company's success. As a result of this sustained innovation, individual B2B consumers and customers increasingly expect a personalized approach. In fact, business buyers have more stringent requirements than individual buyers of the B2C market, especially when it comes to the level of customer service. In order to meet these requirements, companies need to rethink their approach to customer interactions. It is not only necessary to understand the demand or need for certain products, it is necessary to understand much more about people's lives and preferences in order to

develop marketing and sales strategies based on this data. Loyalty in general characterizes and defines a company's long-term relationships. In the most popular version, loyalty is associated with making a repeat purchase, or commitment to a particular manufacturer, brand, or company as a whole.

Key words: loyalty, complex loyalty, specific markets, ways to increase competitiveness.

В настоящее время в различных источниках можно встретить понятие «лояльность». Каждый автор определяет ее по-своему, однако можно выявить общие тенденции формирования этого понятия, а также схожие признаки и подходы. В 1923 г. Ф. Райхедьдом была сделана первая попытка определить «лояльность бренду» со стороны потребителей. В настоящее время всё также большинство исследований на тему лояльности было проведено именно зарубежными авторами – Д. Аакером, П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок и другими. Все они связывают лояльность с повторной покупкой и рассматривают ее с точки зрения потребителя. В отечественных источниках понятие лояльности стало распространяться не так давно – примерно с конца 20 века, и также рассматривается в большинстве случаев лишь клиентская лояльность. Вопрос формирования именно комплексной лояльности, как совокупности лояльностей всех участников бизнес-процессов, поверхностно затрагивался лишь некоторыми зарубежными авторами.

Основной проблемой рынка B2B является его ограниченность – количество потенциальных клиентов невелико, определено и не склонно к росту. Новые игроки в определенных сферах появляются не часто и в минимальных количествах. Отсюда возникает высокая конкуренция, так как у клиентов есть большой выбор поставщиков с различными и зачастую выгодными условиями. Также в рассматриваемой отрасли одной из особенностей является невозможность влиять на цены и качество продукции, так они изначально определяются производителями. Отсюда возникает необходимость пересмотра маркетинговых стратегий и определения системы взаимодействия с каждым участником бизнес-процесса – от поставщика до клиента.

Так, для повышения эффективности взаимодействий с клиентами нужно определять лиц, принимающих решения в каждой компании и разрабатывать систему повышения их лояльности. Самым информативным методом оценки комплексной лояльности, по мнению автора, является метод, предложенный Фредериком Райхельдом, как способ оценки того, насколько хорошо организация относится к людям, на жизнь которых она оказывает влияние — то есть насколько хорошо она создает отношения, достойные лояльности. Он назвал этот показатель индексом чистой поддержки (Net Promoter, или NPS).

Индекс основывается на одном простом вопросе «Какова вероятность того, что вы порекомендуете компанию X друзьям или коллегам?». Ответ на данный вопрос предлагается оценить по шкале от 0 до 10 баллов, где 10 баллов – максимальная оценка и означает очень высокую вероятность, а 0 баллов – ее полное отсутствие. По итогу респонденты делятся на три категории: промоутеры (оценка 9 и 10 баллов), нейтралы (7-8 баллов) и детракторы (0-6 баллов).

Далее, чтобы рассчитать индекс искренней лояльности, нужно определить разность между процентом тех респондентов, кто дал оценку в 9 и 10 баллов и тех, кто поставил от 0 до 6 баллов.

Формулу расчета NPS можно представить следующим образом:

$$NPS = (\sum R_p - \sum R_k) / N * 100\% , \text{ где}$$

NPS - индекс чистых рекомендаций;

R_p - респонденты, оценившие готовность рекомендовать компанию на 9 и 10 баллов;

R_k - респонденты, оценившие готовность рекомендовать компанию от 0 до 6 баллов;

N - общее количество респондентов, оценивших компанию.

NPS учитывает два ключевых поведенческих показателя: экономику респондента (его ценность) и экономику рекомендаций (потенциальную ценность, которая обусловлена его отзывами). Первый показатель характеризует выбор потребителя, а второй – влияние этого выбора на других людей.

Краткое описание методики (табл. 1):

Таблица 1

Методология системы NPS

Цель	Оценка уровня удовлетворенности деятельностью компании и дальнейшая интерпретация
Задачи	- оценить удовлетворенность клиентов (сотрудников, поставщиков и т.д.); - выявить сильные и слабые стороны по мнению респондентов; - определить приоритетные направления деятельности по улучшению процессов;
Целевая аудитория	- клиенты; - сотрудники; - поставщики; - подрядчики.
Методология	Телефонный опрос целевой аудитории
Инструментарий	Формула расчета, где $NPS = \% \text{ промоутеров} - \% \text{ детракторов}$
Выборка	Формируется на основе представленных данных и целей исследования: 100% обратившихся за период клиентов, 100% сотрудников, 100% поставщиков и подрядчиков.

Основным преимуществом данного метода является то, что индекс позволяет определить истинное влияние одного респондента, которое способствует росту компании, с учетом влияния тех потребителей, которые сдерживают его. Максимальная выборка связана с небольшим количеством потенциальных респондентов, а также последующим процентом отклика. Та же ситуация обстоит и с анализом влияния сотрудников, поставщиков и подрядчиков. Если же говорить о клиентской лояльности - принимая во внимание ускорение экономического роста за счет положительной динамики повторных покупок и рекомендаций, а также его сдерживание под влиянием низкой частоты повторных покупок и негативных отзывов, NPS обеспечивает точную оценку лояльности окружения компании, и ее воздействие на дальнейшее развитие. Аналогичная картина обстоит и с точки зрения других участников бизнес-процессов. Для того, чтобы после проведения оценки удовлетворенность не завершился процесс работы, и система была эффективной, необходимо понимать принципы дальнейшей работы. Так, ниже описаны краткие характеристики каждой категории респондентом и примеры стратегий работы с ними (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика групп респондентов

Баллы (группа)	Характеристики	Меры реагирования
0 – 6 (детракторы)	Недовольны качеством товаров или услуг компании. Могут разрушить репутацию компании, распространяя негативные отзывы.	Установить личный контакт. Клиенты готовы вновь прибегнуть к услугам компании, если неприятная ситуация будет разрешена в их пользу. Цель здесь — показать респонденту, что вам не все равно. Они просто хотят, чтобы вы обратили на них внимание и решили их проблему.
7 – 8 (нейтралы)	Не распространяют негативные отзывы о компании, но если кто-то сделает им более выгодное предложение - откажутся от услуг. Не часто рекомендуют компанию своим знакомым.	Вовлечь до того, как они соберутся уходить. Они просто выжидают, пока случится что-то хорошее или плохое, чтобы принять конкретное решение. Они не склонны отвечать на открытые вопросы и давать обратную связь. Кажется, что пассивные потребители не могут испортить репутацию вашего бренда. Но они, как и критики, скорее будут склонны отказаться от услуг компании.

Продолжение таблицы 2

Баллы (группа)	Характеристики	Меры реагирования
9 – 10 (промоутеры)	Ценят продукты компании и склонны рекомендовать их своим друзьям и знакомым. Часто совершают повторные покупки. Покупают дополнительные продукты и услуги. Обеспечивают полезную обратную связь. Представляют наибольшую ценность.	Показать свою благодарность. Наградить респондента подарком, сувениром, скидкой и т.д. Попросить их поделиться ссылкой за определенное количество переходов по ссылкам. Персонализированные апгрейды: они не слишком чувствительны к ценовым колебаниям, предложить эксклюзивные апгрейды.
Не ответившие	Наиболее склонны отказаться от услуг компании. Есть больше шансов заново вовлечь критика, чем убедить клиента, не принявшего участие в опросе.	Те же тактики, что и для критиков и равнодушных потребителей

Лояльность сотрудников определяется тем же способом, но имеет некоторые особенности. Так, опросы сотрудников должны иметь несколько другую структуру. В данном случае это не просто оценка удовлетворенности персонала, а более широкая схема, которая в будущем даст понимание того, как не только повысить лояльность сотрудников, но и в следствие, повысить лояльность клиентов, поставщиков, подрядчиков и т.д. Объединение данных обо всех участниках бизнес-процессов с самого начала должно стать неотъемлемой частью общего замысла программы.

Очень важным моментом в данной системе является получение именно достоверных данных. И для того, чтобы полученные данные были действительно объективны и показательны, необходимо правильно организовать процесс их сбора. Как уже говорилось выше, используется метод прямого опроса, при котором должен соблюдаться ряд условий:

1. Выбор правильных респондентов.
2. Постановка правильных вопросов.
3. Постановка вопросов в нужное время.

По ряду следующих причин автор работы придерживается именно метода NPS как эффективного способа повышения конкурентоспособности на специфических рынках:

1. NPS может быть использован для принятия решений относительно самого продукта компании.
2. NPS позволяет правильно расставлять приоритеты, опираясь на потребности респондентов.

Можно быстро получить обратную связь и внести изменения в бизнес-процессы.

3. Можно использовать NPS как единственную метрику удовлетворенности клиентов, сотрудников, подрядчиков и поставщиков. Для этого показатель нужно измерять на постоянной основе и делать ежеквартальные отчеты. Это поможет получить значимые показатели деятельности и выстроить долгосрочный план развития компании.

4. Если связать NPS с финансовыми отчетами, то можно сделать вывод об общем состоянии развития компании. Например, если прибыль растет, а NPS снижается, то это является тревожным знаком относительно долгосрочных перспектив развития.

Как говорилось выше, данный метод может использоваться для определения не только лояльности клиентов, но и при анализе лояльности сотрудников, поставщиков. Сложность состоит только в секторе лояльности к компании власти, в этом случае стоит полагаться лишь на ее ответную реакцию и результаты взаимодействий, либо же найти новый, еще не изученный, метод.

После оценки текущей ситуации выявляются ключевые направления повышения лояльности клиентов:

1. Распространение отзывов клиентов и данных об их лояльности среди всех сотрудников компании таким образом, чтобы это отображалось на их рабочем процессе. То есть в рамках процесса замыкания обратной связи каждый сотрудник должен понимать свою ответственность за опыт взаимодействия клиента с компанией. Закрепляется ответственность сотрудников, непосредственно контактирующих с клиентом привязкой премиальной части оплаты труда в зависимость от ключевого показателя эффективности NPS.

2. Согласованность действий на всех уровнях организационной структуры включает в себя:

- обучение сотрудников;
- согласование операционных целей с показателями NPS;
- введение надлежащей системы отчетности.

Далее следует разработка плана, или дорожной карты, который будут обеспечивать непрерывное развитие системы. Формирование достоверных данных – основа эффективности метода и основа для принятия решений. Для того чтобы повысить значение NPS, необходимо определить основные причины появления промоуторов и детракторов и факторы их лояльности. Так, после проведения опроса и аккумулирования результатов, необходимо проанализировать каждую точку контакта с клиентом.

Третий элемент – формирование достоверных данных. Качественная информация служит залогом успеха системы, поэтому необходимо быть уверенными в точном и подлинном представлении о клиентах, их субъективных оценках и поведении. Для получения достоверных данных нужно определить целевой сегмент клиентов (или значимых клиентов). Использование сплошного метода гарантирует получение обратной связи от каждого корпоративного клиента, а также учтено мнение всех ключевых представителей компании. Также стоит отметить выбор правильного времени для проведения опроса – особенность рабочего дня работников сельхоз предприятий – обзвон проводить в первой половине дня.

Далее переходим к этапу инноваций и трансформации деятельности компании, как в рамках корпоративной культуры, так и на рынке. Используя сегментирование клиентов, разрабатывается стратегия поведения для каждой группы клиентов (табл. 2). Так, сценарий процесса замыкания обратной связи должен выглядеть следующим образом:

1. Клиент отвечает на вопросы анкеты.
2. Составляется перечень клиентов, которым необходимо дать обратную связь.
3. Сотрудник, ответственный за замыкание обратной связи, связывается с клиентом.
4. Проблема регистрируется и либо решается сразу, либо передается на более высокий уровень управления.
5. Результат отслеживается ответственным специалистом.

Следующий элемент системы комплексной лояльности - совершенствование системы мотивации персонала, основной задачей которого становится разработка программы по усилению оплаты труда сотрудников. Основной пользой проекта выступает улучшение качества труда, и повышения удовлетворенности сотрудников своей работой.

Основные цели совершенствования системы управления персоналом:

- формализация основ и принципов взаимодействия сотрудников компании с клиентами, коллегами, партнерами;
- создание благоприятного имиджа;
- повышение мотивации сотрудников компании;
- улучшение системы оплаты труда сотрудников.

Основными задачами, стоящими перед проектной командой, выступают:

1. Изменение подхода к мотивации и оплате труда сотрудников;
2. Оптимизация системы мотивации персонала;

Высокая мотивация персонала обеспечивается формированием их ожиданий в отношении ком-

пании мотивационным письмом для внутреннего пользования, которое, помимо всего прочего, формирует корпоративное «Мы», и, в свою очередь, является движущим фактором повышения комплексной лояльности и укрепления позиции компании на рынке.

С точки зрения других групп стейкхолдеров стоит обратить внимание на повышение лояльности со стороны органов местного управления, а в частности, региональных министерств и ведомств. В последние годы наблюдается тенденция внедрения большого количества государственных программ по поддержке предприятий как малого, так и среднего бизнеса различных сфер деятельности. И так как министерства помогают участию в этих программах, а также организуют множество отраслевых информационных мероприятий, необходимо развивать лояльные отношения именно с этими структурами.

Таким образом, в связи со сложностью и спецификой рынка B2B необходимо искать новые подходы к усовершенствованию деятельности компаний. Одним из действенных способов является повышение лояльности, причем не только клиентов, но и всех остальных участников бизнес-процессов.

В статье продемонстрирована необходимость внедрения системы оценки комплексной лояльности, исследованы ее особенности. Составлены таблицы с указанием методологии проведения этой оценки и дальнейшей интерпретации данных.

Сформировано обобщенное представление о формировании комплексной лояльности к компании на рынке B2B на основе информации, полученной после анализа первичных и вторичных данных.

Список литературы

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. — М., 2008. — 440 с.
2. Юлдашева, О. Портфельный анализ взаимоотношений с покупателями как основной инструмент стратегического планирования маркетинга отношений на рынках b-2-b // Маркетинговые коммуникации. — 2004. - № 1 (19). — С. 40 – 50.
3. Гордон, Я.Х. Маркетинг партнерских отношений. — СПб.: Питер. 2011. — 115 с.
4. Райхедьд, Ф. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь [Текст] / М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 311с.
5. Гембл, П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. — М.: Изд-во Торговый дом «Гранд», 2002. — С. 250—252.
6. Оуэн, Р. Сервис, который приносит прибыль. Практическое руководство по созданию системы NPS [Текст]/ Ричард Оуэн, Лаура Брукс; пер. с англ. Н. Яцюк. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 352 с.
7. Цысарь, А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2012. — № 5. — С. 57
8. Зимин В.А. Лояльность клиентов по системе «Brand-to-Brand», или Что делать, если дисконтные карты уже переполняют кошелек // Новости маркетинга. — 2012. — № 2. — С. 20-36.
9. Андреев, А. Г. Лояльный потребитель — основа долгосрочного конкурентного преимущества компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2013. — № 2. — С. 16.
10. Блейхман, О.И. Особенности маркетинга на рынке в2в. — СПб, Питер. — 2006. — С. 52 – 60.
11. Джеффри, М. Маркетинг, основанный на данных [Текст] / Марк Джеффри. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 384 с.
12. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. В. Кузин. — СПб: Питер, 2018. — 848 с.
13. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. 4-е издание. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2012. — 272 с.
14. Кожемяко, А. Психологические эффекты в менеджменте и маркетинге. 100 направлений повышения эффективности в управлении и сбыте [Текст]/ А. Кожемяко. - М.: МФПУ Синергия, 2015. - 176 с.

УДК 33

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В СФЕРЕ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

КУДРЯВЦЕВА ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»

Аннотация: В данной статье исследуется вопрос об организации мерчандайзинга товара специфической направленности. Выкладка алкогольной продукции имеет свои принципы, которые оказывают влияние на оборачиваемость точки продаж. В соответствии с этим необходимо исследовать наиболее важные особенности организации мерчандайзинга, что позволит усовершенствовать систему организации продаж в сетевых магазинах розничной торговли.

Ключевые слова: Мерчандайзинг, продажи, раскладка продукции, зоны продаж, розничная торговля.

ORGANIZATION OF MERCHANDISING IN THE FIELD OF NETWORK RETAIL OF ALCOHOLIC BEVERAGES

Kudryavtseva Julia Alexeevna

Annotation: This article examines the issue of the organization of merchandising of goods of a specific orientation. The display of alcoholic beverages has its own principles that affect the turnover of the point of sale. In accordance with this, it is necessary to study the most important features of the organization of merchandising, which will improve the system of sales organization in chain retail stores.

Key words: Merchandising, sales, product layout, sales areas, retail trade.

В сфере розничной торговли продавец всегда старается максимально выделить свой товар, придав ему более привлекательный вид. И важно понимать, что преследуемая цель здесь – это востребованность товара, что, собственно, активно развивается средствами мерчандайзинга. Фокусируя внимание покупателя на той или иной марке или виде товара, можно увеличить их продажу. Такой эффект представляется основой стимулирования продаж товаров в сфере розничной торговли, поскольку мерчандайзинг в переводе – это «торговать». Мерчандайзинг подразумевает нивелирование покупательскими предпочтениями, традициями. В соответствии с этим представляется, что мерчандайзинг является наиболее подходящей заменой многим традиционным методам стимулирования сбыта продукции.

Что касается сетевого мерчандайзинга, следует обратить внимание на то, что здесь в каждой торговой точке розничной сети выкладка товаров реализуется в соответствии с утвержденной программой. Это методы, приемы и технологии для продвижения отдельных групп товаров на полках магазина одной розничной сети.

Р. Канаян и К. Канаян приходят к выводу о том, что «мерчандайзинг – это маркетинг в розничной торговой точке, разработка и реализация методов и технических решений, направленных на совершенствование предложения товаров в том месте, куда потребитель традиционно приходит с целью совершить покупку».

Берман Б., Эванс Дж. и Джозел Р. полагают, что «мерчандайзинг включает виды деятельности по приобретению конкретных товаров или услуг и предложению их в тех местах, в то время, по тем ценам

и в тех количествах (объемах), которые позволяют розничной фирме достигать своих целей».

М. Линдерс полагает, что основная цель мерчандайзинга заключается в том, чтобы увеличить объемы продаж определенной продукции, при этом повышая или сохраняя удовлетворение покупателя от непосредственно процесса совершения покупки. Соответственно, необходимо привлекать покупателя к товару.

Е.В. Якубова представляет следующие задачи мерчандайзинга в розничной торговле: увеличение общей прибыли магазина, показателей оборачиваемости, достижение оптимального торгового ассортимента, поддержка торговой точки, формирование стабильного спроса на определенный товар, формирование приверженности к магазину, участие в формировании покупательских потребностей, повышение качества предложения товаров в торговой точке.

С точки зрения И.М. Иваненкова и других авторов планировка групп товаров должна соответствовать общему образу торговой сети, тем самым подчеркивая ее индивидуальность. Но эта планировка должна соответствовать общим принципам: покупателю должно быть удобно выбирать и покупать, и дизайн магазина должны способствовать принятию решения о покупке.

Кроме того, по мнению этой же группы авторов, около 70% покупателей, заходя в магазин, обходят торговый зал против часовой стрелки. В соответствии с этим должно быть продумано размещение входа в магазин (вход – справа, выход – налево) и размещение прилавков, полок, стеллажей и прочих элементов. Необходимо учитывать также и то, что приблизительно 80-95% покупателей обходят все точки продажи, которые расположены по периметру торгового зала, и только 40% обходят внутренние ряды. Соответственно, самые дорогие и популярные товары должны располагаться вдоль передней правой стены. Соответственно, можно говорить о том, что одним из критериев, которые необходимо иметь в виду при определении позиции товара, следует считать потоковое движение покупателей.

В сетевом магазине алкогольной продукции следует, в первую очередь, ориентироваться на основную потребительскую группу. К примеру, в магазинах, которые ориентированы на целевую группу покупателей среднего класса, недорогой алкоголь необходимо размещать ближе ко входу. Важным моментом является то, что дорогая продукция не должна быть видна при входе, поскольку это может отпугнуть покупателя, тогда он просто пройдет мимо, не заходя в определенный отдел. Именно поэтому в магазине розничной торговли алкогольной продукцией следует организовать такую навигационную систему, которая будет способствовать ориентации покупателя и его привлечению, помощи покупателю с выбором алкогольной продукции. Важно использовать принципы зонирования.

Так, например, в сети алкогольной продукции «Красное и Белое» выделяются три основные зоны. Рассмотрим их.

- Первая зона – «Завтрак – Здоровое питание».

Как правило данная зона располагается максимально близко ко входу в торговый зал. В этой зоне осуществляется продажа фруктов и овощей, сухофруктов и орехов, соков и воды, молочной продукции и сухих завтраков, мюсли. И рядом с этими товарами оптимальнее всего расположить винную продукцию, что соответствует логическому ряду. То есть, это означает, что крепкие напитки и пиво в первой зоне располагать не следует.

- Вторая зона – «Обеденный зал».

Данная зона расположена в удаленной части от входа в торговый зал. В основном здесь же и размещается основная точка продажи алкогольных напитков. Алкоголь размещается рядом с мясными и рыбными продуктами, с соусами и специями, соленьями и маринадами. Кроме того, во второй зоне осуществляется продажа круп, макаронных изделий, консервов. Дополнительные точки алкогольной продукции в обеденной зоне располагаются над полками с продуктами или с торца. Данное расположение является наиболее выгодным с точки зрения потребительского предпочтения и, соответственно, повышает оборачиваемость магазина.

- Третья зона – «Чаепитие и праздничный ужин».

Представленная зона располагается в последней четверти торгового помещения по ходу покупательского потока. Здесь размещаются кондитерские изделия, торты, чай и кофе. Здесь же можно осуществлять продажу хозяйственных товаров, подарочных наборов и прочего. На торцах стеллажей оп-

тимально размещать дополнительные точки продаж алкогольных напитков. Также здесь выставляются товары сезонного спроса.

Кроме того, важную роль играет световое освещение, которое может способствовать формированию покупательского потока.

Категория алкоголя очень обширная, в ней представлено много различных типов напитков, которые чаще всего известны покупателю, и люди заранее планируют приобретение товара из какой-либо подкатегории. И достаточно редко происходит замена. В соответствии с этим следует сформулировать одно из основных правил мерчандайзинга в сбыте алкогольной продукции – это группировка товара по подкатегориям: пиво, вино, водка, коньяки, виски, ромы.

Внутри одной товарной подкатегории уже осведомленные покупатели ориентируются по брендам, и стоит отметить высокий уровень знаний постоянных потребителей. Если же покупатель не осведомлен о брендах, то он будет ориентироваться по ценовой категории. Следовательно, вторым аспектом группировки следует считать бренды, в то время как в основе порядка их расположения находится принцип уменьшения или увеличения цены сверху вниз или по принципу потоковой характеристики покупателей в магазине.

Еще одним важным инструментом в области мерчандайзинга алкогольной продукции следует считать дополнительные места продажи (ДМП). Фирменные стойки большинства брендов выглядят очень ярко и броско. Примечательно, что такие вложения окупаются достаточно быстро – яркое место продажи привлекает внимание покупателей, и лояльные клиенты готовы покупать продукцию в том числе не только по потребности, а впрок. Однако же в отсутствии фирменных мест продажи применяются, как правило, обыкновенные торцевые стеллажи или же паллетная выкладка.

Наибольший эффект ДМП приносят в промо-зоне (такая часто всегда присутствует в сетевых гипермаркетах и крупных супермаркетах в районе входа в торговый зал) при расположении в алкогольной секции.

Важно обратить внимание на то, что эффективность ДМП увеличивается, если на нем представлено небольшое количество товарных категорий. Как правило, представляются 1-3 марки. Кроме того, следует привлекать внимание покупателя нестандартным ценником. Название продукта должно быть написано крупно, цена – крупно, причем даже тогда, когда товар не является акционным.

Организация торгового пространства при продаже алкогольной продукции – необходимое средство для повышения продаж. Соответственно, необходимо провести исследование специфики мерчандайзинга в сетевых магазинах с продажей алкогольной продукции. При выявлении особенностей организации мерчандайзинга в сети супермаркетов был выполнен анализ информации, которая была получена в результате опроса экспертов. Мы использовали принцип ранжирования. В таблицу рангов заносятся следующие показатели: 1 – внешнее оформление магазина; 2 – дизайн интерьера и цветовой оформление; 3 – торговый запас; 4 – освещение торгового зала; 5 – порядок выкладки алкогольной продукции; 6 – этикетки и ценники; 7 – вид и характер размещения торгового оборудования; 8 – планировка магазина; 9 – рекламные материалы; 10 – музыка, запах.

Экспертами являлись сотрудники магазинов сети (г. Омск). Исследование проводилось по критерию Пирсона.

Представим результаты ранжирования на Рис.1., где по оси абсцисс расположены суммы рангов, а по оси ординат – факторы в порядке возрастания суммы рангов.

С помощью полученной диаграммы рангов были определены наиболее значимые факторы и отсеяны факторы, которые оказывали несущественное влияние на мерчандайзинг в магазинах с торговлей алкогольной продукции.

Одним из самых значимых факторов с точки зрения организации мерчандайзинга при продаже алкогольной продукции в сетевых магазинах является торговый запас. Алкогольная продукция всегда представлена очень разнообразно. И с этой точки зрения проявляется проблема: желание представить как можно больше единиц товара на ограниченной площади. Покупателю в таких условиях тяжело ориентироваться. При переизбытке формируется проблема ассортиментного соответствия спроса и предложения.

Критерии мерчандайзинга в сетевых магазинах

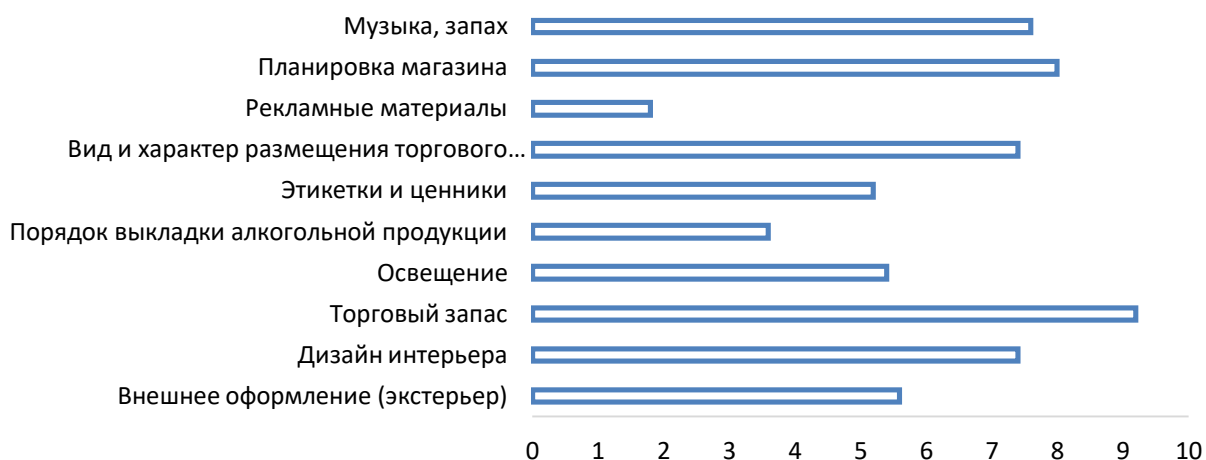


Рис.1. Диаграмма рангов

Еще одним значимым фактором можно считать освещенность торгового зала: при дневном свете цвет упаковки алкогольной продукции будет существенно отличаться от того, который был выбран, что в свою очередь может привести к недовольству покупателей и снижению популярности магазина. И здесь можно отметить связанный фактор – представленность алкогольной продукции. То есть, необходимо использовать промо-зоны, а не только стандартные стеллажи, временные зоны для привлечения внимания к определенной продукции.

Таким образом, в результате проведенного исследования об организации системы мерчандайзинга для сетевых магазинов с розничной торговлей алкогольной продукции выявлены следующие особенности:

- разнообразие ассортимента алкогольной продукции, что затрудняет поиск и выделение потребителем нужного ему товара. Для решения проблемы необходимы сбалансированная ориентация многообразия алкогольной продукции и порядок ее размещения в торговом зале в соответствии с особенностями потребительского восприятия;

- специфичность выкладки алкогольной продукции, заключающаяся в группировке (упорядочении) товара по признакам категорий алкоголя, по акциям;

- особенности освещения, что позволит привлечь внимание к товару и покажет более точный его внешний вид.

Таким образом, опытным путем были выявлены ключевые направления в мерчандайзинге алкогольной продукции, и представленные выводы могут служить рекомендациями для организации зон алкогольной продукции в сетевых магазинах.

Список литературы

1. Берман Б., Эванс Дж., Джоэл Р. Розничная торговля: стратегический подход. М.: Вильямс, 2013. – 1184 с.
2. Иваненков И. М., Иваненкова Т. Е., Смирнова И. В. Мерчандайзинг как инструмент продвижения товаров на предприятиях розничной торговли // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 21. – С. 35-46.
3. Канаян К., Канаян Р. Мерчандайзинг. М.: РИП-холдинг, 2005. – 236 с.
4. Линдерс М., Фирон Х. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. – СПб.: Полигон, 2012. – 768 с.
5. Парамонова Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: учебное пособие / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк. – М.: КНОРУС, 2016. – 120 с.

6. Патрикеев А.Л. Особенности мерчандайзинга в магазине алкогольной продукции на примере магазина «Красное&Белое» // Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017036099>><https://scienceforum.ru/2017/article/2017036099> (дата обращения: 28.12.2019)
7. Якубова Э.В. Розничная и оптовая торговля. Состояние и перспективы. Ставрополь, 2012. – 210 с.

РЕТРАСТЕД

РЕТРАСТЕД

РЕТРАКТИВ

УДК 339:164(476)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УЗБЕКИСТАНА

КАРРИЕВА ЯКУТХАН КАРИМОВНА,Доктор экономических наук, профессор,
кафедра «Управление бизнесом и логистика»,**ОЛИМОВ ДИЁР ЗАЙНОБИДДИН УГЛИ**

магистр,

Ташкентский Государственный Экономический Университет
г. Ташкент, Узбекистан

Аннотация: Процветающий логистический сектор является ключевым элементом как экономического, так и социального развития любой страны. Несмотря на то, что многие страны осознали это явление, не все они профессионально управляют своей логистической сферой. Узбекистан кажется одной из тех стран, которые, несмотря на хорошее экономическое развитие, не могут должным образом управлять своей логистикой. Объяснения этому как врожденные, так и приобретенные по своей природе, неотъемлемые характеристики страны (двойное отсутствие выхода к морю) не могут быть устранены, тем не менее, их можно смягчить путем исправления приобретенных недостатков, которые могут быть устранены путем настойчивых и постоянных усилий и решимости. Несмотря на некоторые трудности, с которыми сталкиваются менеджеры по логистике, страна полна возможностей для инвестиций и процветания.

Ключевые слова: торговля, логистика, индекс производительности, таможня, транспорт, отгрузка.

USE OF LOGISTICS SERVICES TO INCREASE THE EXPORT POTENTIAL OF UZBEKISTAN

**Karrieva Yaquthan Karimovna,
Olimov Diyor Zaynobiddin ugli**

Abstract: A thriving logistics sector is a key element in both the economic and social development of any country. Despite the fact that many countries have realized this phenomenon, not all of them professionally manage their logistics sphere. Uzbekistan seems to be one of those countries that, despite good economic development, cannot properly manage their logistics. The explanations for this, both inherent and acquired in nature, inherent characteristics of a country (double landlocked) cannot be eliminated, however, they can be mitigated by correcting acquired deficiencies, which can be eliminated through persistent and constant effort and determination. ... Despite some of the challenges faced by logistics managers, the country is full of opportunities for investment and prosperity.

Key words: trade, logistics, productivity index, customs, transport, shipping.

Транспортные и логистические услуги способствуют развитию международной торговли и играют важную роль в росте и развитии местной экономики. Качество и эффективность логистических услуг могут иметь значение для международной торговли, поскольку слабая логистическая инфраструктура и операционные процессы могут стать серьезным препятствием для глобальной торговой интеграции.

Напротив, улучшенная логистика, связанная с торговлей, в сочетании с либерализованной экономической средой может увеличить объем торговли, а также добиться экономии от масштаба и размаха в распределительной и производственной деятельности.

Логистические услуги обеспечивают отраслевые связи в местной экономике. Он также связывает внутреннюю экономику с международной экономикой. Связь между различными взаимозависимыми производственными секторами (сельское хозяйство, производство, Агро продовольствие, туризм и др.) Национальной экономики усиливается за счет эффективных транспортных и логистических систем, поскольку одним из мотивов производителей является безопасная транспортировка своих товаров в другие страны. потребителей экономичным способом с минимальными задержками во времени. Аналогичным образом, способность отечественного производителя участвовать и извлекать выгоду из растущих глобальных цепочек создания стоимости, ГЦСС (фабрики, размещающие различные этапы производственных процессов в наиболее эффективных местах и в сочетании с комплексным использованием технологий (контейнеризация, авиаперевозки, телекоммуникации и информатика)) зависит от эффективных и надежных транспортных и логистических систем, которые могут поддерживать их международные связи. Таким образом, улучшение связи может привести к прямым результатам в области развития в плане содействия достижению жизненно важных целей социального развития, таких как создание рабочих мест; распределение продуктов питания и медикаментов и повышение доходов.

Узбекистан унаследовал систему транспортных соединений и коридоров советского периода, что ограничивало возможности для ускоренного развития страны. Основные задачи в этом направлении заключались в следующем:

Во-первых, транспорт был фрагментарным, возникли трудности с транспортным сообщением между отдельными регионами страны. В частности, железнодорожное сообщение между северо-западными и юго-западными регионами Узбекистана требовало транзита через Туркменистан, в то время как автомобильные и железнодорожные связи между регионами Ферганской долины и другими частями страны проходили через Таджикистан. Это затрудняло транспортное сообщение между различными регионами страны.

Во-вторых, большинство транспортных коридоров были на север. Однако для диверсификации внешнеэкономических связей необходимо было создать коридоры, идущие на юг (в сторону Персидского залива), на запад (Черное море) и на восток (Китай, Корея). (Центр экономических исследований, «Среднесрочные и долгосрочные перспективы транспорта и транзита в Узбекистане в контексте экономической трансформации: проблемы и решения», Ташкент, 2014 г.)

После обретения независимости в 1991 году страна столкнулась с необходимостью быстрой трансформации своих логистических сетей. В целом мы видим, что у страны были большие проблемы; отсутствие прямой связи между Ферганской долиной и остальной частью Узбекистана, отсутствие развития в юго-западной части страны. К этим вопросам мы вернемся позже, а теперь рассмотрим перевозки грузов разными видами транспорта за последние годы.

Таможенная очистка - более трудоемкий и непредсказуемый процесс по сравнению с другими азиатскими странами из-за длительных задержек в результате неправильного толкования правил, которые активно препятствуют входу в логистическую отрасль и инвестициям в нее. Кроме того, это приводит к частым случаям взимания неофициальных сборов и выплат за упрощение формальностей должностным лицам таможни и полиции для предотвращения длительных задержек и обеспечения потока товаров по цепочке поставок; тем самым увеличивая стоимость таможенного оформления и, в конечном итоге, общую стоимость логистических операций. Однако недавно был принят новый закон, призванный сократить объем документации, требуемой на таможне, и теперь их успешное внедрение является вопросом времени.

Для международной торговли из Узбекистана существует огромная необходимость транзита и пересечения нескольких границ, что влечет дополнительные бюрократические и часто политические издержки. Например, чтобы добраться из Узбекистана в Китай, необходимо проехать либо через Казахстан, либо через Кыргызстан, что влияет на транспортные расходы и, в конечном итоге, на конечную стоимость товаров. Для экономического роста очень важно находиться рядом со странами с быст-

ро развивающейся экономикой. Для обоснования аргумента возьмем пример Киргизской Республики (или Кыргызстана). У страны есть возможность импортировать любые товары по минимально возможной цене с крупных рынков Китая. Благодаря развитым рынкам Китая, Киргизская Республика повысила уровень своей экономики. Но в случае с Узбекистаном он окружен странами Центральной Азии, не имеющими выхода к морю, а также далек от процветающих регионов.

В этом документе изучалось влияние эффективности логистики в торговле Узбекистана с использованием межстрановых данных по большой выборке стран. Результаты выявили статистически значимую положительную корреляцию общей логистической эффективности с экспортом и импортом. Исследование также расширило анализ, изучив шесть показателей специфики логистики в торговле, предоставив убедительное подтверждение положительной и статистически значимой корреляции всех шести особенностей логистики с экспортом. Что касается импорта, то два из шести показателей логистической специфики оказались положительно и статистически значимо коррелированными с импортом.

Список литературы

1. Центр экономических исследований, «Среднесрочные и долгосрочные перспективы транспорта и транзита в Узбекистане в контексте экономической трансформации: проблемы и решения», Ташкент, 2014 г.
2. Радионов А.Р., Радионов Р.А. Логистика: нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятий. - М., 2006. – 410 с.
3. Джеймс Р. СтокЮ Дуглас М., Ламберт. Стратегическое управление логистикой. М.: Инфра, 2005 – 700 с.
4. Ando, M., & Kimura, F. (2013). Production linkage of Asia and Europe via central and Eastern Europe. *Journal of Economic Integration*, 204-240.
5. Appleyard, D. R., & Field, A. J. (1998). *International Economics: Payments, Exchange Rates, and Macro Policy*. McGraw-Hill/Irwin.
6. Arvis, J. F., Ojala, L., Wiederer, C., Shepherd, B., Raj, A., Dairabayeva, K., & Kiiski, T. (2018). *Connecting to compete 2018: trade logistics in the global economy*. World Bank.

© Я.К. Карриева, Д.З. Олимов, 2021

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

ГРИГОРЬЕВ АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧк.с.-х.н., доцент кафедры экономики и финансов
Филиала РАНХиГС в г.Великий Новгород

Аннотация. В статье выявлены и проанализированы стратегические проблемы цифровой трансформации банковского бизнеса. В статье на основе анализа динамики банковского бизнеса выявлены основные направления организации работы с клиентами, предлагаются основные направления организации работы по повышению эффективности цифровых инструментов в банковской сфере.

Ключевые слова: цифровые технологии, банки, бизнеса, цифровая экономика, клиенты, лояльность.

PROBLEMS OF DIGITALIZATION OF THE BANKING SPHERE AND STRATEGIC DIRECTIONS OF THEIR SOLUTIONS

Grigoriev Alexander Nikolaevich

Annotation. The article identifies and analyzes the strategic problems of digital transformation of the banking business. Based on the analysis of the dynamics of the banking business, the main directions of organizing work with clients are identified, and the main directions of organizing work to improve the efficiency of digital instruments in the banking sector are proposed.

Key words: digital technologies, banks, businesses, digital economy, customers, loyalty.

Цифровая трансформация любой отрасли экономики может оказаться весьма сложной стратегической задачей. Когда дело доходит до банковского бизнеса, ситуация становится еще более принципиальной из-за его сильного воздействия на финансы домохозяйств и соображений безопасности. Несмотря на многообещающее будущее цифровых технологий и их внедрения в банковский бизнес, сегодня у банков все еще есть серьезные технические и методологические проблемы внедрения цифровых решений в экосистему банков.

Благодаря быстрым цифровым инновациям в банковском секторе и переходу к экономике с меньшим объемом наличных денег изменились и ожидания клиентов от сферы банковских услуг. Эти меняющиеся ожидания не только позволили финтех-стартапам бросить вызов банковскому сектору, но и оживили финансовый рынок появлением новых игроков, определили стратегию поведения клиентов, чтобы они могли выйти на новый сегмент финансового рынка. Банкам необходимо выстроить финансовую стратегию, чтобы соответствовать этой новой стратегии цифровой конкуренции и перевести свою клиентскую базу от довольных клиентов к лояльным потребителям услуг, особенно в то время, когда активно внедряется стартап «FinTech» для любой банковской услуги [1].

Например, появление гиганта электронной коммерции «Amazon» в сфере банковских эрзац-услуг привлекло много внимания, но их выход на рынок финансовых продуктов будет иметь гораздо более долгосрочное влияние. В Индии «Amazon» уже ввел кредитование клиентов, предоставив возможность электронного кредитования расходов в торговой сети через Amazon Pay своим наиболее лояльным

клиентам. В США клиенты «Amazon» могут вносить наличные прямо на свои счета Amazon через сервис Amazon Cash, минуя банковский сектор. За последний год они корпорация «Amazon» ссудила более 1 миллиарда долларов малому бизнесу, которые продают товары через amazon.com. [1]

Amazon - не единственная компания, которая встряхнула сектор цифровых услуг - банковские, финансовые услуги и страхование (BFSI). Компания Alibaba является крупнейшим игроком в мире по оценке доли финансового рынка, за последние пять лет она выдала ссуд на 96 миллиардов долларов.

По величине рыночной капитализации «Ant Financial» по величине занимает девятое место среди крупнейших банков США. MYbank, онлайн-банк, принадлежащий Alibaba, мгновенно одобряет ссуду на основе финансовой истории клиента на платформе Alibaba [1].

Стратегические вызовы для банковского бизнеса исходят не только от стартапов «FinTech», но и от признанных игроков, которые понимают поведение клиентов намного лучше, чем банки. Проблема видится в том, что, хотя клиенты банков довольны тем, что им предлагает их банк, они не лояльны по отношению к банкам. Более качественное обслуживание клиентов, предлагаемое другими крупнейшими брендами банков в рамках финансовой конкурентной стратегии, позволило успешно привлечь внимание клиентов к другим банкам.

Банкам необходимо обращаться к каждому из своих клиентов как к достаточной личности и выстраивать с ними отношения долгосрочные финансовые и инвестиционные взаимоотношения. Недостаточно предоставить общее решение. Все взаимодействия и взаимодействия с клиентами должны быть персонализированы, и это выходит за рамки простого обращения к клиенту при отправке электронной почты / SMS-сообщений [2].

Банкам необходимо знать, какой канал взаимодействия предпочитают их клиенты, и формировать постоянство канала взаимодействия с клиентом. Не менее важно поддерживать последовательность в взаимодействии с клиентами и их опыте по различным задействованным каналам. Сегодня это проблема, поскольку банки привыкли работать разрозненно, используя различные маркетинговые каналы взаимодействия, не всегда имеющие положительный эффект [3].

Сегодня клиенты получают доступ к банковским услугам через все увеличивающиеся и расширяющиеся точки соприкосновения. Они воспринимают доступ к банковским услугам в постоянно расширяющемся пространстве, когда угодно и с любого устройства как должное. Банки, которые вынуждены поддерживать волны цифрового распространения банковских потребностей клиентов, в конечном итоге спешат выпускать новые цифровые приложения. Это имеет побочный эффект в виде создания еще большего количества разрозненных каналов коммуникации с клиентом.

Сегодня банкам необходимо извлечь выгоду из других отраслей, которые ценят качество обслуживания клиентов. Времена, когда банк был сосредоточен на выполнении простых транзакций по переводу и зачислению средств, прошли. Банки должны понимать, что это лишь небольшая часть клиентского опыта. Вместо этого им необходимо сосредоточиться на полном цикле взаимодействия с клиентом и принять омниканальную стратегию, которую розничные продавцы успешно внедрились для своих услуг.

Еще одна стратегическая проблема банковского менеджмента, которая является результатом вышеупомянутой проблемы отсутствия персонализированного опыта, - это поиск стратегического баланса между операционной моделью и технической платформой для соответствующей настройки экосистемы банка [1].

Банкам все чаще необходимо обеспечивать индивидуальный подход к клиентам, отражающий их ценности при каждом взаимодействии. Ощущение места, отражающее индивидуальность соприкосновения с банковской услугой, - один из способов сделать обслуживание более интимным процессом, владения информацией о располагаемых клиентом финансовых ресурсах.

По мере того, как банки локализуют свои услуги, это влияет на стандартизацию и операционную эффективность банковского сектора, что в первую очередь делает их еще более прибыльными. Дихотомия между локализацией и стандартизацией - самая большая проблема и вызов для коммерческих банков в 2019-2020 гг.

За последнее десятилетие частота утечек персональных данных постоянно возрастала, а риск кибератак становился все более очевидным. Вопрос не в том, если, а в том, когда произойдет информационное кибер-нападение. Постоянные убытки, с которыми сталкиваются институты и клиенты банковского, финансового, страхового, инвестиционного сектора, сделали управление рисками на всех каналах взаимодействия с клиентами главным приоритетом [1].

В целях управления рисками в банковских технологиях были реализованы стратегии многоуровневой аутентификации. Проблема в том, что эти стратегии были не только ресурсоемкими, но и ухудшили качество обслуживания клиентов. Растет потребность в унификации аутентификации клиента по используемым каналам оказания услуг. Также важно, чтобы применяемые методы аутентификации были рациональными и соизмеримыми с уровнем риска, связанного с транзакциями [4].

Мобильная коммерция пережила огромный скачок за последние несколько лет, но никому не удалось решить проблему мобильной коммерции. Причина, по мнению специалистов, достаточно проста: очень сложно быть платформой, на которой клиенты могут делать все, что хотят. И банки были неторопливы в разработке индивидуальных решений для мобильных устройств [4].

Банки в основном работали исходя из предположения, что онлайн-банкинг / электронная коммерция будут без проблем работать и с мобильной коммерцией. Это оказалось неправдой. Существует потребность в разработке индивидуальных решений для клиентов в соответствии с их ожиданиями.

Банкам также необходимо разработать новые цифровые и технологические решения, которые могут предположительно работать со смартфонами и планшетами, а не быть громоздким сложным устройством, которое необходимо устанавливать или носить карту.

Распространение цифровых кошельков дает еще одну возможность упростить POS-транзакции. Многочисленные игроки цифровых платежей активно работают на рынке с помощью простых систем мгновенных платежей на основе QR-кода. Банкам необходимо либо найти способ интегрировать с ними свои цифровые технологии, либо предоставить собственные решения для мгновенных платежей для работы с цифровыми кошельками.

В перспективе банкам необходимо найти способ выйти за рамки традиционных банковских услуг и предоставить дополнительные услуги через свои платежные системы POS. Учитывая значительный объем данных, которые банки собирают через свои POS-системы, они также должны использовать обработку данных для получения информации о клиентах для продавцов [3].

Многочисленные решения, которые используют обработку больших потоков данных и цифровую обработку для предоставления практических сведений во время активации POS, уже активно присутствуют на рынке. Учитывая, что у банка есть гораздо больший доступный набор больших данных, банки активно предлагают стратегии удержания целевой аудитории.

Стратегически важной функцией, которую банки должны освоить в POS-системы, - это промо-акции для держателей карт. Такие акции регулярно проводятся, когда покупатель совершает онлайн-платеж; банки предоставляют аналогичные предложения при считывании кассовых терминалов [3].

Банковский бизнес, как отрасль, традиционно медленно приспосабливается к технологиям по таким причинам, как негибкие системы, образ мышления лидеров, проблемы регулирования и т.д.

Однако, если банки действительно хотят привлечь современного потребителя, особенно поколения миллениалов, им необходимо выстроить проактивную стратегию работы с целевой аудиторией, уметь адаптироваться к новым условиям и потребностям клиентов, обеспечить их новейшими технологиями. Конечно, банковские технологии должны использоваться таким образом, чтобы приносить пользу клиенту. Это вызовет максимальный эффект удовлетворения клиентов и поможет клиентам быть лояльными.

Чем лояльнее клиенты, тем выше будет их пожизненная ценность для банка. Это, в свою очередь, повысит акционерную стоимость банковского бизнеса. Основная задача банковского бизнеса инвестировать в цифровые технологии. Инвестиции в передовые банковские цифровые технологии окупаются не сразу. Исходя из исследуемых банковских технологий, сроки выхода на рынок могут составлять от нескольких лет до нескольких десятилетий.

Это значительная стратегическая проблема, с которой сегодня сталкивается банковский менеджмент, создание новой культуры для нового и динамично меняющегося рынка. Традиционно банковский менеджмент сосредотачивается на продаже своих продуктов и проведении транзакций. Проблемы, с которыми сталкивается банковский сектор до сих пор, указывают на то, что банкам пора вместо этого создавать новую цифровую культуру взаимодействия с клиентами.

Список литературы

1. Bharadwaj Lipi 11 Problems With Banks Today That Demand Immediate Attention // <https://www.wowso.me/blog/problems-with-banks-today> [дата посещения 23.03.2021]
2. Keane J.A. High Performance Banking", Research Issues in Data Engineering// Proceedings. Seventh International Workshop. 1997. pp. 66-69,
3. Shah M. E-banking management : issues, solutions, and strategies / by Mahmood Shah and Steve Clarke. Published in the United States of America by Information Science Reference (an imprint of IGI Global).2009.p. 310.
4. Yehorycheva S., Kolodiziev O., Prasolova S. Actual problems of the capital stability management in the Ukraine's banking system// Banks and Bank Systems, 2017. 12(2), 60-67. doi:10.21511/bbs.12(2).2017.06

УДК 330.336.64

ВОПРОСЫ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЖУНУСОВА РАУШАН МУСТАФИЕВНА

к.э.н., доцент

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые проблемы в оценке финансовой устойчивости предприятий с использованием финансовых коэффициентов. Обобщены различные методические вопросы применения коэффициентного анализа при оценке финансовой устойчивости предприятия. Выявлены и обобщены определенные недостатки использования метода финансовых коэффициентов в анализе финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: коэффициентный анализ, финансовая устойчивость, финансовые коэффициенты, структура капитала, рентабельность.

QUESTIONS OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE

Zhunusova Rausan Mustafievna

Annotation. The article considers some problems in assessing the financial stability of enterprises using financial coefficients. Various methodological issues of the use of coefficient analysis in assessing the financial stability of an enterprise are summarized. Certain disadvantages of using the method of financial coefficients in the analysis of the financial stability of the enterprise are identified and generalized.

Key words: coefficient analysis, financial stability, financial ratios, capital structure, profitability.

Достаточно уверенное ведение бизнеса неразрывно связано со стабильным финансовым состоянием любой компании, и, прежде всего, с ее финустойчивостью. Она означает как эффективное использование финансовых ресурсов, так и маневрирование денежными средствами, а также получение стабильной прибыли и повышение ее стоимости.

Надо подчеркнуть, что одновременно финустойчивость всегда представляет собой, во-первых, долгосрочную стабильность компании, во-вторых, обеспеченность финансовыми источниками, ее платежеспособность и кредитоспособность. Вместе с этим определение, анализ, прогнозирование и разработка программ по поддержанию и повышению финустойчивости являются одной из самых актуальных тем для финансового менеджмента. Причем ключевыми задачами, стоящими перед финансовыми менеджерами, являются определение положения компании на рынке, ее финансового состояния и разработка мероприятий по его улучшению.

Наряду с этим надо заметить, что коэффициентный анализ и использование его результатов необходимы для принятия рациональных управленческих решений финансовыми менеджерами. Самым главным при этом является формирование качественных выводов, которые позволяют реально оценить уровень финансового положения любой компании в целом.

Проведение коэффициентного анализа связано на практике с рядом существенных проблем. В этом ряду надо выделить, прежде всего, базу сравнения при расчете финансовых коэффициентов, т.е. с чем сравниваем – с нормативным значением показателя или ретроспективными данными этого же показателя, либо со среднеотраслевыми значениями рассчитываемого коэффициента [1].

Одновременно с этим мы хотим выделить также такой дискуссионный вопрос, как определение границ финансовой устойчивости субъекта хозяйствования. Здесь имеем ввиду, то что индикатором, показывающим несовершенство оценки финсостояния субъекта, остается рассчитанное отклонение от сравниваемого уровня этого же показателя.

Коэффициентный анализ, по существу, представляет собой методику, на основе которой можно сделать вывод о финансовом состоянии, в котором пребывает организация, о её конкурентных преимуществах и, самое главное, иметь представление о перспективах развития. Многие аналитики считают, что основными блоками анализа финсостояния субъекта хозяйствования являются: имущественное положение и структура капитала; эффективность и интенсивность использования капитала; финансовая устойчивость и платежеспособность. Другие авторы выделяют другие четыре вида коэффициентов: рентабельность, оборачиваемость, ликвидность и структура капитала [2].

Наряду с абсолютными величинами при анализе финансового положения используются различные приемы анализа, предполагающие расчет и оценку относительных показателей, которые позволяют провести вертикальный, горизонтальный, трендовый, факторный, сравнительный анализ. Здесь же можно отметить использование и коэффициентного анализа. С помощью такого анализа изучаются уровни и динамика относительных показателей финсостояния любого субъекта. В результате такого анализа рассчитанные показатели сравниваются с их значениями за прошлые периоды.

По мнению многих аналитиков, анализ финансовых коэффициентов по факту является расчетом соотношения различных показателей между собой [3]. Количество изучаемых соотношений напрямую зависит от потребностей конкретного субъекта, причем их можно объединять в различные группы с целью более детального изучения различных видов и сторон хозяйственной деятельности субъекта. В качестве примеров можно привести расчеты таких показателей, как ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность, рыночная активность и др. Основным критерием в этом случае выступает динамика коэффициентов во времени, их рост или снижение.

Ряд отечественных аналитиков отмечают, что одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение субъекта, ее надежность как делового партнера, перспективу развития [4].

Разные авторы предлагают разные методики анализа финансового положения. Логика аналитической работы предполагает ее организацию в виде следующей двухмодульной структуры: экспресс-анализ финансового положения; детализированный анализ финансового положения.

Следует отметить, что анализ и оценка финансовой устойчивости начинается с изучения капитала и его структуры. На наш взгляд, проведению такого анализа препятствуют определенные проблемы. Прежде всего, отметим, особенности бухгалтерского баланса, поскольку на его основе и проводится такого рода анализ. Как известно в балансе имущество разделено по форме и по содержанию на активы и пассивы, а увязка производится только по итоговой строке баланса или по валюте. Тогда как невозможно определить связь между отдельными статьями актива и капитала, поскольку капитал находится в пассиве баланса. В результате этого бухгалтерский баланс, как основной источник информации о финансовом состоянии субъекта, не может дать ответ, в какие именно активы вложен собственный капитал и что представляют собой активы, приобретенные на заемные средства. Отсюда мы только предполагаем распределение источников, но не видим в балансе действительного положения дел в этом вопросе. Это, во-первых. Во-вторых, в экономической теории под капиталом предприятия понимается общая стоимость активов за вычетом обязательств. Если рассмотреть данный показатель по балансу, то мы получим так называемые чистые активы, или собственный капитал. Т.е. в анализе финансовой устойчивости мы сталкиваемся с двумя точками зрения на капитал (как на все имущество и как только на собственное имущество). В-третьих, наличие заемных средств, с одной стороны, снижает финансовую устойчивость предприятия, что можно проследить по множеству абсолютных и относительных показателей финансового состояния. С другой стороны, заемные средства позволяют увеличить объемы производства и продаж.

В общем виде основные проблемы оценки и анализа финансовой устойчивости предприятия, отраженные в экономической литературе, можно обобщенно представить в следующем виде:

– реальную оценку финансовой устойчивости невозможно проводить по формам существующей финотчетности, поскольку они являются по содержанию больше бухгалтерскими, чем аналитическими;

– для анализа используется в основном бухгалтерский баланс, который дает оценку работы предприятия по состоянию на отчетные даты;

– изучение разделения активов по источникам финансирования, а капитала – по местам расположения не представляется возможным по данным бухгалтерского баланса.

Итак, в настоящее время в оценке финансовой устойчивости предприятия все еще остаются нерешенные актуальные проблемы, основной причиной существования которых, на наш взгляд, является отсутствие в современной экономической науке единого подхода к проведению такого рода анализа.

Список литературы

1. Байдаков А.К., Ахметова Д.Т., Жунусова Р.М. Проблемы финансовой устойчивости сельхозпредприятий и пути их устранения //Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2016. – №1-2. – С. 65-70.

2. Ахметова Д.Т., Жунусова Р.М., Утибаева Г.Б. Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының қаржылық жағдайын бағалау және талдау //Экономика и статистика. - 2018.-№2.-С.75-80.

3. Тонких А.С., Остальцев И.С., Ионов Е.А. Повышение информативности анализа финансовых коэффициентов предприятия // ПСЭ. -2016. -№2.-С.58-65.

4. Ашракаева К. А., Шарманджиева Г. С. Значение финансовых показателей и коэффициентов при определении финансового положения предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа:URL: <https://cyberleninka.ru/> (03.02.2021).

УДК 330.336.64

ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

АХМЕТОВА ДИНАРА ТОЛЕУХАНОВНА

к.э.н., доцент

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

Аннотация: В статье рассмотрены роль финансовых коэффициентов и их использование для оценки финансовой устойчивости предприятий. Отмечено, что результаты коэффициентного анализа используются компаниями при принятии управленческих решений. Выявлен ряд проблем ее оценки и анализа.

Ключевые слова: коэффициентный анализ, финансовая устойчивость, финансовые коэффициенты, структура капитала, рентабельность.

FINANCIAL COEFFICIENTS IN THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Akhmetova Dinara Toleukhanovna

Abstract: The article considers the role of financial coefficients and their use for assessing the financial stability of enterprises. It is noted that the results of the coefficient analysis are used by companies in making management decisions. A number of problems of its assessment and analysis are revealed.

Key words: coefficient analysis, financial stability, financial ratios, capital structure, profitability.

В настоящее время проблема оценки финансовой устойчивости любой компании является одной из весьма важной и причиной ее существования надо назвать отсутствие среди аналитиков единого подхода к проведению такого анализа.

Остановимся на ряде проблем, которые возникают при проведении анализа финансовой устойчивости предприятий. Во-первых, это отсутствие соответствующей нормативной базы регулирования, тогда как за рубежом рейтинговые агентства проводят и регулярно публикуют соответствующие нормативы. Поэтому нормативные значения коэффициентов финансовой устойчивости являются приблизительными ориентирами [1]. Во-вторых, отсутствует система среднеотраслевых показателей, что не позволяет проводить сравнительный анализ финансовой устойчивости предприятий. В-третьих, отсутствует ряд показателей для оценки финансовой устойчивости, которые более реально отражают наиболее существенные стороны деятельности предприятия. В-четвертых, анализ финансовой устойчивости проводится по данным финансовой отчетности, а для того, чтобы данные абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости носили реальный характер, необходимо использовать данные управленческого учета.

Что касается расчета большинства относительных показателей финансовой устойчивости, то они являются инструментом поиска проблем в балансе компании, поскольку высокая доля обязательств вызывает необходимость обязательного анализа структуры капитала, движения денежных средств с точки зрения генерирования их для погашения долгов, анализа доходности, прибыльности активов и т. п.

Следует подчеркнуть, что осуществить тесную взаимосвязь активов с реальными источниками их формирования не всегда на практике можно отразить. В результате возможным является целесообразность финансирования за счет собственных средств, в первую очередь, текущих активов, а за счет долгосрочных источников формирования - долгосрочных активов. Такая условность финансового анализа при-

нята, так как при любых обстоятельствах без специально сформированных отчетов невозможно дать ответ на следующий вопрос, какова сумма денежных средств на счетах в коммерческих банках представляет собой чистую прибыль компании и сколько денег отражают различные обязательства [2].

В ходе проведения финансового анализа с целью характеристики финансовой устойчивости на практике определяется показатель обеспеченности запасов источниками их формирования. Для этого необходимо воспользоваться следующей структурой баланса предприятия (таблица 1).

Необходимо также учитывать проблему, связанную с оптимизацией структуры капитала, поскольку управление его структурой всегда означает устранение существующих диспропорций, если анализировать в динамике активы и пассивы компании, а также если определяют соотношение собственных и заемных источников [3].

Таблица 1

Возможная структура баланса для целей анализа финансовой устойчивости предприятия
(в тыс. тенге, 2019г.)

Традиционный баланс		Британский (европейский) формат		Возможная форма баланса для анализа устойчивости	
Активы	Пассивы	Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
Краткосрочные активы - 1245900	Краткосрочные обязательства - 818242	Долгосрочные активы - 913175	Собственный капитал - 631083	Краткосрочные активы - 1245900	Краткосрочные обязательства - 818242, в т.ч. заемные средства - 280294, кредиторская задолженность - 537948
Долгосрочные активы - 913175	Долгосрочные обязательства - 709850	Текущие активы - 1245900	Долгосрочные обязательства - 709850	Долгосрочные активы - 913175	Долгосрочные обязательства - 709850
	Собственный капитал - 631083				Собственный капитал - 631083

Надо отметить, что главная задача финансового менеджмента – это формирование оптимальной и рациональной структуры капитала с учетом заданного уровня его доходности и риска. Такую задачу на практике можно решать разными способами, из которых основным является финансовый левиредж (таблица 2).

Таблица 2

Эффект финансового левиреджа предприятия в 2017-2019 гг.

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
1. Активы, тыс. тенге	951995	1287319	2159075
2. Доходы, тыс. тенге	1913554	2746058	3271302
3. Доходность (прибыльность) активов	0,50	0,47	0,66
4. Средневзвешенная ставка за кредит	0,18	0,17	0,19
5. Заёмный капитал, тыс. тенге	562792	834796	1527992
6. Собственный капитал, тыс. тенге	389203	452523	631083
7. Налоговый корректор (1-20% (КПН))	0,8	0,8	0,8
8. Дифференциал финрычага	0,32	0,30	0,47
9. Плечо финансового рычага (ЗК/СК)	1,45	1,84	2,42
10. ЭФЛ	0,37	0,44	0,91

По данным таблицы 2 видно что эффект финрычага имеет тенденцию роста, что объясняется увеличением всех его составных показателей, кроме налогового корректора: дифференциал возрос с 0,32 в 2017 г. до 0,47 пункта в 2019 г., а плечо ФР – с 1,45 до 2,42 (рисунок 1).

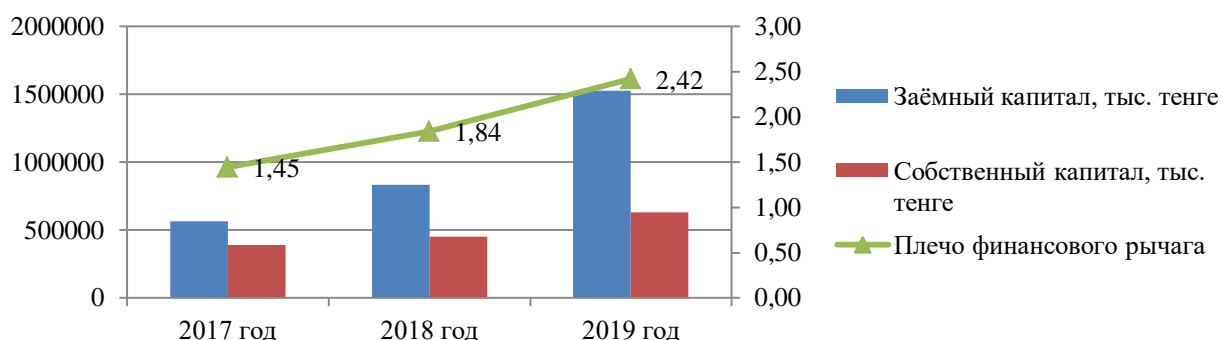


Рис. 1. Плечо финансового рычага предприятия в 2017-2019 гг.

Надо отметить, что на практике положительный эффект финрычага заключается в том, что официальная банковская ставка всегда должна быть ниже доходности инвестиций. Дифференциал и плечо рычага тесно взаимосвязаны. До тех пор, пока рентабельность вложений в активы превышает цену заемных средств, т.е. дифференциал положителен, рентабельность собственного капитала будет расти тем быстрее, чем выше соотношение заемных и собственных средств. Однако по мере роста доли заемных средств растет их цена, начинает снижаться прибыль, в результате падает и рентабельность активов и, следовательно, возникает угроза получения отрицательного дифференциала [4]. Нормативным значением считается значение плеча леввериджа равного 1.

Во многих странах с развитой экономикой, надо отметить как правило, коэффициент леввериджа составляет 1,5, это означает примерно более 50% заемного капитала и более 40% собственного источника, необходимы для формирования активов компании. Если плечо больше 1, как и зафиксировано, значит, предприятия финансирует свои активы за счет привлеченных средств. Высокие значения коэффициента финансового леввериджа могут быть у предприятий с прогнозируемым потоком денежных средств за товары и одновременно у таких, где высока доля наиболее ликвидных активов. Данное предприятие как раз и является предприятием первой категории, так как его будущий денежный поток спрогнозирован: на предприятии действует система предварительных заказов с предоплатой. Тем не менее, зафиксирован слишком большой объем заемных обязательств фирмы. С целью максимизации рентабельности собственного капитала необходимо оптимизировать структуру капитала предприятия.

Предприятию рекомендуется повысить финансовую устойчивость и снизить зависимость от заемного капитала. В идеале – необходимо дойти до показателя развитых стран – 60% капитала из заемных источников и 40% - из собственных.

Список литературы

1. Ашракаева К. А., Шарманджиева Г. С. Значение финансовых показателей и коэффициентов при определении финансового положения предприятия // URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 26.12.2019).
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 378 с.
3. Данилова Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № 2 (февраль). – С. 16–20. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14028.htm> (дата обращения: 07.05.2020).
4. Анализ финансового состояния предприятия // URL: https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/ehffekt_finansovogo_rychaga/7-1-0-222 (дата обращения: 07.05.2020).

УДК: 330.336.64

КАПИТАЛ КОМПАНИИ: СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

УТИБАЕВА ГУЛЬЖАН БЕГЕНДЫКОВНА

к.э.н., асс. профессор

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

Аннотация. В статье рассмотрены состав, структура и эффективность использования капитала компании в динамике. Рассмотрены компоненты факторной модели рентабельности собственного капитала и проведен расчет его доходности. Отмечено, что компания имеет возможность расширения предпринимательской деятельности за счет привлечения заемного капитала.

Ключевые слова: собственный капитал, заемный капитал, рентабельность, доходность, прибыль.

COMPANY CAPITAL: STRUCTURE AND EFFICIENCY OF USE.

Utibayeva Gulzhan Begendykovna

Annotation. The article considers the composition, structure and efficiency of the company's capital use in dynamics. The components of the factor model of return on equity are considered and its profitability is calculated. It is noted that the company has the opportunity to expand its business activities by attracting borrowed capital.

Key words: equity, debt capital, profitability, profitability, profit.

Для разных форм собственности, существующих в Казахстане, наиболее важным становится исследование вопросов по формированию, функционированию и воспроизводству капитала компании. Для компаний особенно актуально встает вопрос предпочтения источников финансирования своей деятельности. Предприятия могут и должны самостоятельно формировать свои финансовые ресурсы, основными источниками которых являются прибыль, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы акционеров, юридических и физических лиц, а также кредиты и прочие поступления, не противоречащие законодательству. Чаще всего в действующей практике деятельности предприятия капитал анализируется как что-то второстепенное или как показатель, занимающий незначительное значение. В свою очередь главное внимание сосредоточено на самом процессе деятельности компании. Тогда как только капитал и становится объективной предпосылкой появления и дальнейшей деятельности компании [1].

Состав и структура капитала воздействуют на финансовое состояние компании [2].

На рисунке 1 приведены динамика и структура источников капитала компании за 2017-2019 годы.

Видна положительная динамика собственного капитала. По структуре собственный капитал в 2017 году занимает 98,0%, в 2018 году 98,2%, в 2019 году 95,5%. За анализируемый период наблюдается также тенденция роста заемного капитала. Заемный капитал в 2017 году занимает 2,0%, тогда как в 2018 и в 2019 годах занимал 1,8% и 4,5%.

В 2019 году собственный капитал вырос на 25549 тыс. тенге или на 85,4%. Этот рост обеспечен за счет увеличения нераспределенной прибыли, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

В таблице 1 приведена динамика капитала компании.

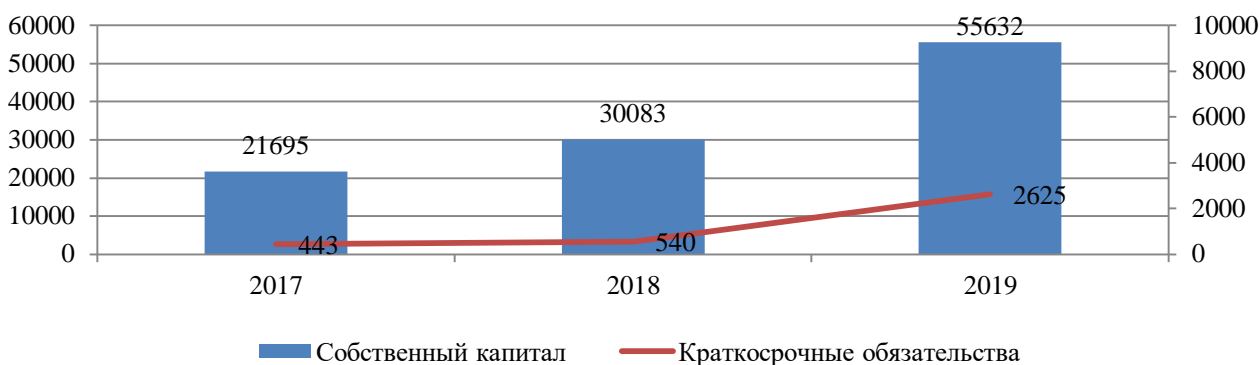


Рис. 1. Динамика капитала и обязательств за 2017-2019 г.г., тыс.тенге

Таблица 1

Динамика собственного капитала

Показатель	2017	2018	2019	Цепные темпы роста (снижения)			
				2018		2019	
				+/-	%	+/-	%
Валюта баланса, тыс. тг.	22137	30623	58257	8486	138,3	27634	190,2
Собственный капитал, тыс.тг.	21695	30083	55632	8388	138,7	25549	184,9
Удельный вес собственного капитала в валюте баланса, %	98,0	98,2	95,5	0,2	0,2	-2,7	-2,7
Темп прироста собственного капитала	-	38,7	84,9	-	-	46,2	119,4

Видна положительная динамика капитала. Если в 2017 году он составлял 21695 тыс. тг., в 2018 году- 30083 тыс. тг., то в 2019 году – 55632 тыс. тенге, что является позитивным аспектом деятельности компании.

За анализируемый период темпы роста собственного капитала свидетельствует об эффективной деятельности компании.

На рисунке 2 представлена структура источников капитала.



Рис. 2. Структура источников капитала, %

По данным виден рост как собственного, так и заемного капитала.

Надо отметить, что ежегодно компания имела достаточную сумму свободных денежных средств и с точки зрения интересов собственников, и с точки зрения прогнозируемого уровня платежеспособности, находилась в безрисковой зоне.

Известно, что рентабельность собственного капитала отражает эффективность деятельности компании [3]. Все это должно быть направлено на увеличение размера собственного капитала и повышение его доходности. Видно, что доход на капитал (ROE), общий доход на капитал (ROA) и мультипликатор капитала (финансовый левиредж, МК) тесно взаимосвязаны:

$$ROE = ROA * МК, \quad (1)$$

или

$$\frac{\text{Прибыль.после}}{\text{уплаты.налогов}} \frac{\text{Собственный}}{\text{капитал}} = \frac{\text{Прибыль.после}}{\text{уплаты.налогов}} \frac{\text{Совокупный}}{\text{капитал}} * \frac{\text{Совокупный}}{\text{Собственный}} \frac{\text{капитал}}{\text{капитал}}$$

Показанные отношения отражают зависимость финансового риска и доходности капитала. Понятно, что компания с уменьшением доходности совокупного капитала вынуждена увеличивать финансовый риск, чтобы обеспечить желаемый доход на капитал.

Расширение факторной модели ROE возможно, если она разбита на компоненты ROA:

$$ROE = R_{рп} * \text{Коб} * МК \quad (2)$$

или

$$\frac{\text{Прибыль.после}}{\text{уплаты.налогов}} \frac{\text{Собственный}}{\text{капитал}} = \frac{\text{Прибыль.после}}{\text{уплаты.налогов}} \frac{\text{Чистая.выручка.}}{\text{от.всех.видов.продаж}} * \frac{\text{Чистая.выручка.}}{\text{Совокупный}} \frac{\text{Совокупный}}{\text{Собственный}} \frac{\text{капитал}}{\text{капитал}}$$

Таблица 3

Расчет доходности собственного капитала

Показатель	2017	2018	2019
Прибыль после уплаты налогов, тыс. тенге	21 545	29 933	37 341
Чистая выручка от всех видов продаж, тыс. тенге	20 498	38 755	48 813
Среднегодовая сумма капитала всего, тыс. тенге	22 137	26 380	44 440
в т.ч. собственного	21 695	25 889	42 857
заемного	443	491	1 582
Рентабельность общего капитала после оплаты налогов, %	97,3	113,5	84,0
Рентабельность продаж после оплаты налогов, %	105,1	77,2	76,5
Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала	0,926	1,469	1,098
Мультипликатор капитала	1,02	1,02	1,04
Рентабельность собственного капитала после оплаты налогов, %	99,3	115,6	87,1

Расчеты, приведенные в таблице 3, показали, что рентабельность капитала компании несколько снизилась: с 115,6% в 2018 году до 87,1% в 2019 году.

Совокупное изменение ROE составило: 87,1 – 115,6 = – 28,5 %-ных пункта, причем за счет следующих изменений:

- уровня рентабельности продаж: $(76,5 - 77,2) * 1,469 * 1,02 = -1,1\%$;
- оборота капитала: $(1 098 - 1 469) * 76,5 * 1,02 = - 28,9\%$;
- мультипликатора капитала: $(1,04 - 1,02) * 76,5 * 1,098 = + 1,5\%$.

Снижение оборачиваемости капитала (на 28,9%) и снижение рентабельности продаж (на 1,05%), соответственно, привело к снижению ROE на 28,5% $(-1,10\% - 28,9\% + 1,5\% = -28,5\%)$.

Таким образом, компания имеет возможность увеличить объем производства за счет привлечения заемного капитала, поскольку рассчитанный эффект финансового рычага составляет 2,5, что является достаточно высоким показателем. В перспективе такой показатель характеризует возможность повышения рентабельности собственного капитала и снижения риска потери финансовой устойчивости.

Список литературы

1. Малышенко В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия: монография.- М.: Русайнс. -2017. - 184 с.
2. Жунусова Р.М., Тукенова Б.И. Анализ и оценка финансового состояния сельскохозяйственных предприятий//Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. -2017.-№3.-С.332-336.
3. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: учебник для студ. вузов.- М.: Academia. -2018. - 141 с.

УДК 330.336.64

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ДОХОДНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

УТИБАЕВ БЕГЕНДЫК САУТОВИЧ

к.э.н., профессор

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы формирования оптимальной структуры капитала предприятия с учетом оценки различных факторов. Выделены три основных компонента, учитываемых при расчете эффекта кредитного рычага. Упорядочены финансовые аспекты поиска наилучшей структуры капитала предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, эффект финансового рычага, финансовый левиредж, рентабельность капитала, доходность собственного капитала.

CAPITAL STRUCTURE OPTIMIZATION AND RETURN ON EQUITY

Utibayev Begendyk Sautovich

Annotation. The article deals with the formation of the optimal capital structure of the enterprise, taking into account the assessment of various factors. There are three main components that are taken into account when calculating the leverage effect. The financial aspects of the search for the best capital structure of the enterprise are ordered.

Key words: capital structure, financial leverage effect, financial leverage, return on capital, return on equity.

Оценка основных факторов, определяющих формирование структуры капитала, является важнейшим этапом проведения ее оптимизации. Анализ структуры капитала необходимо проводить с целью повышения эффективности использования капитала (оптимизации соотношения между финансовой устойчивостью, ценой и рентабельностью капитала) и, в целом, финансового состояния компании [1].

Известно, что доходность собственного капитала (ROE) зависит от соотношения собственного и заемного капитала, рентабельности активов, ставки налога на прибыль и соотношения ставки за кредит и рентабельности активов. В формализованном виде можно записать так:

$$ROE = (1 - \text{НалПриб}) * ROA * [1 + ЗК : СК * (1 - \text{СтавКред})]; ROA * (1 - \text{НалПриб}), \quad (1)$$

где, ROE - рентабельность собственного капитала, %; НалПриб - ставка налога на прибыль; ROA - рентабельность активов, %; СК - акционерный капитал; ЗК - заемный капитал; СтавКред - уровень ставки за кредит, % [2].

Расчеты этого показателя для разных значений коэффициента финансовой задолженности приведены в таблице 1.

Как показывают данные, приведенные в таблице 1, максимальный уровень доходности достигается при определенных условиях с коэффициентом левиреджа 0,18, то есть с большим финансированием для собственных источников деятельности (85%). Это обусловлено низкой рентабельностью инвестиций, что, в свою очередь, можно объяснить недостатком в привлечении заемных источников.

Допустим, предприятие, располагая собственным капиталом в объеме 55632 тыс. тенге, может увеличить объем производства за счет привлечения заемного капитала. Коэффициент валовой рентабельности активов предприятия (ROA) за 2019 год составляет 84,0%. Ставка процента за кредит согласно статистическим данным Национального банка составляет 15%. Необходимо определить, при

какой структуре капитала достигается наибольшая финансовая прибыльность компании. Для этого используем эффект финансового рычага, являющегося одним из основных механизмов оптимизации структуры капитала с учетом определенного уровня доходов и риска.

Таблица 1

Расчет коэффициента рентабельности при различных значениях коэффициента финансового левериджа, тыс. тенге

Показатели	Варианты расчета						
	58257	49518	72203	66766	62871	60218	56134
Сумма собственного капитала	58257	49518	72203	66766	62871	60218	56134
Возможная сумма заемного капитала(потенциал прироста по 15% от суммы капитала)	0	8739	15147	18642	20973	22138	25051
Общая сумма капитала	58257	58257	58257	58257	58257	58257	58257
Коэффициент финансового левериджа	-	0,18	0,21	0,28	0,33	0,37	0,45
Коэффициент валовой рентабельности, %	84,0	84,0	84,0	84,0	84,0	84,0	84,0
Ставка процента за кредит без риска, % (данные НБ)	15	15	15	15	15	15	15
Премия за риск, % (для РК около 7%)	-	-	0,5	1	1,5	2	2,5
Ставка процента за кредит с учетом риска, %	15	15	15,5	16	16,5	17	17,5
Сумма валовой прибыли без процентов за кредит	48936	48936	48936	48936	48936	48936	48936
Сумма уплачиваемых процентов за кредит	0	1311	2348	2983	3460	3763	4384
Сумма валовой прибыли с учетом уплаты процентов за кредит	48936	47625	46588	45953	45475	45172	44552
Ставка налога на прибыль	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Сумма налога на прибыль,	9787	9525	9318	9190,6	9095,1	9034,5	8910,41
Сумма чистой прибыли	39149	38100	37270	36762	36380	36138	35642
Коэффициент рентабельности собственного капитала	67,2	76,9	51,6	55,1	57,9	60,0	63,5

Эффект финансового рычага - это показатель, который отражает сумму дополнительной прибыли от капитала с различной долей долга.

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{НП}}) \times (\text{КВР}_a - \text{ПК}) \times \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} \quad (2)$$

где, ЭФЛ - влияние финансового рычага, выраженное как доходность на прирост капитала, %; $C_{\text{НП}}$ - ставка налога на прибыль (десятичная дробь); КВР_a - коэффициент валовой доходности активов (определяется отношением валовой прибыли к средней стоимости активов), %; ПК - средний процент по кредиту, который компания платит за использование долга, %; ЗК - средняя сумма задолженности, используемой компанией; СК - средняя сумма собственного капитала.

Для рассматриваемого предприятия эффект финансового левериджа составляет 2,5, что является достаточно высоким показателем. Финансовый рычаг характеризует возможность повышения рентабельности собственного капитала. Следовательно, в нашем случае можно привлекать заемные средства.

При расчете эффекта кредитного плеча можно выделить три основных компонента. Так, налоговый корректор финансового рычага $(1 - \text{СНП})$ показывает, в какой степени эффект финансового рычага

проявляется в связи с различными уровнями налогообложения прибыли. Недостаток информации затрудняет использование этого компонента при анализе структуры капитала.

Разница в финансовом рычаге (КВРа – ПК) указывает на разницу между валовым коэффициентом доходности активов и средней процентной ставкой по кредиту и является основным условием для достижения положительного эффекта финансового рычага. Этот эффект проявляется только тогда, когда сумма валовой прибыли, которую генерируют активы компании, превышает среднюю процентную ставку по кредиту [3].

Формирование структуры капитала связано с трудностями нескольких видов. В первую очередь, они могут появиться уже в процессе первичного анализа данного соотношения, если данный анализ выполняется только на основании сведений финансовой отчетности. Во вторую – для выявления наилучшей структуры капитала требуется использование количественных оценок. В третью очередь, количественные оценки приходится дополнять качественным экспертным анализом некоторого набора макро- и микроусловий, которые влияют на подбор политики финансирования.

Финансовые аспекты поиска наилучшей структуры капитала можно упорядочить в следующем виде. Есть много условий микро- и макроуровня так или иначе влияющие на решения управленцев организации касательно выбора ресурсов финансирования. Для многих этих условий взаимосвязь между структурой капитала и стоимостью организации можно с максимальной долей реальности дать математическое описание. Отсюда появляются количественные способы поиска наилучшей структуры капитала.

Другая часть условий является немного сложной: не всегда их можно измерить количественно так, чтобы обеспечить сопоставление со сведениями по иным компаниям; трудно определить четкую математическую взаимосвязь между ними и структурой капитала. Чтобы наиболее полно учесть все специфические черты анализируемой компании и увеличить точность рекомендаций, нужно произвести качественный анализ, который заключается в изучении всех тех подходов, не охваченных при применении количественных методов, но являются существенными в процессе планирования выбора источников финансирования.

В заключении отметим, менеджмент компаний должен уделять постоянное внимание улучшению структуры капитала. В связи с этим его оптимизация может принести компании действительное уменьшение его цены и сделать владельцев организации богаче, поскольку увеличение доли заемного финансирования в целесообразных пределах может привести к уменьшению общей цены привлекаемого капитала. Выработка целевой структуры капитала, которая наиболее выгодна для компании, и является одной из главных задач финансового менеджмента.

Список литературы

1. Жунусова Р.М., Туkenова Б.И. Анализ и оценка финансового состояния сельскохозяйственных предприятий // Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. -2017.-№3.-С.332-336.
2. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: учебник для студ. вузов.- М.: Academia. -2018. - 141 с.
3. Ахметова Д.Т., Жунусова Р.М., Утибаева Г.Б. Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының қаржылық жағдайын бағалау және талдау // Экономика и статистика. - 2018.-№2.-С.75-80.

УДК: 336.77.067.32

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЗВРАТА КРЕДИТА В МУНИЦИПАЛЬНОМ БАНКЕ

ГОЛЕВ ВЯЧЕСЛАВ ИВАНОВИЧ,
ГОЛЕВА НАТАЛЬЯ ИВАНОВНА

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО "Рязанский государственный радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина"

Аннотация: В статье дается определение понятия обеспечения возврата кредита, рассматриваются различные виды обеспечения возвратности ссуды, используемые в практике работы муниципального банка в целях снижения кредитного риска, приведены результаты анализа залогового обеспечения по направлениям кредитования физических и юридических лиц, рассмотрена возможность внесудебной реализации заложенного имущества и ее влияние на результаты деятельности муниципального банка.

Ключевые слова: обеспечение кредита, залог, залогодатель, варианты залоговых отношений, реализация заложенного имущества.

ENSURING THE REPAYMENT OF THE LOAN IN THE MUNICIPAL BANK

GOLEV Vyacheslav Ivanovich,
Goleva Natalia Ivanovna

Abstract: The article defines the concept of loan repayment, examines the different types of loan repayment, used in the practice of the municipal bank in order to reduce credit risk, the results of the analysis of collateral in the areas of lending to individuals and legal entities, considers the possibility of extrajudicial sale of mortgaged property and its impact on the results of the municipal bank.

Key words: collateral, collateral, collateral provider, the options collateral relations, realization of the mortgaged property.

Для муниципального коммерческого банка, как для любого коммерческого банка, тенденция формирования ресурсной базы определяется приростом или снижением доли средств клиентов, не являющихся кредитными организациями. Их величина по разным источникам может колебаться от 70 до 90% ресурсной базы практически. Банк размещает привлеченные ресурсы от своего имени с целью получения дохода. Основу активных операций составляют операции кредитования [1, с.205], которые базируются на ряде принципов построения отношений между заемщиком и кредитором. Разные ученые и экономисты выделяли разные принципы кредитования и их количество, но большинство авторов называют пять основных принципов кредитования - возвратность, срочность, платность, целевой характер и обеспеченность кредита. В статье акцент сделан на принципе обеспеченности кредита, который направлен на компенсацию убытков кредитора в случае невозврата кредита, тем самым стимулирует заемщика на выполнение своих обязательств.

Г.Н. Белоглазова предлагает следующее определение принципа обеспеченности: "принцип обеспеченности кредита означает, что на случай непредвиденных обстоятельств, ухудшения финансового положения заемщика банк должен располагать вторичным источником погашения кредита, к которым относятся залог имущества, поручительство третьих лиц и банковская гарантия [2, с.173],

О.И. Лаврушин отмечает, что "под формой обеспечения возврата кредита следует понимать кон-

кредитный источник погашения имеющегося долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организацию контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника [3, с.545].

Обеспечение по кредиту является дополнительной гарантией возврата ссуды и снижает риск возникновения убытков у банка в результате невыполнения заемщиком своих обязательств (табл.1).

Таблица 1

Динамика и структура обеспечения возврата ссуд

Объем обеспечения	2016		2017		2018		Изменение 2018/2016, тыс. руб.
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	
Залог, всего в том числе:	2 175 671	100	1 893 315	100	1 632 205	100	-543 466
- недвижимость	1 310 407	60,23	1 114 405	58,86	1 004 133	61,52	-306 274
- транспортные средства	357 898	16,45	353 482	18,67	301 958	18,50	-55 940
- оборудование	265 214	12,19	214 702	11,34	162 568	9,96	-102 647
- имущественные права	234 537	10,78	204 478	10,80	158 650	9,72	-75 887
- товары в обороте	7 615	0,35	6 248	0,33	4 897	0,30	-2 718
Поручительство	35 664	-	0	-	1 500	-	-34 164

Из данных табл.1 видно, что предпочтительным для банка является принятие залога в качестве обеспечения возврата ссуды. Доля недвижимого имущества в залоговом портфеле банка преобладала над другими формами залога и составила в 2018 году 61,52%. Можно отметить увеличение доли залога транспортных средств за период до 18,5%. В то же время, доля залога оборудования снизилась до 9,96% (снижение на 102647 тыс. руб. за 2016-2018 гг.). Залог товаров в обороте является наименее востребованным (доля на 2018 год - 0,3%), как правило, данный вид залога используется в качестве вторичного.

Основным документом при залоговом обеспечении возврата кредита является договор залога, в этом случае при невозврате долга заемщиком банк в соответствии со статьей 33 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" вправе досрочно взыскивать предоставленные кредиты и начисленные по ним проценты, если это предусмотрено договором, а также обратиться взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом [4].

В качестве залога могут быть предложены: реальные активы –залог недвижимости, основные фонды, драгоценные металлы, ТМЦ; финансовые активы – залог ценных бумаг, валюты или депозитных счетов; права –залог прав требования, авторских или арендных прав.

При этом у банка есть право выбора варианта залога, который будет наиболее надежен и выгоден, что связано с рядом требований к залоговому имуществу. Оно должно иметь: высокую ликвидность; способность к длительному хранению; стабильную цену; низкие затраты на хранение и реализацию; легкий доступ к контролю.

Анализ залогового обеспечения при кредитовании физических и юридических лиц (табл. 2) показал, что основная доля залогового обеспечения приходилась на ссуды, предоставленные юридическим лицам на производственные и торгово-закупочные цели (57,16% - в 2017 и 43% - в 2018 году).

Это объясняется большими объемами кредитования данных отраслей. В то же время сложилась невысокая доля просроченной задолженности в залоговом обеспечении по данному направлению, что говорит о эффективном использовании залогового обеспечения для стимулирования выплаты задолженности (2,11% в 2017 году и 1,44% в 2018 году). Возросла доля просроченной задолженности по ссудам на погашение кредитов и предоставление займов третьим лицам (с 7,09% в 2017 году до 8,91% в 2018 году).

Таблица 2

Залоговое обеспечение при кредитовании физических и юридических лиц

Наименование статьи	Залоговое обеспечение				Доля просроченной задолженности по ссудам, обеспеченным залогом, в залоговом обеспечении, %	
	2017		2018		2017	2018
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%		
Ссуды, предоставленные юридическим лицам, всего, в том числе в разрезе целей кредитования:	1 230 655	-	1 044 611	-	2,76	2,10
на производственные цели, оплату производственных расходов, торгово-закупочные цели	1 082 198	57,16	701 843	43,00	2,11	1,44
на приобретение недвижимости, завершение строительства, ремонт недвижимости	105 537	5,57	218 640	13,40	6,74	2,62
на покупку автотранспорта, спецтехники, оборудования	30 537	1,61	97 120	5,95	10,34	3,82
на погашение кредитов, предоставление займов третьим лицам	12 383	0,65	27 009	1,65	7,09	8,91
Ссуды, предоставленные физическим лицам, всего, в том числе по видам:	662 660	-	587 594	-	8,29	6,71
ссуды на покупку жилья (кроме ипотечных ссуд)	30 570	1,61	13 316	0,82	5,01	2,25
ипотечные жилищные ссуды	326 403	17,24	311 531	19,09	12,58	11,71
автокредиты	12 650	0,67	8 313	0,51	11,05	3,28
иные потребительские ссуды	216 274	11,42	204 474	12,53	2,57	0,88
прочие требования, признаваемые ссудами	76 763	4,05	49 960	3,06	7,00	1,16
Итого	1 893 315	100	1 632 205	100	4,70	3,76

Наибольшая концентрация залогового обеспечения по кредитованию физических лиц приходится на ипотечные жилищные ссуды (17,24% в 2017 году и 19,09% в 2018 году). Доля просроченной задолженности в залоговом обеспечении по данному направлению также самая высокая (12,58% в 2017 году и 11,71% в 2018 году).

Таким образом, востребование залогового обеспечения происходит позже, чем установлено в нормативных документах банка. Это может быть связано с долгим судебным процессом. Одной из причин его длительности может являться высокая стоимость обеспечения по сравнению с обеспечиваемым обязательством, что способно привести к отказу в обращении взыскания со стороны банка из-за несоразмерного объема денежных требований.

Для удовлетворения требований банка большое значение имеет ликвидность имущества, определяемая сроком его реализации. Имущество, срок реализации которого составляет до 3 месяцев, считается высоколиквидным, от 3 до 6 месяцев – средней ликвидности, от 6 до 12 месяцев – низколиквидным, далее – безнадежной ликвидности (согласно нормативным документам банка).

Большая доля движимого имущества, принятого муниципальным банком в качестве залогового обеспечения возврата кредита (табл. 3) относится к высоколиквидному и среднеликвидному (42,29% и 38,1% соответственно), при этом отмечается высокая доля низколиквидного и среднеликвидного недвижимого имущества (33,75% и 43,7% соответственно), доля высоколиквидной недвижимости составляет 20,43% от общего ее объема.

Таблица 3

Группировка заложенного имущества на 2018 год по степени ликвидности

Заложенное имущество	Тыс. руб.	%	Срок реализации
Недвижимое	205 144	20,43	до 3 месяцев
	438 806	43,7	от 3 до 6 месяцев
	338 895	33,75	от 6 до 12 месяцев
	21 288	2,12	более 12 месяцев
Итого	1 004 133	100	-
Движимое	196 448	42,29	до 3 месяцев
	176 984	38,1	от 3 до 6 месяцев
	80 595	17,35	от 6 до 12 месяцев
	10 498	2,26	более 12 месяцев
Итого	464 526	100	-

Стоит учитывать, что с течением времени у некоторых объектов залога, в особенности движимого имущества (так как активно эксплуатируется), степень ликвидности может снизиться.

Необходимо отметить, что поиск потенциальных покупателей на имущество, принятое на баланс банка в счет погашения просроченной задолженности, и осуществление контроля над процедурой торгов входят в обязанности сотрудников залоговой службы, что отвлекает сотрудников от исполнения других обязанностей, особенно в случае продолжительного срока проведения торгов.

Таким образом, основными проблемами, связанными с обеспечением возврата ссуд и выявленными в ходе анализа, являются:

- неэффективное использование обеспечения, о чем говорит рост объемов просроченной задолженности (в частности по ссудам, обеспеченным залогом);
- высокая доля низколиквидных активов, принимаемых в залог.

Всего за 2018 год банком было востребовано 7 имущественных объектов общей стоимостью 127 млн. руб. Из них было реализовано в 2018 году 5 объектов; 2 объекта (стоимостью 60 и 53 млн. руб.) были реализованы в 2019 году.

Совокупная величина расходов, связанная с содержанием и реализацией заложенного имущества составила 1069 тыс. руб. Расходы, связанные с дисконтом стоимости имущества в результате снижения ликвидности составили 3091 тыс. руб.

При этом возможность внесудебной реализации заложенного имущества позволила бы значительно сократить объемы просроченной задолженности по ссудам, обеспеченным залогом. Определим объем заложенного имущества, которое необходимо было востребовать при реализуемой кредитной политике банка (табл. 4).

Отразим влияние результатов реализации мероприятий внесудебного взыскания (табл. 5) на показатели просроченной задолженности, расходы банка на реализацию и содержание заложенного имущества и в связи с падением стоимости заложенного имущества.

Анализ влияния реализации заложенного имущества на стадии внесудебного взыскания позволит банку значительно уменьшить расходы банка на сопровождение торгов (-449 тыс. руб.), сократить объем просроченной задолженности (-51804 тыс. руб.) и увеличить стоимость реализованного заложенного имущества.

Таблица 4

Стоимость имущества, необходимого к взысканию

Наименование статьи	Значение, тыс. руб.
Просроченная задолженность (более 180 дней) юридических лиц по ссудам, обеспеченным залогом	13 548
Заложенное имущество юридических лиц	24 917
Просроченная задолженность (более 180 дней) физических лиц по ссудам, обеспеченным залогом	38 256
Заложенное имущество физических лиц	44 983

Таблица 5

Влияние реализации мероприятий по внесудебному взысканию

Название статьи	Значение, тыс. руб.		Изменение, тыс. руб.
	Имеющиеся данные	Возможное значение	
Реализованное заложенное имущество	14 000	196 900	182 900
Просроченная задолженность	115 409	63 605	-51 804
Расходы на реализацию и содержание заложенного имущества, в том числе	1 069	620	-449
охрана объекта	353	218	135
оплата услуг риелтора	159	-	159
оплата услуг аукционного дома	-	19	-19
коммунальные платежи	67	43	24
ремонт	490	340	150
Расходы, связанные с падением стоимости имущества	3 091	0	-3 091

Реализация предлагаемых мероприятий позволит увеличить операционные доходы банка, что в конечном итоге покроет возникшие операционные расходы и приведет к появлению прибыли в размере 96 927 тыс. руб.

Коэффициент просроченной задолженности снизится на 0,043, что связано с повышением эффективности использования залогового обеспечения, более эффективным его востребованием.

Значение коэффициента обеспечения снизится на 0,007 из-за уменьшения объема обеспечения в результате его востребования и реализации, что обусловит снижение рискованности деятельности банка.

Список литературы

1. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник для студентов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит"/Е.П. Жарковская.-7-е изд., испр. и доп. -М.: Издательство "Омега -Л", 2010. - 479 с.
2. Белоглазова Г. Н.Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 545 с.
3. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева (и др.); под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. —8-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2009.-768 с.
4. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 ГАРАНТ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://base.garant.ru/10105800/> (30.12.2020)

© В.И. Голев, Н.И. Голева

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИРАКЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

АЛЗУБАЙДИ Х. Г.

аспирант, каф. БУ

ФГБОУ ВО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)»

Научный руководитель: Алексеева И.В.

д.э.н., профессор каф. БУ

ФГБОУ ВО «Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)»

Аннотация. В ходе изменяющихся приоритетов в экономике происходят существенные преобразования в системе бухгалтерского учета Ирака. Ирак является мусульманским государством, поэтому система бухгалтерского учета основывается также на законах Корана, что предполагает ведение бизнеса в соответствии с моральными нормами.

Ключевые слова: цифровой экономики, Единая система бухгалтерского учета, Контроль данных, контролировать, Элементы бухгалтерского учета.

THE CURRENT STATE OF ACCOUNTING IN IRAQ IN THE DIGITAL ECONOMY

Al-Zubaidi Hussein Ghanem*Scientific adviser: Alexieva Arina Vladimirovna*

Annotation. In the course of changing priorities in the economy, significant changes are taking place in the accounting system in Iraq. Iraq is a Muslim state, therefore the accounting system is also based on the laws of the Koran, which implies doing business in accordance with moral standards.

Key words: digital economy, Unified accounting system, Data control, control, Accounting elements.

Бухгалтерский учет на текущем этапе включает систему сбора информации, использующую современные цифровые технологии. Бухгалтерский учет функционирует как информационная система, с помощью которой принимаются эффективные управленческие решения.[1]

В настоящее время в Ираке имеется множественность систем бухгалтерского учета, предполагающая собой некоторый выбор в зависимости от формы собственности: для государственных структур, учреждений инвестиций и финансов, а также социальной деятельности и бизнеса, промышленного и коммерческого секторов. Эти системы:

1. Государственный бухгалтерский учет
2. Единая система бухгалтерского учета
3. Система учета инвестиционной деятельности
4. Система бухгалтерского учета банковскими и страховыми структурами.
5. Системы бухгалтерского учета в единицах управления бизнесом

Данные системы имеют принципиальные различия, касающиеся регистров, подготовительных и

итоговых счетов, производственных отчетов и прочей информации о финансах, приводящей к множественности подходов к учету, тем самым, создавая различия и в результатах между ними.[2]

Сегодня в Ираке наряду с развитием цифровизации формируются новые технологии сбора и обработки финансовой информации в соответствии с нормативным документом «Система единого учёта». Единая система бухгалтерского учета считается одной из всеобъемлющих систем бухгалтерского учета, которая состоит из группы взаимосвязанных друг с другом частей. Эта система использует принципы, правила и методы бухгалтерского учета для установления финансовых операций, ведения записей, подготовки счетов, окончательных списков и отчетов для компаний, учреждений.[3]

Информационная система иракского бухгалтерского учета реализует несколько взаимосвязанных функций:

1. Сбор данных: функция сбора сведений выполняется на этапе ввода данных и включает в себя несколько действий, таких как запись данных и проверка их точности и полноты, и эти данные могут поступать извне или из экономической единицы или быть результатом обратной связи.

2. Запуск данных: функция выполняется во время выполнения и обычно включает в себя несколько шагов и процедур, таких как классификация, индексирование, объединение и сравнение.[4]

3. Контроль данных: преследует две основные цели, а именно: защита активов от потери и обеспечение полноты и точности данных и их надлежащего функционирования, а также различных процедур. Методы, используемые в информационной системе бухгалтерского учета, для мониторинга данных, например, для проверок и тестов, а также для ввода и просмотра информации, хранящейся на компьютере и использующих пароли. [5,с.3]

4. Предоставление информации: это последняя функция бухгалтерской информационной системы, и эта функция включает в себя несколько этапов, таких как интерпретация и отчетность, передача информации пользователям, которая дополняет функции, чтобы вводить информацию и управлять ею.[6]

В настоящее время бухгалтерский учет в Ираке состоит из элементов, представленных на рисунке 1.

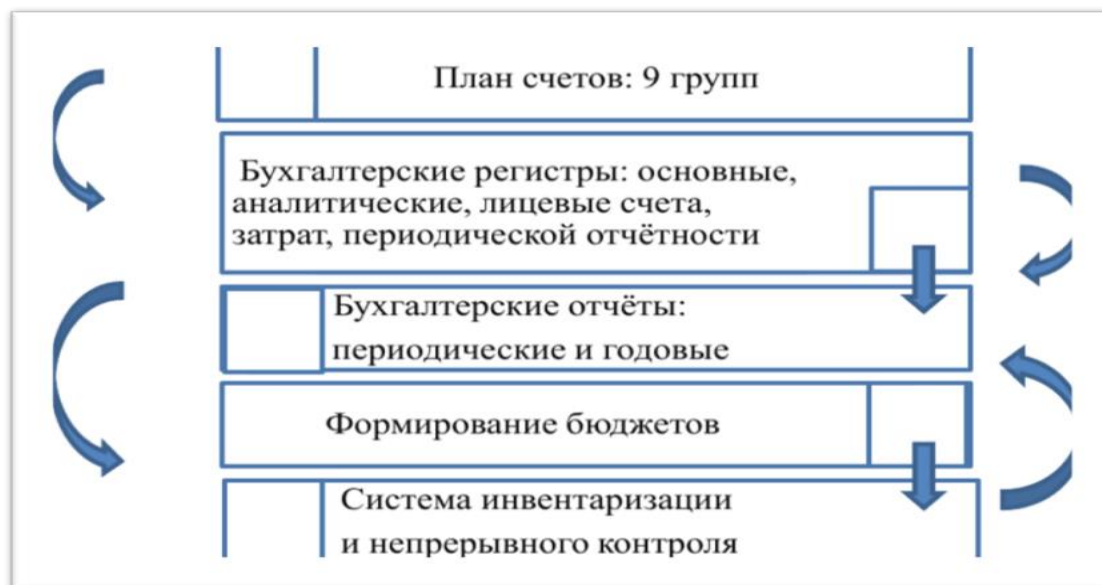


Рис. 1. Элементы бухгалтерского учета в Ираке

Бухгалтерские регистры могут быть определены с помощью данных об объектах хозяйствования, однако их содержательная сущность устанавливается строго по стандартам.[7] Предусмотрены регистры, с помощью которых формируется предварительный баланс, а расходы отражены за счет отдельных регистров по их виду. К примеру, административные расходы отражаются в различных регистрах-накопителях, исходя из необходимости их рассмотрения в отчетах.[8]

Составление периодической и годовой отчетности формируется на основании расчетов, которые являются предварительными, а также базируются на учетной информации в соответствии с правилами

стандартизации Единой системы учета. Такие отчеты служат фундаментом по созданию национальных отчетов.[9]

Система инвентаризации и перманентного контроля предполагает проверочные методы, проводимые каждый год, с помощью которых на основе контроля проводится выборка активов, обуславливающей достоверность начисления доходов и расходов. Для проверок этих данных создается специальная комиссия, которая проверяет отражающие изменения в системе бухгалтерского учёта. [10] Проверка данных и контроль служат инструментами систематизации, происходящего в процессе развития мировых экономических отношений. Отсюда информации, основывающейся на точности и полноте ввода показателей с возможностью получения обратной связи:

- запуск данных, предполагающий классификацию, упорядоченность, систематизацию и оценку за счёт сравнительных характеристик;[11]

- предоставление отчетности и информатизации, предполагающей интерпретацию конечных результатов для пользователей (хозяйственные субъекты, государственные структуры и др.);

- надзор за полнотой данных, направленный на защиту активов, оптимальность их использования.[12]

Таким образом, исходя из вышеизложенного, следует отметить, что в настоящее время в Ираке существует несколько систем бухгалтерского учета, характерных: для государственных, инвестиционных и финансовых учреждений. Также с развитием оцифровки формируются новые методики сбора и обработки финансовой информации в соответствии с нормативным документом «Единая система бухгалтерского учета». Информационная система бухгалтерского учета Ирака выполняет несколько взаимосвязанных функций: собирать, запускать, контролировать и предоставлять информацию, которую можно использовать для реализации и мониторинга на всех уровнях экономики, для подготовки национальных отчетов, включая размер валового национального продукта и другую государственную статистику. Действующая система бухгалтерского учета в Ираке ориентирована на интересы государства. Ирак является мусульманским государством, поэтому система бухгалтерского учета основывается также на законах Корана, что предполагает ведение бизнеса в соответствии с моральными нормами.

Список литературы

1. Андреев В.Д. Основы научных исследований в бухгалтерской деятельности [Текст] / В.Д. Андреев. - М.: Экономистъ, 2017.
2. Бутынец Ф.Ф. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учебник – М.: Проспект, 2016.
3. Жарикова, Л.А. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах : учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2018.
4. Жданова А.Б. Международные системы управленческого учета: учебное пособие / А.Б. Жданова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2017.
5. Кружкова И.И., Аль-Обайди Ахмед Давуд Худаир. Особенности ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности в странах применяющих исламскую модель. 2015. – 3 с.
6. Кружкова И.И., Аль-Обайди Ахмед Худаир Давуд. Принципы бухгалтерского финансового учета в республике Ирак // Экономические науки // International Scientific Journal // № 5, 2016.
7. Маркова В. Д. Цифровая экономика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2018 – 186-225 с.
8. Мохаммад Билал Амджад Мохаммад. Концептуальные основы гармонизации бухгалтерского учета в республике Ирак. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Нижний Новгород. - 2015.
9. Чабави Хайдер Хуссейн Кадым. Причины и последствия финансового кризиса в экономике Ирака. Сборник статей международной очно-заочной научно-практической конференции Института экономики и управления ФГБЩУ ВПО «УДГУ» «Возрастание роли финансов и учета в социально-экономическом развитии страны» (25-27 февраля 2016 г.) Ижевск. 2016.

10. Журнал бухгалтерского учета в странах с развивающейся экономикой, Vol. 2016, №1, с. 76-100.
11. Al-Rifai et al. др. 2009: 14./http://www.acc4arab.com).
12. Аль-Сакка, Зиад Хашем Яхья. 2006 г. Использование информационных технологий в бухгалтерских информационных системах.

УДК 33

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

ПРОНИНА НАДЕЖДА ИВАНОВНАМагистрант 2 курса магистратуры БУА
ФГБОУ ВО «ВГТУ»

Аннотация: в данной работе раскрыты сущность учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности, проанализирована динамика дебиторской и кредиторской задолженности российских предприятий за 2019-2020 гг.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовое положение (состояние), платежеспособность, факторы.

THE NATURE AND ROLE OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF RECEIVABLES AND PAYABLES

Pronina Nadezhda Ivanovna

Abstract: this paper reveals the essence of accounting and analysis of accounts receivable and accounts payable, analyzes the dynamics of accounts receivable and accounts payable of Russian enterprises for 2019-2020.

Key words: accounts receivable, accounts payable, financial position(condition), solvency, factors.

Конкурентоспособность компаний на экономическом пространстве зависит как от наличия ликвидных активов, так и от приемлемого соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. В сегодняшнее стремительное время, когда ситуация на рынках подвержена перманентным изменениям, а эффективность функционирования экономики зависит от различных факторов, в котором условия диктует даже мировая пандемия, возрастает опасность невозврата платежей по договорам с отсрочкой.

Целью любой коммерческой организации является получение прибыли. Финансовая деятельность компаний — это, по сути, циркулирование денежных средств.

Существенным компонентом бухгалтерского учета является контроль расчетов с дебиторами и кредиторами, сальдированные остатки по которым у организаций формируются в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Обязательства возникают между предприятием и бюджетами различных уровней по налогам и сборам, между юридическими и физическими лицами в соответствии с нормами, установленными законодательством или условиями договора.

В сложившейся практике, возникшие обязательства по отношению к предприятию или с его стороны, подразделяют на дебиторскую и кредиторскую.

Основные постулаты учета дебиторской задолженности отражены в ПБУ 9/99 от 06.05.1999 г. [1], кредиторской задолженности в ПБУ 10/99 от 06.05.1999 г.[2].

Дебиторская и кредиторская задолженность может кардинально изменить финансовое положение хозяйствующего субъекта. Дебиторская задолженность подразумевает отвлечение денежных средств организации и вероятность невозврата долга, что может существенно пошатнуть финансовое состояние предприятия. Кредиторская задолженность — это платежеспособность предприятия по сво-

им долгам.

К факторам, влияющим на рост дебиторской задолженности, относятся:

- неосмотрительное кредитование покупателей;
- наращивание темпов сбыта продукции;
- банкротство покупателей.

Факторы, способствующие уменьшению дебиторской задолженности:

- сокращение периода погашения;
- сокращение объёма продаж.

В свою очередь, каждый из вышеперечисленных факторов оценивается специалистами диаметрально противоположно. Если первый носит положительный характер, то второй скорее говорит о снижении деловой активности предприятия.

Ухудшение кредитного доверия, понижение инвестиционной привлекательности, потеря партнёров и потенциальных клиентов – всё это отрицательные последствия роста дебиторской задолженности.

Ослабление финансовой устойчивости предприятия связывают с ростом кредиторской задолженности, что в свою очередь является результатом увеличения кредитной нагрузки. Снижение кредиторской задолженности говорит о финансовом благополучии компании, её платежеспособности. И, как следствие, повышается интерес сторонних инвесторов и кредиторов к предприятию.

Для эффективного функционирования предприятия, для повышения финансовых результатов, финансовой независимости необходимо регулярно рассчитывать коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ($K_{\text{дзкз}}$), определяемый по формуле:

$$K_{\text{дзкз}} = \text{ДЗ} / \text{КЗ} \quad (1)$$

Величина данного коэффициента должна находиться в диапазоне между 1 и 2. Если эта величина равна или немногим больше 1, значит предприятие в состоянии погасить свои долги за счет дебиторской задолженности. Повысить оборачиваемость дебиторской задолженности возможно путем:

- проверки контрагентов перед заключением договоров (получение документов должной осмотрительности);
- юридически грамотного составления договоров с контрагентами, с отражением в договоре штрафных санкций за просроченные платежи;
- составление договоров, отражающих систему скидок при преждевременной, досрочной оплате.
- организации претензионной работы с дебиторами;
- регулярного мониторинга дебиторской задолженности;
- повышения ответственности сотрудников, отвечающих за работу с дебиторской задолженностью;
- контроля кассовой дисциплины;
- разработки рекомендаций по ранжированию расчетов и снижению дебиторской задолженности.

Заниженное значение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности говорит о необходимости привлечения предприятием заемных средств для погашения своих долгов. Важно учитывать, что данный коэффициент есть величина не постоянная, которую необходимо регулярно рассчитывать.

Факторный анализ дебиторской и кредиторской задолженности можно провести в системе коэффициентов их оборачиваемости, а также в составе и структуре активов и пассивов, определив влияние изменения дебиторской задолженности на показатели ликвидности баланса и платежеспособности организации [3]. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности является основополагающим при определении и расчете показателей, характеризующих финансовое состояние компании в целом. Эффективная система бухгалтерского учета расчетов с контрагентами, а также эффективная система управления дебиторской и кредиторской задолженностью, может служить основным фактором роста компании [4].

Подробная, детальная и исчерпывающая информация о состоянии денежных, трудовых и материальных резервов, о инвестиционной, кредитной политике, о затратах на производство даёт возможность регулировать хозяйственную деятельность предприятия, корректировать и разрабатывать новые планы развития предприятия.

На экономические показатели большое влияние оказывают различные факторы. Так, в 2020 году экономика России и всего мира столкнулась с самой масштабной за последние десятилетия остановкой деловой активности. Все мощности были переориентированы на борьбу с пандемией, обвалом цен на нефть, падением спроса на экспорт.

Для анализа темпов роста (снижения) дебиторской и кредиторской задолженности организаций за последние два года, обратимся к данным Росстата.

В опубликованном 09.02.2021 года докладе Росстата о социально-экономическом положении России за 2020 год, приводятся сведения о суммарной задолженности по обязательствам организаций. По России суммарная задолженность равна 147554,7 млрд. рублей, в т.ч. просроченная – 5017,8 млрд. рублей, что составляет 3,4% от общей суммы задолженности. Для справки, в 2019 году за аналогичный период – 4,1% [5].

В таблице №1 приведены размеры и структура задолженности организаций по состоянию на конец ноября 2020 года.

Таблица 1

Размер и структура задолженности организаций (составлено на основе [5])

Показатель	Ноябрь 2020 г., млрд. рублей	В % к		Справочно Ноябрь 2019 г. в % к октябрю 2019 г.
		Ноябрю 2019 г.	Октябрю 2020 г.	
Суммарная задолженность	147554,7	126,6	104,7	100,9
В том числе:				
Кредиторская задолженность	63679,9	122,2	106,2	101,3
Задолженность по кредитам банков и займам	83874,8	130,1	103,7	100,5
Просроченная суммарная зadolженность	5017,8	104,0	102,2	104,2
В том числе:				
Кредиторская задолженность	4192,9	102,9	97,3	103,0
Задолженность по кредитам банков и займам	824,9	110,3	136,9	111,5
Дебиторская задолженность	59513,1	117,4	104,2	101,7
Просроченная дебиторская з adolженность	3043,8	100,8	98,3	101,2

Суммарная кредиторская задолженность на конец ноября составила 63679,9 млрд. рублей, в т.ч. просроченная – 4192,9 млрд. рублей, что составляет 6,6% от общей суммарной кредиторской задолженности. Для справки, за аналогичный период 2019 года – 7,8%.

В таблице №2 приведены структура и динамика просроченной кредиторской задолженности за 2019 – 2020 гг.

Что касается дебиторской задолженности, то она на конец ноября 2020 года составила 59513,1 млрд. рублей, в т.ч. просроченная дебиторская задолженность равна 3043,8 млрд. рублей, что составляет 5,1 % от общего объёма дебиторской задолженности. Для справки, за аналогичный период 2019 года – 6,0%.

В таблице № 3 приведены структура и динамика просроченной дебиторской задолженности организаций за 2019-2020 гг.

Таблица 2

Структура и динамика просроченной кредиторской задолженности (составлено на основе [5])

Месяц	Количество организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, ед.	Просроченная кредиторская задолженность, млрд. рублей	Из нее		
			Поставщикам	В бюджеты всех уровней	По платежам в государственные внебюджетные фонды
2019 год					
Январь	6512	3197,4	2257,0	52,9	42,6
Февраль	6597	3268,9	2298,7	56,5	43,3
Март	6665	3687,9	2582,9	58,4	48,4
Апрель	6669	3538,5	2395,9	59,3	45,8
Май	6690	3613,1	2499,7	60,4	45,5
Июнь	6786	3428,0	2267,6	59,8	44,8
Июль	6765	3524,3	2310,3	60,8	45,2
Август	6737	3592,9	2348,8	61,8	44,9
Сентябрь	6791	3858,1	2609,9	61,4	42,7
Октябрь	6776	3957,5	2701,2	61,5	43,5
Ноябрь	6730	4076,2	2790,8	62,6	43,6
Декабрь	6697	3898,2	2645,0	63,2	42,7
2020 год					
Январь	6314	3530,2	2534,8	53,0	33,7
Февраль	6339	3720,0	2665,2	55,0	34,8
Март	6394	3891,7	2839,4	60,4	34,3
Апрель	6492	3845,5	2734,9	69,5	39,1
Май	6561	4146,0	3006,9	77,6	40,9
Июнь	6773	3977,5	2835,6	81,5	42,5
Июль	6708	4284,9	3079,1	79,6	43,3
Август	6743	4359,0	3038,1	68,8	43,3
Сентябрь	6789	4243,2	2928,1	69,4	43,0
Октябрь	6734	4308,9	2998,4	72,2	42,4
Ноябрь	6689	4192,9	2877,7	72,3	41,2

Таблица 3

Структура и динамика просроченной дебиторской задолженности (составлено на основе [5])

Месяц	Количество организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, ед.	Просроченная дебиторская задолженность, млрд. рублей	Из нее		
			Покупателей	По полученным векселям	Государственных заказчиков по оплате за поставленную продукцию
2019 год					
Январь	12491	2650,7	1890,8	0,8	25,5
Февраль	12738	2767,1	1972,4	0,8	26,0
Март	13055	2901,5	2078,5	0,9	27,7
Апрель	13118	2832,0	1971,5	0,9	26,9

Продолжение таблицы 3

Месяц	Количество организаций, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, ед.	Просроченная дебиторская задолженность, млрд. рублей	Из нее		
			Покупателей	По полученным векселям	Государственных заказчиков по оплате за поставленную продукцию
Май	13138	2930,0	2082,2	0,0	26,3
Июнь	13505	2891,6	2081,9	1,0	25,0
Июль	13454	3101,6	2082,0	0,9	25,6
Август	13437	2893,6	2073,9	0,9	27,1
Сентябрь	13594	2978,6	2045,1	0,8	27,9
Октябрь	13541	2983,7	2123,5	0,8	25,7
Ноябрь	13540	3019,4	2170,1	0,8	29,4
Декабрь	13624	2661,0	1897,2	0,8	20,4
2020 год					
Январь	13174	2836,2	1944,7	0,4	21,1
Февраль	13811	2766,2	2043,4	0,4	16,0
Март	14253	2813,4	2060,1	0,3	15,6
Апрель	14549	2994,5	2198,7	0,4	17,1
Май	14756	3128,2	2300,0	0,4	18,4
Июнь	15287	3035,1	2189,8	0,4	22,1
Июль	15422	3086,3	2268,2	0,4	22,5
Август	15502	3178,5	2286,3	0,5	19,3
Сентябрь	15876	3118,7	2214,8	0,4	18,2
Октябрь	15850	3097,5	2235,1	0,4	17,3
Ноябрь	15853	3043,8	2198,9	0,4	17,5

Таким образом, в 2020 году в сравнении с предшествующим годом наблюдается незначительное сокращение предприятий с просроченной кредиторской задолженностью. Но при этом прослеживается тенденция на заметное увеличение просроченной кредиторской задолженности. Что же касается дебиторской задолженности, то здесь при существенном росте числа предприятий, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, растет и сама дебиторская задолженность.

Дебиторская и кредиторская задолженность – прямой фактор формирования показателей финансового положения как предприятия, так и страны в целом. Дебиторская и кредиторская задолженность влияет на величину ликвидности бухгалтерского баланса, на относительные и абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия, на ее платежеспособность и деловую активность.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999. №32н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999. №32н.
3. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия – М.: Инфа-М. 2007.
4. Статьи по экономике [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.schetuchet.ru>.
5. Социально-экономическое положение России в 2020г – Минэкономразвития. Федеральная служба Государственной статистики (РОССТАТ). 09.02.2021 г

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.9

США И КИТАЙ: БОРЬБА ЗА ЛИДЕРСТВО

ШМИДТ ОЛЕГ ЕВГЕНЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»

*Научный руководитель: Якунина Юлия Сергеевна – к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева»*

Аннотация: В статье дается анализ взаимоотношениям США и КНР в сфере международной торговли, проводится сравнительный анализ экономик этих двух держав. За последние годы отношения между этими странами резко ухудшились, и в статье будут рассмотрены причины этого ухудшения.

Ключевые слова: Торговая война, международные отношения, мировая экономика, глобализация, разделение труда, санкции.

USA AND CHINA: STRUGGLE FOR LEADERSHIP

Schmidt Oleg Evgen'evich*Scientific adviser: Yakunina Yulia Sergeevna*

Abstract: The article analyzes the relations between the United States and China in the field of international trade, and provides a comparative analysis of the economies of these two powers. In recent years, relations between these countries have deteriorated sharply, and the article will discuss the reasons for this deterioration

Key words: Trade war, international relations, world economy, globalization, division of labor, sanctions.

В последнее время отношения между США и КНР накалены до предела. Так, на саммите G20 в июне 2019 года сторонам в очередной раз не удалось прийти к соглашению, однако были сделаны первые шаги: Президент США Дональд Трамп заверил Си Цзиньпина в том, что Вашингтон больше не будет вводить импортные тарифы против КНР. Однако, несмотря на это, явная торговая война между этими двумя странами продолжается. Проанализируем предысторию данного противостояния.

С начала XXI века экономики этих двух стран содержат в себе более 35% общемирового роста ВВП. Взаимоотношения между ними сильно возросли с 2000 года. В 2001 году Китай вступает во Всемирную торговую организацию (ВТО) после практически десятилетия труднейших переговоров.

Начиная с этого момента США открыли для Китая свой внутренний рынок, что дало свои результаты. Например, в 2001 году объем всего китайского импорта в США составлял \$102 миллиарда, а по итогам 2018 уже практически \$540 миллиардов. При этом, стоит отметить, что дефицит США в торговле с КНР увеличился более чем в 5 раз. Наиболее наглядно это можно наблюдать на графике.

Но не только США были торговым партнером Китая. С момента его вступления в ВТО, на него обратили внимание западноевропейские страны. В Китай было перенесено производство многих ТНК из-за более дешевой (по сравнению с Западной Европой) рабочей силы. Таким образом, Китай стал «мировой фабрикой» по производству большинства товаров. Экспортно ориентированные китайские заводы и фабрики интегрировались в глобальные цепочки добавленной стоимости. В существенной степени это была сборка или процессинг импортированных промежуточных компонентов, что статистически отражалось в значительной разнице между объемом экспорта и добавленной стоимостью этого экспорта, произведенной в стране.

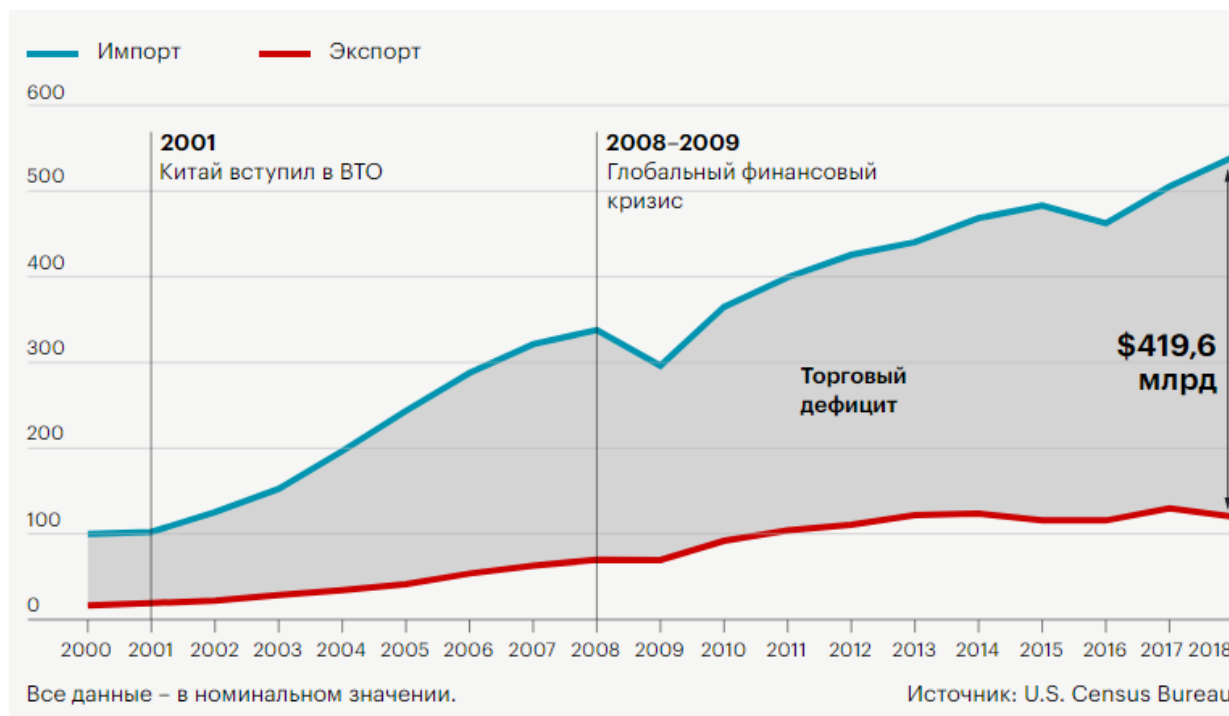


Рис. 1. Объем товарооборота между США и Китаем[1]

Простое сборочное промышленное производство в современной экономике в основном находится на дне «улыбки добавленной стоимости». Чаще всего создание высокой добавленной стоимости идет в начальной и конечной точках производства: научные исследования и разработки, а также дизайн, с одной стороны, маркетинг, логистика и послепродажное обслуживание – с другой. Между этими высокими точками на кривой – провал «улыбки», это собственно процесс промышленной сборки, как правило, с низкой добавленной стоимостью.

Во многом неизбежная изначальная ориентация на сборочное производство из-за ограниченности доступных ресурсов поставила Китай в относительно невыгодное положение на «улыбке добавленной стоимости», однако позволила накопить опыт и знания. Индустриальное развитие страны на этом этапе сопровождалось активным государственным вмешательством в экономику и различными протекционистскими мерами, прежде всего огромными скрытыми и явными субсидиями для промышленного сектора, ориентированного на экспорт. Государственное вмешательство прямо или косвенно поддерживало высочайшую долю инвестиций в ВВП, что в итоге выливалось в высокие темпы экономического роста, хотя и за счет потерь для роста благосостояния.

Произошедший за последние двадцать лет резкий экономический рост Китая начал всерьез беспокоить США, которые являлись лидером в мировой экономике с конца Второй мировой войны. Главная цель Вашингтона в данном случае – препятствовать освоению Китаем высоких технологий. Главным инструментом давления в руках Трампа в данном случае являются запрет для американских компаний сотрудничать с китайскими. В сфере телекоммуникационного оборудования под санкции попали такие компании как Huawei, ZTE, Higon, Sugon и другие. Примечательно то, что перед тем как США внесли эти компании в «черный список», каждая из них была на лидирующих позициях на рынке.

Другим инструментом давления на Китай являются высокие пошлины на импортные товары. Таким способом США мотивируют свои компании выводить производство из КНР в другие страны Юго-Восточной Азии (например, в Индию). Но это актуально только для низкотехнологичного производства, в случае высокотехнологичного – придется переносить производство в развитые страны (Европы, Канады, Японии и др.), что негативно скажется на затратах американских компаний.

И, наконец, третьим инструментом давления на Китай является поддержка его конкурентов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (Япония, Южная Корея и др.), что может также ослабить Китай.[2]

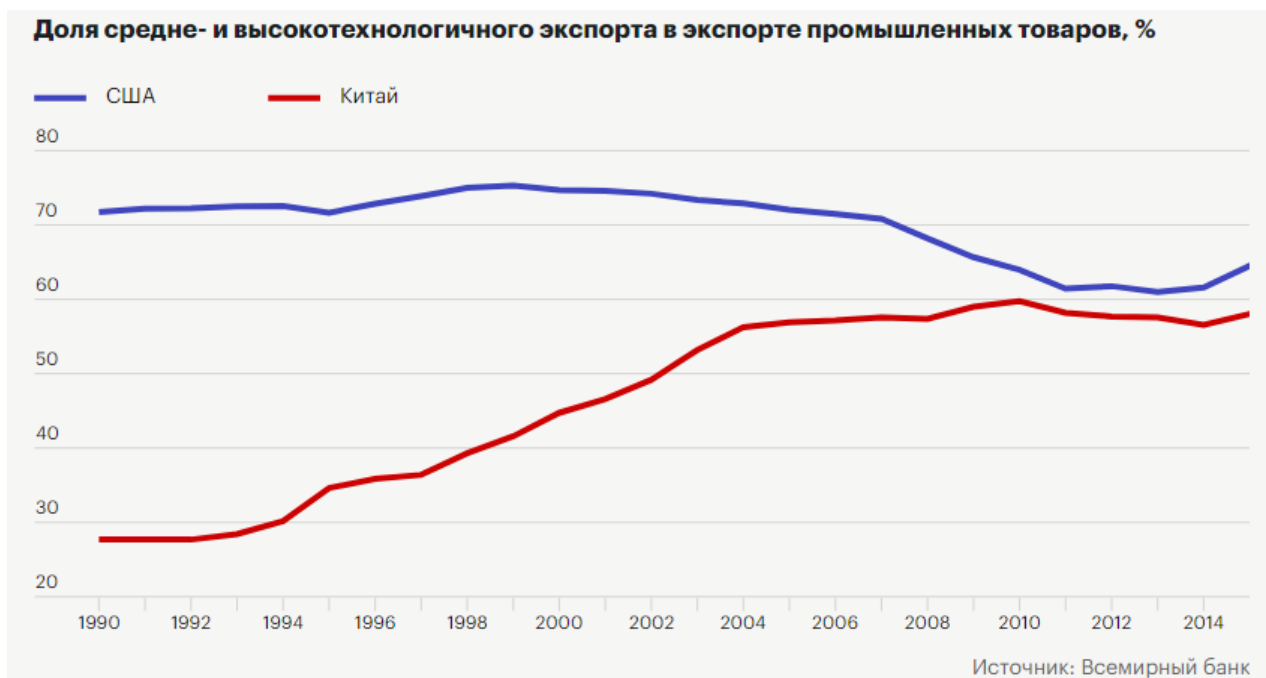


Рис. 2. Доля средне- и высокотехнологичного экспорта в экспорте промышленных товаров, %[1]

Китай в данном противостоянии выглядит скромнее. Несмотря на «прорыв», Китай все еще отстает от развитых стран в высокотехнологичных отраслях (ИИ, Hi-tech, атомная энергетика). КНР сильно зависит от импорта полупроводников (даже больше чем от импорта нефти и газа), причем большая доля этого импорта – продукция, произведенная в США. У Пекина в данной ситуации есть только один рычаг давления – экспорт редкоземельных металлов. Китай в данной отрасли контролирует свыше 85% мирового производства. Эти компоненты очень важны для электроники и продукции военно-промышленного комплекса. Если Си Цзиньпин решится на этот шаг, то США найдут альтернативных поставщиков данного компонента, но на это уйдет время, которое обернется огромными убытками для американских компаний.

Однако, внутри Белого дома тоже не все гладко. Далеко не все поддерживают Дональда Трампа в его борьбе с Китаем. Ряд демократов (Пол Кругман и другие), а также даже в самой администрации Президента (Л.Каддлоу, Майк Помпео и другие) выступают за подписание соглашения с Китаем.

Учитывая то, что новоизбранный Президент Джоозеф Байден пока не сделал никаких шагов в развитии данного конфликта, а также нестабильную ситуацию внутри самих США, то Пекин выиграл время, которое ему так необходимо, чтобы одержать победу в этом затянувшемся противостоянии.

Список литературы

1. США и Китай: больше, чем торговая война [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/ssha-i-kitay-bolshe-chem-torgovaya-voyna/> (04.04.2021)
2. Противостояние США и Китая: новые задачи — новые инструменты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/protivostoyanie-ssha-i-kitaya-novye-zadachi-novye-instrumenty/> (04.04.2021)

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

АНАЛИЗ СОЦИО-, ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОТАЦИОННОЙ ТЕРРИТОРИИ: НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

СКВОРЦОВА АЛИСА АЛЕКСЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К.А. Тимирязева»

Научный руководитель: Рокотянская Виолетта Валерьевна

канд.экон.наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К.А. Тимирязева»

Аннотация: В статье описана сущность дотационных территорий и рассмотрены основные показатели по социальному, экологическому и экономическому состоянию Приморского края. Выделены наиболее значимые проблемы в каждой сфере, а также предложены пути их решения.

Ключевые слова: анализ, развитие, состояние, экономика, экология, устойчивое развитие.

ANALYSIS OF SOCIO -, ECOLOGICAL-AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SUBSIDIZED TERRITORY: ON THE EXAMPLE OF PRIMORSKY KRAI

Skvortsova Alisa Alekseevna*Scientific adviser: Rokotyanskaya Violetta Valerievna*

Abstract: Essence of subsidized territories and main factors of ecological and economic condition of "Primorskiy krai" region. Also, most important problems in both spheres, and ways of solving them were described there.

Key words: analysis, development, state, economy, ecology, sustainable development.

В Российской Федерации каждый регион считается финансово самостоятельным за счет своего собственного бюджета, при этом необходимо отметить, что через центральные государственные органы происходит определенное перераспределение заработанных средств. [1]

Если регион зарабатывает больше, чем ему необходимо для внутреннего расходования, то такой регион будет считаться донором, то есть бюджетообразующим. Также выделяют регионы, которые находятся на бюджетных дотациях, такие регионы называют дотационными. Для дотационных регионов характерна слабо развитая промышленность и не достаточное количество добываемых полезных ископаемых. Стоит отметить, что дотационных регионов в Российской Федерации намного больше, чем тех, которые обеспечивают себя самостоятельно.

Итак, дотационный регион – это субъект, который безвозмездно получает средства из федерального бюджета.

Приморский край входит в 30 дотационных регионов РФ, объем дотаций в 2020 году составил

9 097 млрд рублей, стоит сказать, что в 2018 году объем дотаций был меньше и составил 8,52 млрд рублей, а Приморский край занимал 27 место среди других регионов России. Не смотря на большую сумму дотаций, стоит сказать, что разница между объемом финансирования Приморского края и, например, Республики Дагестана, которая занимает первое место, составляет 63 793 млрд рублей, что в 7 раз больше. Также в первую пятерку самых дотационных регионов, на состояние 2020 года, входят: Республика Саха (51 5980 млрд руб.), Камчатский край (41 129 млрд руб.), Чеченская Республика (33 485 млрд руб.) и Алтайский край (29 522 млрд руб.).

Положение и развитие региона напрямую зависят от природных, экономических, социально-демографических, экологических и других условий, которые как способствуют, так и препятствуют процессу развития экономики региональных систем. [2]

Для начала рассмотрим показатели социального состояния Приморского края в динамике пяти лет.

Таблица 1

Основные показатели социального состояния Приморского края

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	1 931	1 926	1 918	1 907	1 899
Рабочая сила, тыс. чел.	1 057	1 049	1 039	1 040	999
Безработные, тыс. чел.	73	63	56,3	55,9	51,6
Уровень занятости населения, %	64,9	65,9	60,9	61,4	69,5
Реальные денежные доходы населения, в % к предыдущему году	97,7	94,3	99,8	103,8	101,9

В Приморском крае среднегодовая численность населения каждый год сокращается, что указывает на наличие внутренней миграции, которая, скорее всего, имеет трудовой характер, на что также указывает уменьшение рабочей силы в регионе. С 2015 реальные денежные доходы населения увеличились на 4,2%, при этом, стоит отметить, неустойчивость роста данного показателя. Наиболее благоприятная тенденция наблюдается в таких показателях, как количество безработных и уровень занятости населения. Количество безработных сокращается каждый год, в целом, за период с 2015 по 2019 их число уменьшилось на 21,4 тысяч человек. Уровень занятости населения в 2019 году составил 69,5%, что на 8,6% выше показателя 2017 года.

Далее отметим соотношение городского и сельского населения, для наглядности данные представлены на диаграмме (рис.1).

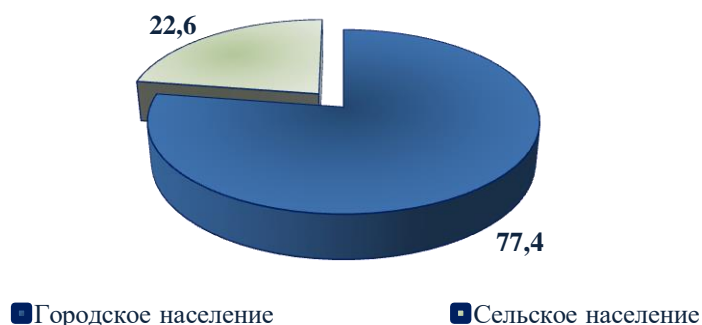


Рис. 1. Доля городского и сельского населения Приморского края, в 2019 году, %

Как можно заметить, в Приморском крае высокий уровень урбанизации, городское население составляет более 77%.

Далее стоит отметить такой важный показатель, как средний уровень жизни населения.

Таблица 2

Средняя продолжительность жизни населения в Приморском крае, лет

2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
64,04	64,48	65,34	65,52	65,57

Исходя из данных таблицы 2, можно говорить о положительной динамике данного показателя, каждый год средняя продолжительность жизни населения возрастает. Среди регионов Российской Федерации Приморский край по данному показателю занимает 70 место.

Далее рассмотрим показатели экологического состояния Приморского края.

Таблица 3

Основные показатели экологического состояния Приморского края

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Использование свежей воды, млн м ²	579	594	522	522	488
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс. тонн	193	186	186	181	178
Улавливание загрязняющих атмосферу веществ, тыс. тонн	2022	1917	1948	2087	1911
Доля улавливаемых и обезвреженных загрязняющих веществ, %	91,3	91,1	91,3	92	91,5
Объем оборотной и последовательно используемой воды, млн м ²	2121	1838	1837	1973	1979
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, млн м ²	291	276	268	266	259

Говоря о положительной динамике, стоит отметить, что выбросы загрязняющих веществ с 2015 по 2019 годы сократились на 15 тысяч тонн, а сброс загрязненных сточных вод на 32 млн м². Объем оборотной и последовательно используемой воды с 2015 года уменьшился, как и объем использования свежей воды.

Говоря об экологическом развитии Приморского края, стоит отметить динамику затрат на окружающую среду.

Таблица 4

Показатели расходов на окружающую среду Приморского края

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Расходы на охрану окружающей среды, млн руб.	5205	4562	5071	4257	7287
Индекс физического объема природоохранных расходов, % к пред-му	94,9	82,2	109,4	97,5	129

Для наглядности представим показатель «расходы на охрану окружающей среды» на гистограмме (рис. 2).

Несмотря на то, в период с 2015 по 2018 г. расходы то уменьшались, то незначительно увеличивались, нельзя не отметить тот факт, что к 2019 году они возросли до 7 287 млн рублей, что на 2 082 млн рублей больше первого года рассматриваемого периода. Индекс физического объема природоохранных расходов также увеличивался и в 2019 году составил 129% к предыдущему году, когда как в 2015 году данный показатель составлял 94,9%.

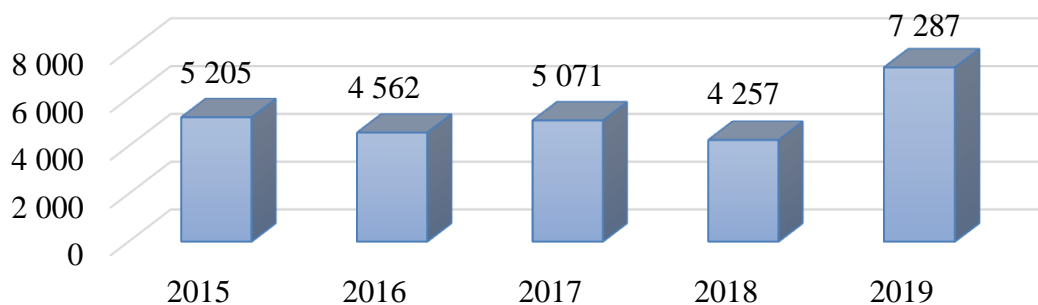


Рис. 2. Расходы на охрану окружающей среды, млн руб.

Теперь стоит рассмотреть экономическое состояние Приморского края. Стоит отметить, что анализ экономического состояния региона является очень важным направлением при выявлении каких-либо проблем.

Таблица 5

Основные показатели экономического состояния Приморского края

	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ВРП, млн руб.	642 423	717 609	739 244	776 336	834 023
ВРП на душу населения, руб.	331 845	371 595	383 811	404 747	437 147
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	114 008	130 500	130 935	144 523	179 356
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	72 085	67 755	68 263	75 751	94 433

В целом, можно говорить о положительной динамике экономического состояния Приморского края, так как все представленные выше показатели в период с 2015 по 2019 г. увеличились.

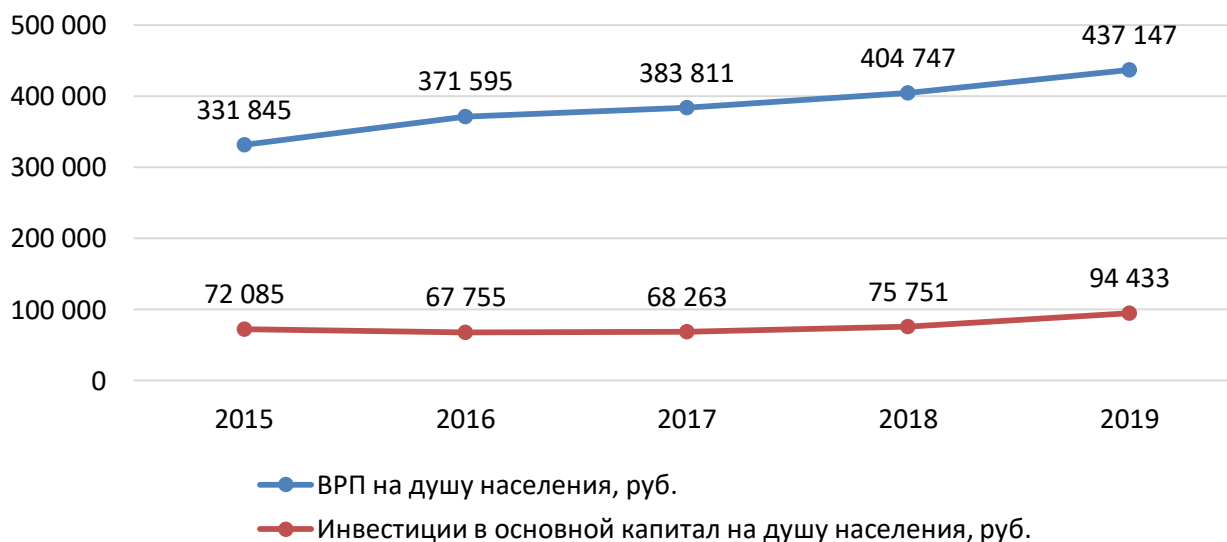


Рис. 3. Показатели экономического состояния Приморского края

Единственный показатель, который не увеличивался каждый год в период с 2015 по 2019 г. - это инвестиции в основной капитал на душу населения, тем не менее, к 2019 году данный показатель увеличился на 22 348 рублей и составил 94 433 рубля на душу населения.

Также стоит рассмотреть товарную структура экспорта и импорта, что позволит выделить приоритетные направления деятельности в Приморском крае.

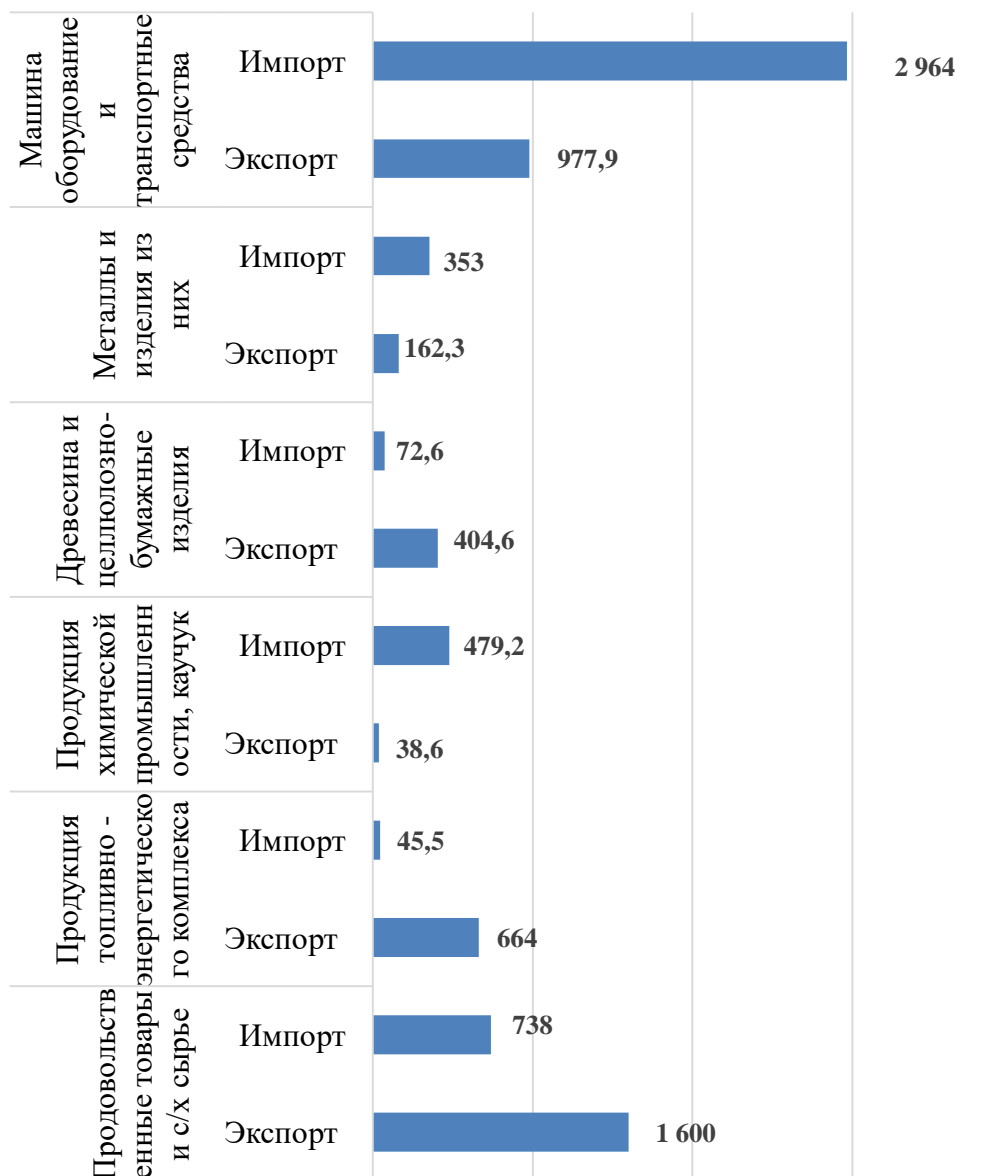


Рис. 4. Товарная структура экспорта и импорта Приморского края в 2019 году, млн \$

Исходя из данных таблицы 4, стоит отметить, что наибольший объем экспорта приходится на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (1 600 миллионов долларов). На втором месте экспорт машин, оборудования и транспортных средств (977, 9 млн долларов), при этом импорт в данной категории товаров в 2019 году составил 2 964 млн долларов, что является самым высоким показателем по импорту. Наименьший объем импорта приходится на продукцию топливно-энергетического комплекса и составляет всего 45,5 млн долларов, а наименьший объем экспорта отмечается в сфере продукции химической промышленности.

Проведя анализ социо-, эколого-экономического развития Приморского края, необходимо выделить основные проблемы.

Касаясь социальной сферы, стоит выделить такую проблему, как отток населения и снижения рабочей силы, что связано с нехваткой работы в регионе, что, в свою очередь, и влечет за собой застой в развитии.

Стоит еще обратить внимание на среднюю продолжительность жизни. Несмотря на то, что средняя продолжительность жизни в регионе каждый год увеличивается, по данному показателю Приморский край занимает 70 место (среди всех субъектов России), средняя продолжительность жизни в 2019 году на 7,43 лет меньше, чем средняя продолжительность жизни в России. Сложно выделить конкрет-

ные меры для улучшения данного показателя, но, стоит сказать, что увеличение продолжительности жизни отражает прогресс в социальном и экономическом развитии, а также в области здравоохранения.

Что касается экологического развития, то в настоящее время сложно ожидать идеальной ситуации в сфере экологии в любом из регионов России, при этом тема экологии с каждым годом все более популярна и ей уделяется намного больше внимания чем 10 лет назад. В Приморском крае не наблюдается устойчивого развития в экологии, при этом нельзя не отметить, что ситуация в регионе хуже не становится и с 2015 года основные показатели, характеризующие экологического развития, имеют положительную динамику. Очень важно с каждым годом увеличивать средства на охрану окружающей среды, ведь экологичное производство и другие меры являются весьма затратными, но, самое главное, приносят видимый результат.

Подходя к экономическому развитию Приморского края, можно говорить о том, что все основные показатели, которые отражают экономическое состояние, на протяжении пяти лет возрастают, но, к сожалению, этого недостаточно для того, чтобы регион был способен сам себя обеспечивать без помощи федерального бюджета. В данной ситуации, стоит отметить важность собственного производства, которое позволит не только увеличить прибыль региона, но и, конечно же, постепенно устранять проблему с рабочими местами. Проводя анализ товарной структуры экспорта и импорта, можно выделить перспективные направления деятельности, развитие которых положительно повлияет на развитие региона в целом.

Несмотря на то, что с каждым годом в Приморском крае отмечается прирост по основным социально – экономическим показателям, анализ социо-, эколого-экономического развития отражает необходимость принятия мер во всех описанных выше сферах. Решение всех имеющихся проблем позволит Приморскому краю постепенно сокращать объем дотаций из федерального бюджета, а также будет увеличиваться возможность в будущем стать бюджетобразующим регионом.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://rosinfostat.ru/> (29.03.2021);
2. Безирова З.Х. Анализ социо-эколого-экономического развития дотационного региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/08/17/1265222944/28.pdf> (29.03.2021);
3. Регионы России. Социально – экономические показатели. 2020: P32 Стат. сб. / Росстат. – М.

© А.А. Скворцова, 2021

УДК 332.12

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

АПАТОВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНАд.э.н., д.пед.н., профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы развития информационно-коммуникационных технологий в регионах, в том числе, в Республике Крым, основные тенденции, возможности и аспекты позитивного влияния на региональное развитие в целом. Для Республики Крым обосновывается целесообразность создания кластера информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: региональное развитие, информационно-коммуникационные технологии, кластер.

REGIONAL ASPECTS OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

Apatova Natalia Vladimirovna

Abstract. The article deals with the development of information and communication technologies in the regions, including in the Republic of Crimea, the main trends, opportunities and aspects of a positive impact on regional development in general. The expediency of creating a cluster of information and communication technologies substantiated for the Republic of Crimea.

Key words: regional development, information and communication technologies cluster.

Введение. Развитие информационных технологий в регионах Российской Федерации происходит недостаточно равномерно, несмотря на общие тенденции и бюджет программы «Цифровая экономика». Наиболее эффективно в настоящее время информационные технологии в России внедряются в электронное правительство и электронное здравоохранение, в котором предполагается оснастить к 2025 году не менее 99% государственных медицинских работников автоматизированными рабочими местами с подключением к единой информационной системе. Также активно развивается цифровая реформа в сферах образования и здравоохранения.

Основные результаты. Развитие информационных технологий в регионе тесно связано с региональным инновационным развитием. Управление региональным инновационным развитием является комплексной задачей, которую не под силу решить только властным структурам. Как показывает проведенное исследование, только при массовом участие самых разнообразных структур и субъектов региональной экономической деятельности можно осуществить качественный инновационный прорыв. Определяя механизм как совокупность форм, методов, инструментов, а также правового, нормативного и информационного обеспечения, можно считать элементами механизма инновационного развития региона его инфраструктуру, институциональную среду, малый и средний бизнес, кластеры, человеческий капитал и систему управления.

Группа авторов Е.В. Болгова и другие, формируя концепцию, стратегию и методику оценки регионального развития цифровой экономики и информационных технологий, положили в основу положения Н. Негропonte и Д. Тапскотта, выделили такие структурные составляющие цифровой экономики как

цифровые продукты и услуги; смешанные цифровые продукты и услуги; услуги и производство товаров, зависящих от информационных технологий (ИТ); сегмент ИТ-индустрии, который обслуживает три вышеупомянутых компонента цифровой экономики [1]. «Цифровая экономика представляет собой конвергенцию компьютерных и коммуникационных технологий в сети Интернет и возникающий поток информации и технологий, которые стимулируют развитие электронной торговли и масштабные изменения в организационной структуре» [1, с. 4].

На основе анализа развития цифровой экономики в региональном разрезе можно сделать вывод, что она, во-первых, становится драйвером развития территорий; во-вторых, цифровизация осуществляется как за счет государственных, так и региональных программ, направленных на наращивание научно-технологического потенциала и создание новых центров прорывных технологий, способствующих активизации населения и его творчества; в-третьих, формируются новые географические центры развития вокруг региональных университетов, ведущих наряду с образовательной научную и предпринимательскую деятельность; в-четвертых, в муниципальном развитии цифровизация способствует росту интеллектуального потенциала городов, превращая их в инновационные бизнес-субъекты. Интернет, являясь глобальной информационной системой, также способствует диффузии инноваций, повышению квалификации работников всех сфер и в целом образованности населения.

Н.Ю. Зейтиниди представляет новую цифровую платформу «Цифровой регион», которая является отечественной разработкой компании «Бюджетные и финансовые технологии» (БФТ) и позволяющей совершенствовать государственное управление на основе анализа данных [2]. Платформа «Цифровой регион» основана на следующих принципах: единая экосистема хранения и обработки данных; полный электронный документооборот; бесшовное взаимодействие информационных систем; автоматизированные технологии принятия решений; повышение уровня доверия к системе государственного правления. Целью платформы является интеграция данных и различных средств их обработки, создание архива региональных документов и, как результат – развитие ИТ-инфраструктуры региона, в том числе, на основе искусственного интеллекта.

Информационная инфраструктура региона имеет первостепенное значение для развития цифровой экономики в каждом населенном пункте и на каждом предприятии, независимо от их размера и сферы деятельности.

Буторин С.Н. и Главацкий В.Б. пишут: «В зависимости от программно-целевых задач управления развитием пространственно-отраслевой структуры региона, которые необходимо решать в кратко-, средне- и долгосрочном периодах, используемые электронно-технические средства и методы сбора, обработки, передачи и хранения данных можно подразделить на три класса информационных технологий для работы с функционально-предметными областями экономики региона: региональные информационные технологии, включающие модели, методы и средства обработки данных, формализующие использование информационных ресурсов региона в целом; функциональные информационные технологии, предназначенные для функционально-предметного применения; специальные информационные технологии, реализующие обработку релевантных данных при решении конкретных задач функций управления регионом» [3, с. 2223]. Эти же авторы отмечают, что процессы цифровизации поддерживаются следующими свойствами информационных технологий, дающие им уникальные конкурентные преимущества: критериальность, точность, сохраняемость, функциональность, адаптивность, интегрируемость, экономичность [3].

Анализ регионов по показателю «Затраты на ИКТ» в 2018 году показал, что наибольшие затраты на ИКТ - более 10 млрд. рублей, имеют и наиболее развитые промышленном и социальном отношении регионы, в группу которых входят города Москва и Санкт-Петербург, а также Тюменская, Новосибирская, Самарская и другие. Среди отстающих, расходующих менее 2 млрд рублей, расположены северокавказские республики, Ивановская, Костромская и Курская области и др. В Республике Крым в 2018 г. затраты на ИКТ составили 7 269 млн рублей, она входит в четвертую группу наряду с Волгоградской, Калужской, Ленинградской областями [4].

Согласно Программе социально-экономического развития Республики, Крым и г. Севастополя формируется Программа «Цифровой Крым», (полное название – «Цифровая экономика Республики Крым», в которой предусмотрены:

- «создание информационной инфраструктуры, в которую входят сети связи, отечественная инфраструктура хранения данных, разработка цифровых платформ работы с данными для обеспечения потребностей граждан, бизнеса и власти;
- обеспечение устойчивой и безопасной работы информационно-телекоммуникационной инфраструктуры (выполнение мероприятий по информационной безопасности);
- формирование исследовательских компетенций (становление площадки для исследовательских компетенций, создание сети цифровых платформ и развитие технологических заделов, стимулирование спроса на продукцию цифровой экономики, повышение «цифровой» грамотности населения);
- создание единого пространства сервисов (консолидация существующих и будущих сервисов, в том числе реализуемых на разных платформах, разными операторами; персонификация набора сервисов для конкретного жителя или представителя бизнеса в зависимости от его потребностей; обеспечение постоянной обратной связи между пользователями сервисов, разработчиками, регулятором; взаимодействие сервисов региона с федеральными и глобальными цифровыми платформами)» [5].

Исходя из данных первоочередных направлений формируется кластер информационных технологий (ИТ-кластер) Республики Крым, миссией которого является создание модели эффективной экосистемы для развития и коммерциализации инноваций в сфере информационно-коммуникационных технологий. Направления кластера охватывают отраслевую и технологическую деятельность, способствующую созданию и внедрению, а также обучению по использованию новых и стандартных государственных программных компьютерных продуктов и устройств, взаимодействующих между собой на основе информационно-коммуникационных технологий. К отраслевым информационно-коммуникационным технологиям относятся: ИТ в управлении; ИТ в медицине и здравоохранении; ИТ в образовании и культуре; Программное обеспечение для финансовой и банковской сферы; ИТ в охране окружающей среды и сельском хозяйстве; ИТ в коммунальном хозяйстве; ИТ в туризме. К перспективным технологиям, над которыми необходимо обеспечить работы в ИТ-кластере в настоящее время можно отнести: технологии обработки больших данных; технологии создания персональных баз данных; ИТ-безопасность; бизнес-аналитика; платформы виртуализации. Кластер способствует привлечению инвестиций, повышению конкурентоспособности ИТ отрасли Республики Крым, инновационному развитию региона, интеграции науки и техники, развитию сети неформальной профессиональной коммуникации, профессиональному образованию в области ИТ, стабильной занятости населения. Целевая структура ИТ-кластера образуется из связанных между собой на основе сетевого взаимодействия пяти основных подструктур: производственной среды, информационной инфраструктуры научно-образовательных учреждений и организаций, органов власти и институтов развития.

Выводы. На основе анализа развития цифровой экономики в региональном разрезе можно сделать вывод, что она, во-первых, становится драйвером развития территорий; во-вторых, цифровизация осуществляется как за счет государственных, так и региональных программ, направленных на наращивание научно-технологического потенциала и создание новых центров прорывных технологий, способствующих активизации населения и его творчества; в-третьих, формируются новые географические центры развития вокруг региональных университетов, ведущих наряду с образовательной научную и предпринимательскую деятельность; в-четвертых, в муниципальном развитии цифровизация способствует росту интеллектуального потенциала городов. Интернет, являясь глобальной информационной системой, также способствует диффузии инноваций, повышению квалификации работников всех сфер и в целом образованности населения. В Республике Крым в 2018 г. затраты на ИКТ составили 7 269 млн рублей, она входит в четвертую группу наряду с Волгоградской, Калужской, Ленинградской областями.

Список литературы

1. Болгова Е.В., Гродская Г.Н., Курникова М.В., Меркулов Д.С. Концепция, стратегия, методика оценки развития цифровой экономики инновационных регионов // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2020. – Т. 2. – № 1. – С. 22-31.
2. Зейтениди Н.Ю. «Цифровой регион» как платформа // Журнал Бюджет. – 2019. – № 12 (204). – С. 20-21.
3. Буторин С.Н., Главацкий В.Б. Информационные технологии в управлении развитием пространственно-отраслевых структур регионов // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10. – № 8. – С. 2219-2228.
4. Магомедова С.Р. Исследование информатизации и уровня цифрового развития регионов // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 10. – С. 66-70.
5. Стратегия социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://minek.rk.gov.ru/file/File/minek/2017/strategy/strategy-fullvers.pdf> (04.04.2021)

УДК 338.4

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

ТУКЕНОВА БЕРЕКЕ ИМАНТАЕВНАст.преподаватель,
Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

Аннотация: в статье рассмотрены современное состояние отрасли сельского хозяйства Акмолинской области и приоритетные направления развития агропромышленного комплекса. Отмечено, что одним из главных таких направлений является отрасль животноводства, которой оказывается значительная государственная поддержка.

Ключевые слова: объем валовой продукции, растениеводство, животноводство, сельское хозяйство, структура, урожайность.

MAIN DIRECTIONS OF AGRICULTURE DEVELOPMENT IN AKMOLA REGION

Tukenova Bereke Imantayevna

Abstract: the article discusses the current state of the agricultural sector of the Akmola region and the priority directions of the development of the agro-industrial complex. It is noted that one of the main such areas is the livestock industry, which is provided with significant government support.

Key words: gross output, crop production, animal husbandry, agriculture, structure, productivity.

Акмолинская область является одним из основных и крупных аграрно-промышленных регионов. Среднегодовое производство зерна по области за последние 5 лет составило 3826,4 тыс.тонн, молока-65,4 тыс.тонн и мяса (в убойном весе)-29,3 тыс.тонн. В последние годы в области осуществляется диверсификация сельскохозяйственного производства, направленная на увеличение площадей приоритетных культур, включая кормовые культуры, что позволило увеличить объемы производства растениеводческой и животноводческой продукции и её глубокой переработки [1].

Объемы производства сельскохозяйственной продукции в разрезе категорий Акмолинской области представлены в таблице 1.

Данные таблицы 1 показывают, что практически по всем категориям хозяйств Акмолинской области за период с 2015 по 2019 годы произошло увеличение объемов производства продукции в отрасли сельского хозяйства. Причем больше всего произвели такую продукцию сельскохозяйственные предприятия. Так, если в 2015 году объем валовой продукции составил 147704,9 млн.тенге, то в 2019 году он возрос в 2 раза и равнялся 300721 млн.тенге. Значительную часть продукции произвели хозяйства населения, где объем производства сельскохозяйственной продукции увеличился с 102394,1 млн.тенге в 2015 году до 135419 млн.тенге в 2019 году или на 32,3%. Несколько меньше произведено продукции фермерскими хозяйствами по объему, однако здесь также наблюдался рост в 125,5%. Общий объем валовой продукции в целом по Акмолинской области в 2019 году составил 487473,9 млн.тенге, что на 67,6% выше уровня 2015 года.

Таблица 1

Объемы валовой продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, млн тенге

Показатели	2015 г	2016 г	2017 г	2018 г	2019 г	2019 г в % к 2015 г
Сельхозпредприятия						
Растениеводство	127880,6	173032,6	174271,7	191561,7	240028,1	187,7
Животноводство	18424,6	26440,8	33496,6	42824,3	59381,6	322,3
Услуги	1299,7	1771,9	910	1026,5	1311,3	100,9
Всего	147604,9	201245,3	208678,3	235412,5	300721,0	203,7
Фермерские хозяйства						
Растениеводство	36478,5	33906,7	40026,1	39646,8	42333,8	116,1
Животноводство	4415,7	5338,7	6214,4	7495,6	9000,1	203,8
Всего	40894,2	39245,4	46240,5	47142,4	51333,9	125,5
Хозяйства населения						
Растениеводство	35940	33006,1	39670,6	37577,4	35854,5	99,8
Животноводство	66454,1	74701,6	83581,6	86558,6	99564,5	149,8
Всего	102394,1	107707,7	123252,2	124136	135419	132,3
Хозяйства всех категорий						
Растениеводство	200299,1	239945,4	253968,4	268785,9	318216,4	158,9
Животноводство	89294,4	106481,1	123292,6	136878,5	167946,2	188,1
Услуги	1299,7	1771,9	910	1026,5	1311,3	100,9
Итого	290893,2	348198,4	378171,0	406690,9	487473,9	167,6

Надо отметить, что ежегодно во всех категориях хозяйств области преобладает производство продукции растениеводства. Ее объем в 2019 году равнялся 318216,3 млн.тенге, что практически в 2 раза выше объемов производства животноводческой продукции с объемом в 167946,2 млн.тенге. Аналогичная ситуация наблюдается в разрезе двух категорий (сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства). Исключением являются хозяйства населения, которые произвели продукцию животноводства в 2,8 раза больше, чем продукцию растениеводства.

Что касается структуры произведенной продукции сельского хозяйства, то она приведена в таблице 2.

Таблица 2

Структура валовой продукции в разрезе категорий хозяйств, %

Показатели	2015 г	2016 г	2017 г	2018 г	2019 г
Сельхозпредприятия	50,7	57,8	55,2	57,9	61,7
Фермерские хозяйства	14,1	11,3	12,2	11,6	10,5
Хозяйства населения	35,2	30,9	32,6	30,5	27,8
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100

Видно, что ежегодно на долю сельскохозяйственных предприятий приходилось более 50% от общего объема всей произведенной продукции, более 30%-на хозяйства населения и в пределах 11-14% - на долю фермерских хозяйств [2]. Что касается отраслевой структуры производства продукции сельского хозяйства, то в объеме 79,8% произвели продукцию растениеводства сельскохозяйствен-

ные предприятия в 2019 году, на 19,7%-продукцию животноводства и только 0,5% приходилось на их услуги. Практически такая же ситуация сложилась и в фермерских хозяйствах. И, наоборот, в хозяйствах населения доля продукции животноводства составила 73,5%, а 26,5%-растениеводство.

В Акмолинской области за последние три года, наблюдается устойчивая тенденция получения стабильного урожая сельскохозяйственных культур, за счет внедрения прогрессивных технологий. Кроме того область в полном объеме обеспечена семенами под посев будущего года. Известно, что без обновления машинно-тракторного парка невозможно проводить своевременно и на должном агротехническом уровне весь комплекс полевых работ. Ежегодное обновление машинно-тракторного парка составляет не менее 11%, что соответствует установленному амортизационно-эксплуатационному сроку сельскохозяйственной техники.

Одним из приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса Акмолинской области является отрасль животноводства, где наблюдается стабильная динамика роста поголовья [3]. Так, в 2019 году рост численности составляет от 3% до 11%, а поголовье птицы увеличено на 17%. Рост производства мяса и молока составил 3% и 10% соответственно, производство яйца увеличено на 33%. В области создано 19 хозяйств по разведению племенного КРС, основной целью которых является тиражирование племенного молодняка лучших зарубежных селекций. С целью формирования крупных партий кондиционного скота в области создана и действует сеть специализированных предприятий по откорму скота, в том числе 7 - крупных предприятий с единовременным содержанием скота от 1,5 до 5 тыс. голов

В результате проводимых работ и оказания государственной поддержки в виде субсидирования, наблюдается тенденция роста маточного поголовья. Так, если в 2014 году в породном преобразовании участвовало 42 тыс. голов, то в 2019 году в процесс породного преобразования вовлечено около 50 тысяч голов маточного поголовья или 28% при среднереспубликанском показателе — 22,1%. По данному показателю область занимает 2 место в Республике. В области действуют 15 предприятий по переработке мяса, в том числе 3 предприятия, имеющих возможность осуществлять экспорт производимой продукции.

Надо отметить, что еще одним из приоритетов в обеспечении продовольственной безопасности столицы и региона является производство молока и его переработка 25 крупными и средними молочно-товарными фермами. Это основном современные мегафермы, где содержатся высокопродуктивные племенные коровы голштино-фризкой породы. За анализируемый период созданы 28 мелких молочных ферм семейного типа с общим поголовьем более 3 тысяч голов. Переработку производимого молока осуществляют 14 предприятий оснащенные современным оборудованием с производственной мощностью 133 тысячи тонн в год. В результате их продукция конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В завершении надо отметить, что решаемые задачи в сфере сельского хозяйства позволят достичь в перспективе увеличение объемов валовой продукции в пределах 2,5-3%.

Список литературы

1. Доклад руководителя управления сельского хозяйства Акмолинской области [Электронный ресурс]: <http://www.agrotnk.kz/> [Дата обращения: 01.03.2021].
2. Комитет по статистике МНЭ Республики Казахстан [Электронный ресурс]: <http://www.stat.gov.kz/> [Дата обращения: 17.03.2020].
3. Доклад зам.руководителя управления сельского хозяйства Акмолинской области на совещании по задачам развития сельского хозяйства региона на 2020 год. [Электронный ресурс]: <https://agromanagement.kz/> [Дата обращения: 01.03.2021].

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 334.012.32

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ КАДРОВ

СВЕРЧКОВА ОЛЬГА ФЕДОРОВНА,

д.э.н., доцент

РЯБЫХ АЛЕНА ЛЕОНИДОВНА

Студент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета в г. Шахты

Аннотация: В представленной работе проведено исследование положений управления трудовой мотивацией как фактора повышения стабильности кадров и эффективности трудовой деятельности в организациях, а именно: определены цель, функции, основные принципы мотивации трудовых ресурсов организации; исследованы законы реализации трудовой мотивации в современных организациях.

Ключевые слова: Кадровая мотивация, материальная мотивация, нематериальная мотивация, потребности персонала организации.

MANAGEMENT OF LABOR MOTIVATION AS A FACTOR OF INCREASING THE STABILITY OF PERSONNEL

**Sverchkova Olga Fyodorovna,
Ryabykh Alyona Leonidovna**

Abstract: In the present work, the study of the provisions of labor motivation management as a factor for improving the stability of personnel and the efficiency of labor activity in organizations is carried out, namely: the purpose, functions, and basic principles of motivation of the organization's labor resources are determined; the laws of labor motivation implementation in modern organizations are investigated.

Key words: Personnel motivation, material motivation, non-material motivation, the needs of the organization's personnel.

Мотивация кадров организации – это инструмент увеличения производительности труда отдельно взятого сотрудника, а также эффективности функционирования организации в целом. Результативность кадровой политики любого предприятия зависит от того насколько рационально применяются методы мотивации его персонала. Таким образом, трудовая мотивация становится ключевой линией для руководителя, управляющего персоналом фирмы

Мотивация работников организации, включает в себя совокупность инструментов, стимулирующих персонал к достижению более высоких результатов в выполнении своих трудовых функций.

Трудовая мотивация - это определенный набор мероприятий со стороны руководства организации, который направлен на повышение трудоспособности персонала, улучшение психологического климата, а также приемы привлечения наиболее квалифицированных сотрудников и способы их удержания.

По нашему мнению, основной целью проведение действенной политики в области мотивации

персонала является повышение стабильности кадров организации и повышение эффективности трудовой деятельности в организации.

Как показывает практика, сформулированная нами цель, не является единственной. Внедряя систему мотивации персонала, руководители организации стремятся к достижению следующих показателей:

- сохранить показатель постоянства кадров;
- минимизировать показатель текучести персонала;
- определить основные цели и задачи выполнения трудовых функций сотрудников, занимающих разнообразные должности;
- ориентировать кадры на соблюдение сроков выполнения своей работы;
- выявить и объективно стимулировать (материально, административно и т.д.)
- привлечение в штат предприятия персонал с высокой квалификацией;
- оптимизировать фонд заработной платы организации и др.

При формировании политики мотивации персонала необходимо соблюдать определенный набор базовых принципов. Основными из них являются:

Принцип 1 – это доступность (данный принцип еще называют принципом прозрачности). Указанный принцип помогает работнику организации в определении собственных способах мотивации и стимулирования. Различные подходы к мотивации персонала должны быть объективны и учитывать стаж, объем выполняемых работ, должность сотрудника, и других аспектов.

Принцип 2 – последовательность (или постепенность). Суть данного принципа состоит в том, что работника не следует вознаграждать наиболее допустимым для управления организации вознаграждением. На следующем этапе у работника появляется так называемый «новый порог» ожиданий и если данные ожидания не оправдываются, то теряется заинтересованность в улучшении своих результатов труда. Материальное поощрение сотрудника необходимо проводить постепенно, можно сказать «ступенчато».

Принцип 3 – осязаемость вознаграждения. Различные виды поощрений должны соответствовать должности, уже заслуженным привилегиям, стажу работы в организации и т.п.

Принцип 4 – своевременность (временной фактор). Каждый работник организации, при достижении соответствующих результатов, должен быть своевременно простимулирован для стремления к более эффективному исполнению своих трудовых функций.

Принцип 5 – системность (комплексность). При реализации кадровой мотивации необходимо применять как можно больший перечень известных инструментов вознаграждений сотрудников (как материальных, так и нематериальных).

Как известно, существует два вида мотивации персонала – это материальный и нематериальный. Многие ошибочно предполагают, что материальный вид мотивации включает исключительно денежные стимулы (премии, доплаты вознаграждения и т.п.).

В материальном виде мотивации имеют место быть и неденежные стимулы, например:

- получение образования за счет организации;
- оплата отдыха (получение путевок), как сотрудника организации, так и членов его семьи;
- командировки в различные, интересующие работника, города Российской Федерации или другие страны;
- получение социального пакета, страховки;
- использование скидок, бонусов при приобретении товаров или услуг, которые предоставляет организация-работодатель и т.п.

Также существует более жесткий способ материальной мотивации – это внедрение системы штрафов за ненадлежащее выполнение своих трудовых обязанностей.

Теорией науки управления персоналом разработаны множество приемов нематериального стимулирования сотрудника к повышению эффективности его труда. Нематериальную мотивацию подразделяют на социальную и психологическую, а также на коллективную и индивидуальную (таблица 2).

Индикаторами эффективности проведения мероприятий по внедрению кадровой мотивации сле-

дует считать: увеличение качественных характеристик и производительности труда; более ответственный подход персонала организации к выполнению своих трудовых функций; формирование командного «духа» у трудового коллектива; снижение показателя текучести кадров и др.

Теорией и практикой управления персоналом установлены определенные закономерности эффективного внедрения системы мотивации сотрудников организации. Основной из них является последовательность реализации приемов и методов данного процесса, уже установившихся практической деятельностью зависимостях и явлениях.

У работника каждой организации имеются потребности низшего и высших уровней. По мнению многих специалистов, стремление сотрудника к получению низших потребностей (еда, вода, кров и т.д., а также здоровье, личная безопасность и т.п.), может привести к снижению стремления и реализации высших потребностей (любовь, дружба, уважение окружающих, персональное развитие и т.д.).

В основу политики кадровой мотивации должны быть положены удовлетворение потребностей сотрудника в зависимости от возраста, стажа, амбиций, стремлений к карьерному росту, зависимости от социальной среды, корпоративному климату.

Руководство организации должен учитывать закономерность, когда сотрудник нуждается в удовлетворении нескольких потребностей, а другие удовлетворяются частично.

Квалифицированные работники могут существенно повлиять на эффективность работы всей организации, однако этого недостаточно, наибольшей результативности можно достичь, только посредством применения действенных инструментов управления их мотивацией.

Мотивирование сотрудников посредством материального поощрения должно соблюдать следующие закономерности:

- сотрудники должны быть уверены, что существует устойчивая связь между оплатой труда;
- занимаемая должность работника обеспечивает определенный уровень заработной платы и его коллеги, выполняющие такие же функции, получают одноравное вознаграждение;
- выслуга лет (стаж работы в профессии) занимает немало важное значение в мотивации, однако материальное вознаграждение может периодически пересматриваться;
- основным критерием в материальном поощрении персонала организации должно отталкиваться от достигнутых результатов.

Одной из проблем управления кадровой мотивацией является необходимость системного мониторинга за персоналом для определения их реальных потребностей. В данном случае становятся необходимыми непрерывные исследования мотивации сотрудников организации.

Приведенные нами доводы свидетельствуют о том факте, внедрение системы кадровой мотивации имеет определенные закономерности, которые, при их внедрении, помогают руководителям повысить эффективность влияния на поведение сотрудников, показать высокие показатели производительности их трудовой деятельности, предотвратить конфликтные ситуации в трудовом коллективе.

Список литературы

1. Мандель, Б.Р. Основы психологии труда: учебное пособие для обучающихся в системе среднего профессионального образования : [12+] / Б.Р. Мандель. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 371 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=597372>
2. Пичугин, В.Г. Психология влияния в управлении персоналом : учебное пособие : [16+] / В.Г. Пичугин ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Прометей, 2020. – 145 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576136>

УДК 338

БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

БЕЛОУСОВА ИРИНА ВИКТОРОВНА,

Старший преподаватель

ИЛЮХИНА НАТАЛЬЯ ПАВЛОВНА

ассистент

ФГБОУ ВО «МИРЭА - Российский технологический университет»

Аннотация: в настоящее время цифровизация влияет на многие сектора экономики: торговля, банковское дело, образование, здравоохранение, промышленность. Таким образом, развитие информационно-технологической платформы и использование больших баз данных привели к обширной цифровой перестройке современной экономики и общества. В связи с этим становится важным проведение исследования основных тенденций в развитии бизнес - моделей и использованных при этом бизнес-технологий.

Ключевые слова: бизнес-модель, бизнес-технологии, блокчейн, цифровые технологии, информационно-коммуникационные технологии, цифровая экономика.

BUSINESS MODELS IN ENTREPRENEURSHIP

Belousova Irina Viktorovna,**Ilyuhina Natalya Pavlovna**

Abstract: currently, digitalization affects many sectors of the economy: trade, banking, education, healthcare, and industry. Thus, the development of technological infrastructure and the use of large databases have caused a large-scale digital transformation of our society. In this regard, it becomes important to conduct a study of the main trends in the development of business models and the business technologies used in this process.

Key words: business model, business technologies, blockchain, digital technologies, information and communication technologies, digital economy.

Сейчас стратегическая активность российских компаний направлена по большей части на рост и развитие. Поэтому в процессе ее реализации большую роль играют современные бизнес-технологии, формирующие будущую экосистему российского бизнеса. В основном это технологии, базирующиеся на повышении стратегической эффективности бизнес-коммуникаций (рис.1)

Понимание коммуникационных взаимосвязей поможет адаптировать организацию через реальные изменения [1, с.50]. Например, финансовый директор, используя возможности интеграционных процессов внутри компании, организует с внешними контрагентами решение вопросов в виде проектов для всех функций в компании. Данный факт способствует концентрации руководителя на внутренних ресурсах и с большей отдачей использовать потенциал сотрудников. Ему помогут эффективные бизнес-коммуникации с HR-директором.

Такие интегративные технологии коммуникаций откроют новые возможности, но и потребуют больших усилий для выполнения функций обеспечение финансирования текущей деятельности и инвестирования в развитие, дополнительно учитывая тренды в экономике, прежде всего региональной, для поддержания конкурентоспособности. [2]

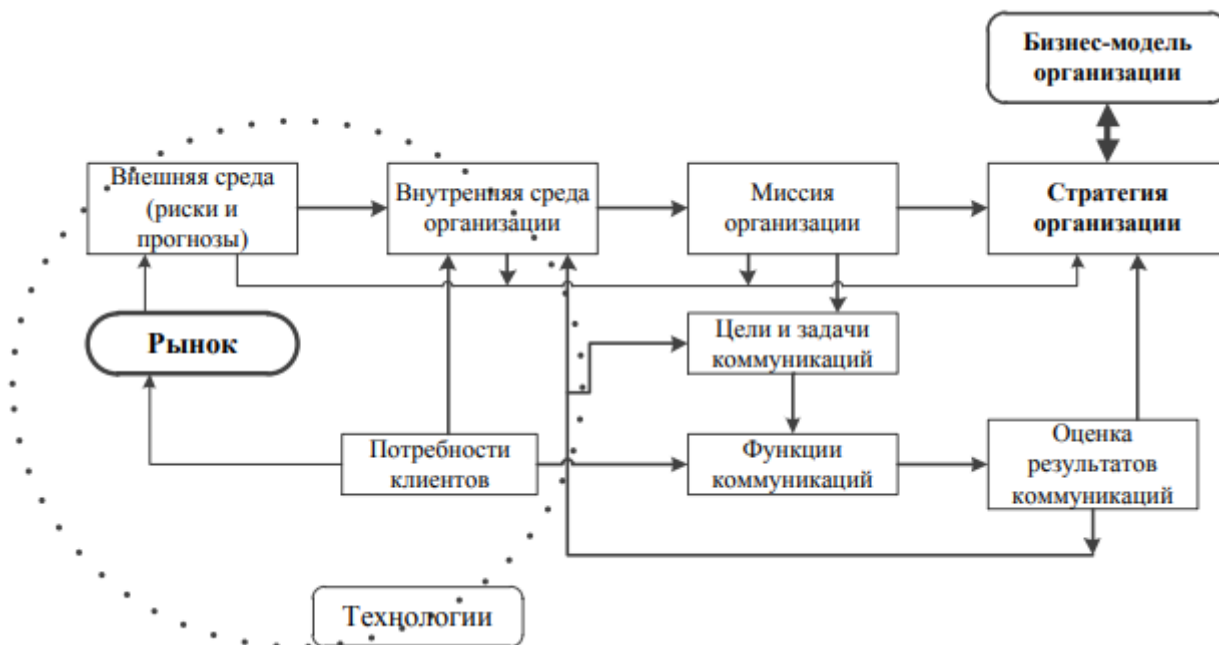


Рис. 1. Процесс формирования бизнес-модели с учетом требований рынка, потребностей и поведением покупателей (клиентов)

Для формирования активных интегративных бизнес-моделей, принятия решений о номенклатуре выпускаемой продукции и (или) услуг и моделирования различных сценариев поведения организации необходимы исходные данные, объединенные на единой информационной платформе. Понятно, что принятые управленческие решения нужно быстро реализовать, а это требует эффективных коммуникаций между подразделениями организации. Только в этом случае появляются новые возможности выявления проблем, их решения и адаптации к изменениям.

Но в то же время на многих отечественных предприятиях зачастую подразделения выполняют только свои функции, информация накапливается в несвязанных базах данных: в результате достичь желаемых параметров не представляется возможным. Чтобы иметь эффективную систему управления, которая не позволит вычлнить из сформированного стратегического вектора объективно необходимые для управления цели, компании необходимо использовать современные информационно-коммуникационные технологии [3, с.40].

В таблице 1 представлены информационно-коммуникационные технологические решения, которые характерны для разных эпох, причем решения для предприятий отраслей предыдущей эпохи будут востребованы и на предприятиях, относящихся к отраслям следующих эпох [4, с. 30-35].

Таблица 1

ИКТ - решения для управления в соответствии с этапами развития общества

Этапы развития общества	Объект управления	ИТ- системы для управления
Индустриальный	Ресурсы	MRP, ERP, MES
Постиндустриальный	Услуги	CRM, B2B, SCM, PPM
Информационное общество	Информация	BI, CPM, PLM, социальные сети, интернет-технологии
Эпоха знаний	Знания	СУЗ (системы управления знаниями), Idea Management, Competency Management (системы управления идеями и компетенциями)

На этапе индустриального развития общества повсеместно внедрялась автоматизация производства. Так появились системы класса MRP - автоматизированные системы планирования и управле-

ния потребностями в материалах (MRP (Material Requirements Planning), и MRP II (Manufacturing Resource Planning)) [2], а затем системы класса ERP (Enterprise Resource Planning).

Системы класса ERP (управление ресурсами предприятия) предназначены для комплексного решения задач планирования и управления не только ресурсами, но и всей финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия [4, с.30 - 35].

Использование систем ERP дает организациям преимущества перед конкурентами за счет повышения эффективности внутренних бизнес-процессов. При этом, следует отметить, что взаимодействие с клиентами и потребителями, построение и управление отношениями с ними, не входят в круг задач ERP-систем. Тем не менее, ERP-системы представляют собой платформу, на основе которой может проходить объединение многих приложений, расширяющих и улучшающих возможности ERP - систем. Лидирующие позиции в области ERP-систем занимают компании SAP, 1C, Oracle, Microsoft, Галактика.

Наибольшей популярностью среди лидеров мировой экономики пользуется ERP компании SAP. Данная система предназначена для полной автоматизации всех видов деятельности компании. Приложения компании SAP разрабатываются на платформе Net Weaver, которая реализует стратегию единой интегрированной системы, объединяющей в себе технологии и программные средства.

Решения компании SAP являются дорогостоящими, но их правильное внедрение в крупные компании окупается, а для малого бизнеса SAP выпускает узконаправленные информационные продукты с более низкой ценой. Клиентами компании SAP являются такие крупнейшие компании России, как ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», ПАО «НК «Роснефть», ОАО «РЖД» и ПАО «СБЕР БАНК».

Следующий этап развития ИКТ – решений соответствует постиндустриальному этапу развития экономики. В этот период предприятия уже стали уделять внимание не только производственной составляющей, но налаживать сбыт продукции, а также сервис. В этот период повсеместно в информационную систему предприятия стали включать такие системы, как «CRM (системы управления отношениями с клиентами) и B2B (системы взаимодействия между организациями)» [4, с. 30-35]. Таким образом, на данном этапе формировалась глобальная бизнес-среда и разделение труда на уровне предприятий.

Главным акцентом в системе CRM является клиент организации. Так данная модель автоматизирует взаимоотношения компании с клиентами, тем самым повышая уровень продаж и при этом улучшая обслуживание заказчиков. Это достигается благодаря сохранению информации о клиентах и ведению истории взаимоотношений предприятия с заказчиками. Возможности системы по сбору, хранению и обработке данных о потребителях, поставщиках и партнерах дают компаниям дополнительные конкурентные преимущества. Таким образом, CRM-системы позволяют планировать, формировать и поддерживать взаимовыгодные связи с клиентами, то есть данная система позволяет организовать работу с учётом потребностей клиента и нацелена на совершенствование продаж, а не на производство.

Эти системы базируются на приложениях, которые еще до появления концепции CRM частично позволяли улучшить отношения с покупателями – в частности, SFA (система автоматизации работы торговых агентов), SMS (система информации о продажах и маркетинге), CSS (система обслуживания клиентов). К CRM решениям относят Terrasoft, Microsoft Dynamics CRM, 1C CRM, Oracle, amo CRM, Битрикс 24.

Следующий этап развития – информационное общество. Для предприятий, вступивших в эту стадию, информационные технологии становятся уже частью самого бизнеса, вовлекая клиентов и партнеров в самообслуживание. В этот период развиваются онлайн-услуги, происходит интенсивный переход информационно-коммуникационных технологических сервисов в «облака» - от внутренних ИКТ- структур организаций к внешним провайдерам. В этой связи можно упомянуть некоторые последние разработки в области объединения систем ERP и CRM – в частности, комплексное решение Dynamics 365 на облачной платформе Azure.

Данная система позволяет не только объединять ERP и CRM, но и тесно интегрирована с пакетом офисных программ, программой Skype и аналитикой. Также Microsoft (компания производитель) акцентирует внимание на наличии в системе элементов искусственного интеллекта: виртуальной помощницы Cortana и Azure Machine Learning. Новый сервис имеет вебинтерфейс и мобильное приложение.

Еще одной новой разработкой в этой области является ERP II – система, предназначенная для управления внутренними ресурсами и внешними связями предприятия. ERP II является новой концепцией, объединяющей в себе ERP, CRM и SCM. Основная идея систем этого класса заключается в выходе за рамки задач по оптимизации внутренних процессов организации. Системы класса ERP II позволяют управлять взаимоотношениями с клиентами, цепочками поставок, вести торговлю через Интернет.

Описывая современные бизнес-модели нельзя не упомянуть о такой технологии как блокчейн. В настоящее время нельзя представить развитие цифровой экономики без блокчейна.

Блокчейн – это цепочка блоков, выстроенная в определенной последовательности и содержащая информацию. Технология блокчейн позволяет компаниям уйти от традиционных бизнес-моделей и сформировать условия для проектирования современных бизнес – процессов, а также использовать блокчейн как инструмент для выхода на новый рынок. Использование информационных технологий (главная составляющая блокчейна) позволяет оптимизировать работу предприятий и при этом сократить издержки производства. Так исследования компании Deloitte в 2019 году показали, что основным приоритетом для компаний является интеграция технологий блокчейн в существующие бизнес-модели. Среди них можно выделить следующие компании IBM, консорциум Linux Foundation (Microsoft, Huawei, Cisco, Google, Samsung), консорциум R3 CEV LLC (70 финансовых организаций).

К преимуществам использования технологий блокчейн можно отнести:

- сокращение расходов, связанных с отсутствием посредников, отсутствием дублирования работы;
- повышение безопасности проводимых операций;
- оптимизация бизнес-процессов: цифровизация документооборота упрощает передачу прав собственности.

Таким образом, развитие экономики и новые потребности бизнеса и общества расширяют палитру интеллектуальных информационных систем, используемых для управления в организациях и на предприятиях. Общей тенденцией развития ИКТ - решений для управления бизнесом является создание новых концептуальных систем, объединяющих в себе свойства и решения ERP, CRM и SCM. Помимо этого, приоритетными направлениями развития ИКТ- систем являются повышение мобильности, социализация ИКТ- решений, развитие облачных сервисов, расширение аналитического функционала.

Список литературы

1. Пашенцев Е. Н. Коммуникационный менеджмент и стратегическая коммуникация. Современные технологии глобального влияния и управления / Е.Н. Пашенцев. – М.: Международный центр социально-политических исследований и консалтинга, Сам Полиграфист, 2016. – 472 с.
2. Ворошилов, Р.А. Методы оптимизации информационных потоков / Р.А. Ворошилов // Информатика, вычислительная техника и инженерное образование [Электронный ресурс]. – М., 2014. – № 1(16). – [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: [http://digital-mag.tti.sfedu.ru/lib/15/2-1\(15\)2014.pdf](http://digital-mag.tti.sfedu.ru/lib/15/2-1(15)2014.pdf).
3. Deloitte's 2019 Global Blockchain Survey 2019. Deloitte Development LLC. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/topics/understanding-blockchain-potential/global-blockchain-survey-2019.html>
4. Золотухина Е.Б., Андриянова К.И., Макарова Е.А. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ CRM И ERP. Теория. Практика. Инновации. 2018. № 4 (28). С. 30-35. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35263800>
5. Головенчик, Г. Теоретические подходы к определению понятия цифровая экономика / Г. Головенчик // Экономика 21 века. Наука и инновации. - 2019. - №1. - с. 40-45.
6. Петрова Любовь Анатольевна, Кузнецова Татьяна Евгеньевна Цифровые технологии в экономике и бизнесе // ЭТАП. 2020. №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-ekonomike-i-biznese> (дата обращения: 14.01.2021).

7. Эльмурзаева Раиса Ахмедовна Как влияет технология блокчейн на бизнес-модели? // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2019. №48. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kak-vliyaet-te17>.

8. Wirtz B.W. Business Model Management. Design-Instrumente-Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen. Gabler Verlag, 2018. 436 p. hnologiya-blokcheyn-na-biznes-modeli (дата обращения: 14.01.2021).

© И.В. Белоусова, Н.П. Илюхина, 2021

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 338

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

РАЧЕК СВЕТЛАНА ВИТАЛЬЕВНА,

д.э.н., профессор

КУЗНЕЦОВА КСЕНИЯ СТАНИСЛАВОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Научный руководитель: Рачек Светлана Витальевна

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: Данная статья посвящена раскрытию стратегических основ повышения экономической эффективности деятельности корпорации в условиях трансформации внешней и внутренней среды. В статье дана характеристика происходящей трансформации в такой корпорации, как ОАО «Российские железные дороги». Выполнен анализ внешней и внутренней среды корпорации в форме SWOT-анализа. Описаны процессы масштабных трансформаций в сфере железнодорожного транспорта. Представлен опыт развитых и развивающихся стран (Китая, США, Германии, Индии и других) по внедрению автоматизации, искусственного интеллекта, новых технологий.

В работе выполнен анализ внедрения новой Стратегии цифровой трансформации в ОАО «Российские железные дороги». Постепенное переоснащение корпорации посредством внедрения новых технологий позволит повысить не только эффективность её деятельности, но и позволит сохранить конкурентное преимущество.

Ключевые слова: глобализация, корпорация, цифровая экономика, цифровизация, экономическая эффективность.

**STRATEGIC BASES FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE CORPORATION'S ACTIVITIES IN THE
CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT**

**Rachek Svetlana Vitalievna,
Kuznetsova Ksenia Stanislavovna**

Abstract: This article is devoted to the disclosure of the strategic foundations for improving the economic efficiency of the corporation in the context of the transformation of the external and internal environment. The article describes the ongoing transformation in such a corporation as JSC "Russian Railways". The analysis of the external and internal environment of the corporation in the form of a SWOT analysis is performed. The processes of large-scale transformations in the field of railway transport are described. The experience of developed and developing countries (China, the United States, Germany, India, and others) on the

introduction of automation, artificial intelligence, and new technologies is presented.

The paper analyzes the implementation of a new Digital Transformation Strategy in JSC "Russian Railways". The gradual re-equipment of the corporation through the introduction of new technologies will not only increase the efficiency of its activities, but also allow it to maintain a competitive advantage.

Key words: globalization, Corporation, digital economy, digitalization, economic efficiency.

ОАО «РЖД» является лидером на рынке железнодорожных перевозок. Миссия динамично развивающейся общенациональной транспортной компании состоит в удовлетворении рыночного спроса на перевозки и качества услуг, за счет: увеличения масштаба железнодорожных перевозок пассажиров и грузов; повышения качества и безопасности перевозок; интеграции в Евроазиатскую транспортную систему; повышения эффективности деятельности на рынке транспортных услуг.

Главные цели деятельности общества – обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом, а также извлечение прибыли.

Корпорация ОАО «РЖД» функционирует в определенной среде и на её деятельность влияет большое количество факторов. При этом в мире происходят процессы глобализации и цифровизации экономики, поэтому внешняя и внутренняя среда корпорации постоянно находится в условиях трансформации. Для комплексного анализа внешней и внутренней среды ОАО «РЖД» в таблице 1 проведен SWOT-анализ.

Таблица 1

SWOT-анализ ОАО «РЖД»

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокий уровень репутации корпорации Бренд корпорации легко узнаваем большинством граждан страны Широкая транспортная инфраструктура Наличие различных дочерних компаний, способствующих развитию деятельности корпорации Возможность получения господдержки, больших объемов инвестиций Наличие собственной базы подготовки кадров для корпорации (Корпоративный университет) Включение инновационных технологий в процессы деятельности корпорации	Недостаточный уровень рентабельности деятельности. Высокий уровень фондоемкости. Большая доля устаревших фондов. Отставание в технике и технологиях от перевозчиков, работающих в развитых и развивающихся странах. Низкая диверсификация бизнеса
Возможности	Угрозы
Выполнение контракта между государством и корпорацией по обеспечению пропускных способностей инфраструктуры. Компенсация расходов корпорации для реализации социально значимых проектов для государства. Использование государственно-частного партнерства. Возможность повышения эффективности деятельности за счет внедрения современных информационных технологий. Увеличение доли рынка высокодоходных перевозок (контейнерных, смежных с другими видами перевозок и т.д.).	Усиление конкуренции на рынке труда. Усиление конкуренции на рынке транспортных перевозок (за счет развития авиа-, автоперевозок за счет строительства соответствующих магистралей в стране, улучшения логистики и т.д.). Ужесточение регуляторной среды со стороны Роспотребнадзора, прокуратуры и других государственных структур. Катаклизмы, стихийные бедствия, чрезвычайные ситуации. Состояние на международном рынке транспортных перевозок

В ходе SWOT-анализа установлено, что корпорация в современном мире столкнулась с трансформацией бизнеса не только внутри компании, но и трансформацией окружающей среды. Новая ви-

русная инфекция, природные катаклизмы, экономические войны – это лишь краткий список факторов, оказавших значительное влияние на развитие IT технологий, которые внедряются по всему миру, в том числе и в сфере железнодорожных перевозок. Вместе с тем, Россия ещё значительно отстает от развитого цифрового мира.

Например, летом 2020 года в Шанхае уже прошло успешное испытание маглев – поезда, способного развивать скорость до 600 км/ч. В настоящее время это самый быстрый поезд в мире. Транспортная логистика и инфраструктура всегда являлись важными компонентами экономического развития Китая. Создание же нового скоростного поезда на магнитной подушке позволит заметно сократить время в пути из Шанхая в Пекин. Время в пути из одной точки в другую составит всего за 3,5 часа [1].

Следующим шагом для Китая должны стать так называемые вакуумные поезда, движущиеся с помощью магнитной левитации внутри трубы. Испытания китайского вакуумного поезда запланированы на 2021 год.

В июне 2020 года после успешного запуска последнего спутника на орбиту, Китай заявил о завершении работ по созданию глобальной навигационной системы, которая также используется в системе железнодорожного транспорта. Таким образом, в июле «Beidou-3» была введена в эксплуатацию. Фактически, Beidou стал конкурентом для GPS (США), ГЛОНАСС (Россия) и GALILEO (Европа). Запуск собственной глобальной навигационной системы не только приведет к заметному сокращению воздействия США на экономику страны, но и позволит Китаю расширить влияние как в Азиатско-Тихоокеанском регионе, так и во всем мире.

Другой пример – Индия. RFID-система – способ интеллектуального мониторинга и управления, который работает посредством радиосигналов с RFID-метками. В январе 2020 года Индийские железные дороги объявили, что к 2021 году они собираются оснастить около 350 000 двигателей и вагонов метками радиочастотной идентификации. Эта технологическая разработка поможет компании отслеживать каждый вагон где и когда это необходимо, вести учет и защищать груз. Кроме этого RFID-система обеспечивает проверки безопасности и обновления в режиме реального времени и отслеживает температуру. Таким образом, Индийские железные дороги перейдут от технического обслуживания на основе времени к техническому обслуживанию по состоянию.

Цифровой локомотив

- Системы самодиагностики
- Системы технического зрения
- Интеллектуальный помощник машиниста

Цифровое депо

- Планирование ремонтов по состоянию

Цифровая модель локомотива

- Цифровая модель локомотива для каждого жизненного цикла

Предикативная аналитическая модель

- Планирование обслуживания в соответствии с реальными условиями сервиса

Доверенная среда для локомотива

- Обмен данными и средства взаимодействия для владельцев локомотивов, сервисных компаний, локомотивостроителей и поставщиков запчастей

Рис. 1. Компоненты цифровой платформы ОАО «РЖД»

Повышение интеллектуального уровня железных дорог позволяет внимательнее относиться к экологии в мире. Несколько стран сосредоточили свое внимание на разработке поездов на водородной основе, поскольку они способны создать новое поколение низкоуглеродных транспортных и железнодорожных перевозок. Поезда с водородным двигателем с нулевыми выбросами уже есть в Европе, Азии, а теперь и в Северной Америке. В сентябре 2018 года Германия стала первой страной, выпустившей первый в мире поезд на водородном топливе – Coradia iLint от французского производителя TGV Alstom – для поддержки экологически чистых технологий. В том же году поезд стал предоставлять коммерческие услуги. Кроме того, другие страны Северной Америки и Азии начали инвестировать в поезда с нулевым уровнем выбросов [2].

Таким образом, видно, что окружающий мир трансформируется очень быстро. В России в сфере железнодорожных перевозок тоже внедряются новые технологии.

ОАО «РЖД» в условиях трансформации среды внедряет новую стратегию развития под названием Стратегия цифровой трансформации (далее – Стратегия) [3], которую совет директоров корпорации утвердил в октябре 2019 года.

Новая Стратегия предполагает внедрение цифровой платформы РЖД, включающей компоненты, представленные на рисунке 1.

а) «Умная» инфраструктура. С конца 2018 года в ОАО «РЖД» внедряется программный комплекс «Нейроэксперт», разработанный специалистами научного центра «Путевая инфраструктура и взаимодействие колесо – рельс» (ЦПРК) АО «ВНИИЖТ». «Нейроэксперт» представляет собой ряд связанных физико-статистических моделей, позволяющих оценивать состояние инфраструктуры в реальном времени и прогнозировать возможные поломки и отказы. В основу реализации комплекса физико-статистических моделей положена технология искусственной нейронной сети. Задача комплекса – оценивать состояние инфраструктуры на основании максимально актуальных данных, собранных статичными датчиками на пути или подвижным составом, прогнозировать возможные поломки, сроки и объёмы ремонтов и необходимых затрат. По словам разработчиков, применение «Нейроэксперта» позволит сократить затраты на 10–15%. Цифровой портал «Попутчик» и мобильное приложение «РЖД Пассажирам» уже сейчас предоставляют множество сервисов пользователям услуг железнодорожного транспорта в пригородном сообщении и дальнем следовании.

Построенная на технологии блок-чейн цифровая платформа «Грузоперевозки» должна обеспечить перевод на цифровую основу услуг по заказу и оформлению и перевозке грузов. Работа с помощью платформы позволит грузоотправителям сократить процесс оформления груза и других связанных с этим услуг с трёх недель до 7 минут. Оформление всех услуг будет основано на технологии смарт-контрактов.

б) Доверенная среда для локомотивов. Это разработка Центра технологических информационных систем АО «ВНИИЖТ». Платформа предназначена для сбора и аналитической обработки информации о состоянии локомотивов. Она состоит из двух компонентов – системы обработки и анализа больших данных и блокчейн-платформы для создания распределённого неизменяемого реестра записей. Доступ к платформе будут иметь все участники эксплуатационного процесса локомотивов – РЖД, локомотивостроительные компании, ремонтные депо и производители запчастей. На основе собранной с датчиков информации программные продукты содержат встроенные системы обеспечения безопасности. «Доверенная среда для локомотивов» будет размещена в Системе передачи данных ОАО «РЖД», защищённой от внешних воздействий.

ООО «ЛокоТех» осенью 2018 года провело на Восточном полигоне опытное внедрение системы SmartMaintenance с функционалом «Доверенной среды для локомотивов» производства АО «Трансмашхолдинг». По словам разработчиков, платформа способна обрабатывать около 300 параметров работы оборудования локомотива и определять до 60 видов сбоев. Однако пока система не позволяет контролировать состояние локомотива в режиме реального времени.

в) Интеллектуальные системы. В рамках разработки цифровой платформы для локомотивного комплекса предполагается и создание платформ «Умный локомотив» и «Цифровое депо». Концепция «Умного локомотива» была утверждена в конце 2018 года. Система «Умного локомотива» должна

включать системы самодиагностики и определения остаточного ресурса критических узлов; единую цифровую карту инфраструктуры с возможностью её актуализации, защищённый комплексный цифровой машинного обучения будут сформированы «цифровые двойники локомотивов – интеллектуальные модели, позволяющие осуществлять эксплуатацию, обслуживание и ремонт тягового подвижного состава по показателям предиктивной диагностики. Это позволит перейти от обслуживания локомотивов по нормативам к ремонту по состоянию. После внедрения системы Дирекция тяги будет заранее получать информацию о необходимых ремонтах, депо – об объёме работ, а также о необходимых запчастях, что позволит более эффективно планировать использование локомотивного парка и снизить время простоев. При этом локомотивостроительные предприятия и производители запчастей смогут в реальном времени получать объективные данные о состоянии тех или иных узлов локомотива. [4].

Для успешного внедрения концепции необходима разработка систем «умный вагон», а также программно-аппаратных средств автоматизации диспетчерского управления, бортовых систем машинного зрения и системы многофакторного контроля психофизического состояния машиниста.

Программное обеспечение платформы способно принимать и обрабатывать данные со всех типов локомотивов, оснащённых соответствующим оборудованием. В перспективе по мере обновления парка планируется подключить к платформе все локомотивы на сети. Архитектура «Доверенной среды для локомотивов» формируется по принципу кластерного распределённого хранения данных и не требует серьёзных аппаратных ресурсов. Система может быть размещена на уже имеющихся мощностях дата-центров РЖД и масштабирована по мере необходимости.

Вместе с тем, сдерживает реализацию новой Стратегии цифровой трансформации ОАО «РЖД» традиционная модель внедрения нововведений и управления изменениями, которая в основном опирается на традиционные проектные методологии. В процессах развития (проектной деятельности) – это фиксирование достигнутых договоренностей в подробных технических заданиях, программах испытаний и прохождении последующих многочисленных согласований.

Однако развитие цифровых технологий приносит нам новые возможности и инструменты, которые помогут преодолеть построенные человеком искусственные барьеры традиционных моделей ведения бизнеса и позволят вывести его на следующий уровень.

Новые возможности в современном мире нам открывают прорывные технологии:

1. Роботизированная автоматизация процессов – RPA (Robotic Processes Automation). По прогнозу Oracle к 2020 году 80 % рутинных операций не потребуют участия человека. Программных роботов можно достаточно быстро подключить к определенным участкам работы и заменить ими человека, выполняющего операции в нескольких традиционных системах. Программные роботы общаются с традиционными системами через пользовательские интерфейсы.

2. Интеллектуальная автоматизация, применение искусственного интеллекта – AI (Artificial Intelligence). Программные роботы будут работать в паре с искусственным интеллектом AI – Artificial Intelligence. Под искусственным интеллектом подразумеваются технологии компьютерного зрения, распознавания речи и образов, обработка неструктурированного текста (NLP), семантический анализ, машинное обучение (ML/DL). Если программные роботы заменят человека при выполнении простых операций, то программные роботы в паре с AI уже будут принимать решения и выполнять сложные операции. Это будет не только ежедневное выполнение рутинных операций, но и принятие решений, а также оперативное обнаружение и быстрое устранение инцидентов.

3. Углубленная аналитика и большие данные (Deep Learning and Big data). Сбор статистики о состоянии внутренних процессов компании или банка также необходим для внедрения интеллектуальной автоматизации. Такая статистика будет собираться с помощью мобильных датчиков и аккумулироваться в корпоративном хранилище данных.

4. Новые современные средства бизнес-моделирования – имитационное моделирование (Simulation modelling). Это компьютерная программа, позволяющая очень быстро и точно построить модель любого сложного объекта в реальной среде.

Необходимо активно внедрять новые прорывные технологии, чтобы трансформация в окружающей среде корпорации была более успешной [5].

Список литературы

1. Топ – 10 главных инноваций Китая в 2020 году [Электронный ресурс]. URL: https://raspp.ru/business_news/top-10-innovations-china.
2. Цифровые тренды в развитии железных дорог-2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/transport/120859-cifrovye-trendy-v-razvitii-zheleznyh-dorog-2020>.
3. Долгосрочная программа развития ОАО «Российские железные дороги» до 2025 года [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/36094>.
4. РБК + Партнерские проекты «Движение к цифровой платформе» [Электронный ресурс]: <https://plus.rbc.ru/news/5bd8a0d17a8aa92751510f33?uid=NaN>
5. Формирование системы показателей эффективности как ключевое направление стратегического развития холдинга», Хоменко Я.В., Рачек С.В. [Электронный ресурс]: Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012 № 12 (48). С. 115 URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_18877529_38614938.pdf

УДК 656.2

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

КАРРИЕВА ЯКУТХАН КАРИМОВНА,

Доктор экономических наук, профессор, кафедра «Управление бизнесом и логистика»,

АХМЕДОВА АЗИЗА УМИД КИЗИ

магистр,

Ташкентский Государственный Экономический Университет

г. Ташкент, Узбекистан

Аннотация: Логистика - одна из функций, которую в настоящее время передают компании на аутсорсинг. Решение оставить эту функцию внутри компании или заключить договор с одним или несколькими поставщиками логистических услуг (LSP) является полностью стратегическим и может оказать значительное влияние на чистую прибыль. В результате аутсорсинг логистической деятельности играет жизненно важную роль в повышении эффективности и действенности этой деятельности и оказывает большее влияние на производительность логистических услуг. Статья завершается представлением возможных рекомендаций и выводов о том, как компании могут продвигаться вперед с аутсорсингом логистической деятельности.

Ключевые слова: Логистика, аутсорсинг, поставщики логистических услуг, влияние, производительность.

BUSINESS DEVELOPMENT BASED ON LOGISTICS OUTSOURCING

Karrieva Yaquthan Karimovna,**Axmedova Aziza Umid qizi**

Abstract: Logistics is one of the functions currently being outsourced to companies. The decision to keep this function internally or to contract with one or more logistics service providers (LSPs) is entirely strategic and can have a significant impact on bottom line. As a result, outsourcing of logistics activities plays a vital role in improving the efficiency and effectiveness of these activities and has a greater impact on the productivity of logistics services. The article concludes by presenting possible recommendations and conclusions on how companies can move forward with outsourcing logistics activities.

Key words: Logistics, outsourcing, logistics service providers, impact, productivity.

Сегодня конкурентная и требовательная среда заставляет участников рынка быть более активными, сосредоточиться на более эффективной организации и постоянно внедрять новые подходы, чтобы опережать своих конкурентов. Эти субъекты приложили огромные усилия для повышения своей основной компетенции, таким образом, у них появилась новая тенденция отдавать определенные виды деятельности на аутсорсинг, и они стремились ограничить диапазон своей деятельности, чтобы иметь возможность сосредоточиться на той, которую они лучше освоили.

Именно в этом контексте развивается и приумножается феномен логистического аутсорсинга. Этот процесс реинжиниринга затрагивает почти всех участников, от промышленных предприятий до

дистрибьюторов и поставщиков логистических услуг (LSP). Дело в том, чтобы снизить затраты в условиях, когда логистические вопросы усложняются. Однако из-за ограничений экономической среды и стремления к большей конкурентоспособности компании все теснее развивают отношения сотрудничества.

Количество научной литературы по аутсорсингу быстро растет; однако, несмотря на этот рост, мало внимания уделялось тому, как характеристики рынков логистических услуг влияют на логистический аутсорсинг и эффективность предприятий. В литературе по аутсорсингу услуг указывается, что эффективность аутсорсинга следует оценивать не только с точки зрения снижения затрат для аутсорсера, но и с точки зрения дополнительных преимуществ, таких как повышение прибыльности для поставщика услуг аутсорсинга, а также улучшение обслуживания и инноваций.

Ведущим фактором в конкурентной борьбе сегодня является логистика. С уверенностью можно говорить о положительной взаимосвязи эффективной логистики и успешной предпринимательской деятельности. Компании, которые используют логистические принципы в своей деятельности, добиваются видимых преимуществ перед своими конкурентами и значительно увеличивают прибыль за счет уменьшения затрат, которые связаны с сокращением производственных издержек. Львиную долю всех предприятий в нашей стране занимают малые и средние предприятия. Опираясь на опыт западных стран, можно предположить, что в силу расширения товарно-денежных отношений между малыми предприятиями и организациями сопряженных отраслей, логистика в будущем будет развиваться все большими темпами.

За прошедшие годы продукты и услуги испытали множество форм разнообразия и сложности, равно как и меняющиеся запросы потребителей, которые становятся все более персонализированными. Услуги логистики также выросли по мере роста внутреннего и международного рынков товаров и услуг. Тысячи новых продуктов и услуг были представлены в последние десятилетия и продаются, и распространяются среди потребителей по всему миру. В результате рынок становится все более конкурентным, и в последние два десятилетия компаниям становится все труднее поддерживать свой обычный уровень производительности и темпов роста.

Сегодня LSP активно участвует в жизни компании. Они вносят свой вклад в создание ценности и являются реальными рычагами улучшения, поэтому организация контроля над одеждой этих факторов делает несколько ставок. Действительно, исследование, проведенное фирмой «Эрнст энд Янг», показывает значительный рост числа поставщиков в рамках организации. Рост можно увидеть, как в количестве поставщиков, так и в доверенных им видах деятельности. Затем организация сталкивается с проблемами, связанными с управлением различными видами аутсорсинга. Как центральный субъект, находящийся в центре все более сложной и обширной цепочки поставок, LSP должен «развивать и консолидировать двойную компетенцию, связанную с его организационным потенциалом, но также и с его способностью к инновациям» для осуществления творческой деятельности, добавленная стоимость от готовой продукции, готовой к транспортировке потребителю через дистрибьюторы.

Компании, как правило, используют эту относительно новую стратегию с привлечением поставщиков логистических услуг (3PL и в т. 4PL, 5PL) в качестве рычагов производительности вместо того, чтобы осуществлять внутреннюю деятельность. В соответствии с этим компания должна решить, какой из четырех бизнес-уровней передать на аутсорсинг поставщику логистических услуг, а какие - реализовать внутри компании. Деятельность, связанная с логистикой, варьируется от выполнения до мероприятий по планированию, которые могут быть переданы на аутсорсинг, такие как складирование и транспортировка, деятельность с добавленной стоимостью, связанная с планированием и контролем, полный аутсорсинг или управление распределительной сетью. Например, аутсорсинг логистики может предложить большую гибкость для адаптации к рыночным изменениям. Когда спрос превышает возможности компании, может потребоваться поставщик логистических услуг для удовлетворения возросшего спроса. Кроме того, сокращение времени выполнения заказа может стать еще одним потенциальным преимуществом партнерства в области логистики. Время выполнения заказа часто является проблемой и требует больших складских запасов в пути. С помощью логистического аутсорсинга поставщики логистических услуг могут помочь компаниям сократить время доставки с помощью нескольких

стратегий реструктуризации, включая более быстрые способы транспортировки, более прямые перевозки или устранение местных запасов.

Это исследование позволяет сделать вывод о том, что аутсорсинг логистики оказывает обнадеживающее влияние на эффективность логистических услуг. Учитывая, что четыре уровня логистического аутсорсинга напрямую влияют на производительность логистических услуг с точки зрения гибкости, надежности и своевременности. Это исследование может помочь организациям решить, какая логистическая деятельность будет передана на аутсорсинг, чтобы добиться большего влияния на производительность логистических услуг. Исследование также мотивирует исследователей больше работать над развивающейся тенденцией аутсорсинга.

Список литературы

1. Шевелева Е. А. Необходимость осуществления внутреннего контроля на малых инновационных предприятиях в университетской среде национальных исследовательских университетов в условиях бухгалтерского аутсорсинга // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Экономика и менеджмент. — 2013. — Т. 7, № 3. — С. 191—193.
2. Шишлова С.Е. Развитие аутсорсинга финансовых услуг в сфере малого бизнеса // Современные проблемы права и управления: сборник докладов по итогам 5-й Международной научной конференции (Тула, 4-5 сентября 2015г.). - Тула: Папирус, 2015. - С. 192-194.
3. Султангужиева А. Ж. Организация бухгалтерского учета на условиях дистанционного аутсорсинга // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. 61 15-8/1265. ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления». Москва - 2015.
4. Bolumole, Y.A., Frankel, R. and Naslund, D. (2007), "Developing a Theoretical framework for Logistics Outsourcing", *Transportation Journal*, Vol.46, No.2, pp.35.
5. Wallenburg, C.M, Cahill, D.L., Goldsby, T.J., and Knemeyer, A.M. (2010). Logistics outsourcing performance and loyalty behavior, *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 40 Iss 7 pp. 579 – 602.
6. Liu C, Huo B, Liu S, Zhao X. Effect on information sharing and process coordination on logistics outsourcing. *Ind Manage Data Syst*. 2015;115(1):41-63

© Я.К. Карриева, А.У. Ахмедова, 2021

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330

РЕФОРМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

КОБЛОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

к.э.н, доцент, доцент

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»

Аннотация: В статье проводится анализ влияния реформ на экономику и возникающих в связи с этим угроз экономической безопасности. Рассматриваются наиболее распространенные ошибки реформирования, создающие угрозы для экономической безопасности. Анализируется роль реформ в российской экономике как основы ее стабильности и устойчивости в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: государство, национальная безопасность, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, реформы.

REFORMS AND ECONOMIC SECURITY

Koblova Yuliya Aleksandrovna

Abstract: The article is devoted to the analysis of the impact of reforms on the economy and the resulting threats to economic security. The most common reform mistakes that pose threats to economic security are considered. The role of reforms in the Russian economy as the basis for its stability and sustainability in the long term is analyzed.

Key words: state, national security, economic security, threats to economic security, reforms.

Проблема обеспечения экономической безопасности является одной из первоочередных для развития любого государства. С одной стороны, экономическая безопасность создает условия для принятия правильных социально-экономических решений и успешного реформирования тех или иных сфер и отраслей экономики. С другой стороны, ошибочная оценка безопасности проводимых реформ для различных субъектов экономики могут привести к негативным последствиям для государства и его жизнеобеспечивающих систем. Актуальность темы обусловлена необходимостью учета влияния реформ на экономическую безопасность страны при их разработке и проведении.

Экономическая безопасность является составляющим элементом национальной безопасности. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации определяет ее как состояние защищенности общества, государства и личности от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан РФ, достойные качество и уровень жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие [1]. Она включает в себя государственную и общественную безопасность, военную, технологическую, экологическую, информационную и другие наряду с экономической безопасностью.

Экономическая безопасность предполагает достижение такого состояния экономической системы страны, при котором она может динамично и эффективно развиваться, успешно решать социальные проблемы, а государство способно проводить независимую экономическую политику. В современных условиях обеспечение экономической безопасности предполагает создание условий для функционирования предприятий, регионов и государства, свободное осуществление ими своей экономической деятельности, а также выход на новый, более высокий уровень развития [2, 14].

Государство движется в направлении достижения своих целей посредством реформирования той или иной сферы общества.

В современном понимании «реформа» означает преобразование с целью улучшения. В процессе реформирования происходит целенаправленное изменение тех или иных институтов, что предполагает необходимость разработки и реализации плана и стратегии трансформации.

В конце XX века российская экономика стала объектом радикального реформирования. Эксперты характеризуют десятилетие реформ в России как крупнейшую экономическую катастрофу. В странах Восточной Европы и бывших республиках СССР за первые годы реформирования падение ВВП достигало 25%. Большинству этих стран не удалось вернуться к дореформенному уровню производства к концу десятилетнего периода. Результатом реформ явился необычайно глубокий и непредвиденный спад производства, что нанесло колоссальный урон для экономической безопасности данных государств [3].

Обращаясь к современному моменту можно сказать, что реформа, даже если она не связана со столь тотальными перераспределительными процессами, может содержать в себе потенциал негативных внешних эффектов, создающих угрозы для экономической безопасности государства. При разработке стратегии реформы важно не допустить значительного негативного влияния на экономику и ухудшения состояния экономической безопасности.

Перечислим наиболее распространенные ошибки реформирования, создающие угрозы для экономической безопасности.

1. Неверный выбор момента реформ.

По мнению В.М. Полтеровича, приватизация в России должна была начинаться с мелких по размеру предприятий и в условиях стабилизации цен. Впоследствии, спустя пять—шесть лет, следовало начинать приватизацию средних предприятий. Крупные предприятия топливно-энергетического комплекса следовало сохранить в государственной собственности еще длительное время. Такой подход позволил бы избежать 40%-ного падения ВВП и проблем, возникших в сфере частной собственности [4].

2. Ошибочный выбор темпа реформ.

Так, процесс быстрой и всеобщей демократизации, неразвитость гражданской культуры и низкий уровень законности, получение гражданами РФ права голоса без понимания, как им распорядиться и без веры в возможность своего влияния на политический процесс стали причиной возникновения масштабного коррупционного рынка, охватившего население страны. В этих условиях неизбежно замедление экономического роста, утрата популярности демократическими институтами и вероятный возврат к авторитаризму.

3. Ошибочный выбор последовательности реформ.

В начале реформ в России была проведена либерализация внешней торговли, которая вызвала масштабные перераспределительные процессы и привела к значительным потерям. Часть из них можно было избежать, если бы отмене государственной монополии внешней торговли предшествовали либерализация внутренних цен, стабилизация цен и установление государственного контроля за потоками товаров через границу.

4. Отсутствие или недостаточность компенсации проигравшим.

Важным аспектом разработки реформ является исследование их влияния на различные группы экономических субъектов: они могут выигрывать или проигрывать в результате их проведения. Если права меньшинства оказываются ущемлены, возникают риски создания препятствий реформе или искажения ее идеи. В процессе разработки стратегии реформ должен быть предусмотрен диалог между представителями различных экономических агентов и социальных групп для выработки совместных решений и достижения консенсуса. Выступая инициатором реформ государство должно использовать различные инструменты для того, чтобы компенсировать ущерб от реформ оказавшимся в проигрыше субъектам.

5. Ошибочное введение или импорт новых институтов.

Источником потерь и угроз экономической безопасности может стать необдуманый перенос передовых зарубежных институтов в качественно иную институциональную среду. Например, институт банкротства создал условия для рейдерских захватов прибыльных предприятий. Прогрессивная шкала

подходного налога вызвала рост масштабов теневой экономики. Рыбные аукционы привели к расширению браконьерства и увеличению экспорта рыбы, что оставило отечественные заводы без сырья и создало угрозу продовольственной безопасности страны [4].

Таким образом, любая реформа меняет существующие в экономической системе ограничения и стимулирует перераспределительные процессы, которые могут стать причиной угроз экономической безопасности государства. Для успеха реформ необходим учет влияния реформ на экономическую безопасность страны при их разработке и проведении.

Список литературы

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 года №683. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Основы экономической безопасности: учебное пособие / под ред. Г.Ю. Гагариной. – Москва : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017. – 196 с.
3. Авен П., Кох А. Революция Гайдара: история реформ 90-х из первых рук. Альпина Паблшер, 2015. – 441 с.
4. Полтерович В.М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 656

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

ФАЗУЛЛИН РУСЛАН АЛИКОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация. В данной статье рассматриваются глобальные и национальные особенности международной транспортной логистики. Исследуются организационно-технологические проблемы транспортировки газо- и нефтепродуктов. Автором рассмотрено влияние пандемии на эффективность транспортной логистики.

Ключевые слова. логистика, транснациональные корпорации, нефтегазовый бизнес, цифровизация, технологии.

ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL TRANSPORTATION LOGISTICS

Fazullin Ruslan Alikovich

Abstract. This article examines the global and national features of international transport logistics. The organizational and technological problems of transportation of gas and oil products are investigated. The author examined the impact of the pandemic on the efficiency of transport logistics.

Key words. logistics, transnational corporations, oil and gas business, digitalization, technologies.

Современные экономические реалии, усиливающие процессы конкурентной борьбы за рынки сбыта, материальные, финансовые и информационные ресурсы, технологии обострили проблемы международной транспортной логистики. Высокий динамизм конъюнктуры мировых товарных и фондовых рынков, трансформационные преобразования экономического пространства, вызванные цифровым технологическим укладом экономики, обозначили приоритетность выбора направлений стабилизации и выхода из затянувшегося кризиса отраслями, компаниями, включая логистические.

Большинство отраслеобразующих компаний достижение экономического роста связывают с беспрепятственной интеграцией и взаимодействием материальных, финансовых, трудовых и информационных потоков, образующих сложные многоуровневые логистические цепи [1, с.1619]. Логистические цепи связывают разветвленную международную сеть тысяч производителей, поставщиков, посредников, перевозчиков и других участников экономической деятельности. Loredana L. и Caruntu C. исследовали роль и значение международной логистики, указав, что логистические компании необходимы в управлении международными перевозками, и создание эффективной логистической системы компании, влечет снижение негативных последствий перевозки товаров, а также создание условий для устойчивого развития [2, с.207].

В настоящее время именно международная транспортная логистика подвержена высоким рискам и неопределенности. Поэтому изучение организационно-технологических проблем международной транспортной логистики особенно для нефтегазового бизнеса актуально.

По оценкам Всемирного Банка, в мировой экономике самую высокую рыночную стоимость имеют транснациональные нефтегазовые корпорации, в частности, Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco), рыночная стоимость которой составила на 30.04.2020 года 1684,8 млрд.долларов США. Обогнав в рейтинге крупнейшие финансово-кредитные холдинги, такие как Berkshire Hathaway (США), JPMorgan Chase (США), ICBC(Китай) [3]. Кроме того, в число крупнейших в мире по уровню деловой активности на энергетическом рынке вошли по итогам 2020 года такие транснациональные корпорации (ТНК) как Exxon Mobile (США), Total (Франция), Chevron (США), Royal Dutch/Shell Group (Великобритания), ПАО «Газпром» (Россия), ПАО «Роснефть» (Россия)[3].

Глобальные проблемы международной транспортной логистики в 2020/2021 годах были во многом спровоцированы COVID-ситуацией, вызвавшей снижение грузопотоков, нарушившей условия договоров, графики транспортировки газо- и нефтепродуктов ТНК. Резкое замедление мировой экономики вызвало потери не только логистических компаний, но и национальных экономик (ВВП, экспортно-импортный оборот, объемы иностранных инвестиций). Так, по оценкам экспертов, объемы транспортировки в странах Европейского Союза сократились на 40% [4].

Кроме того, пандемия обострила организационные проблемы, связанные с необходимостью санитарной обработки транспортных средств, обязательной сдачи тестов на COVID водителей, пересекающих границы государств, введением дополнительных санитарных мер предосторожности, что вызвало замедление оборачиваемости грузов, задержки в доставке грузов в связи с карантинными действиями, закрытием границ.

Также современной организационной проблемой является усиление процессов слияний и поглощений компаний на рынке логистических услуг, а, значит усиление монополистических позиций ряда логистических компаний, предлагающих комплексные сервисные услуги (транспортировка, ремонт, техническое обслуживание транспортных средств и др.). Таким образом, появившиеся в международной логистике кооперативы, коллаборации не только усиливают конкурентные позиции, но и за счет экономии на масштабах достигают эффектов, во многом определяя ценовую политику в отрасли.

Также современной международной транспортной логистике характерны онлайн-операции. По мнению экспертов «Corex Logistics», организационная составляющая онлайн-формата логистики до сих пор не продумана (нет специально оборудованной онлайн-платформы, отсутствует нормативно-правовые регуляторы онлайн-формата логистики и др.), что за 2020 год повлекло потери более 40% от запланированных мероприятий [4].

Учитывая трансграничный характер бизнеса нефтегазовых ТНК организационно-технологические проблемы международной транспортной логистики во многом связаны со спецификой национальных транспортных систем [1], которая проявляется в уровнях диверсификации в каналах распределения грузов; технической оснащенности и мощности средств транспортировки и складирования; комбинированности, скорости и сложности логистических процессов и пр. Перечисленные специфические черты национальных транспортных систем сформировались не только под влиянием общеэкономических процессов и явлений, но для ряда стран специфика транспортной логистики обусловлена исторически сложившейся отраслевой структурой экономики. К таким странам относятся Иран, Ирак, Тайвань, Турция, Объединенные Арабские Эмираты, для которых не всегда обеспечено соответствие внутринациональных требований и международного ИСО.[1, с.1630] К примеру, компании нефтегазовой отрасли Ирана не применяют технологические стандарты, позволяющие использовать эффективные, безопасные и экологически чистые инновационные технологии в логистических бизнес-процессах.

С учетом глобалистических тенденций большинство развитых стран мира формируют транслогистические хабы, свободные экономические зоны, характеризующиеся высокой емкостью рынка логистики и высоким уровнем транспортной доступности. В то время как в Иране, Ираке, Тайвань применяется компаниями-перевозчиками схема доставки «карго», которая приводит к необоснованным логистическими потерям для клиентов, снижению эффективности транспортной логистики. А сложившаяся система страхования в ряде азиатских стран (Тайвань, Иран, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт) не в полной мере отвечает требованиям Инкотермс.[1, с.1630]

Технологической проблемой транспортной логистики, например, Украины, России, Казахстана и

ряда постсоветских стран является высокая изношенность газо- и нефтепроводов, что усиливает риски аварийности, потери продукции и сырья при транспортировке.

Нефтегазовые ТНК ориентированы на оптимизацию издержек, поэтому при реализации ключевого процесса логистики – перевозки каждая ТНК стремится использовать наиболее оптимальный маршрут перевозки газо- и нефтепродуктов и сырья.

Решение организационно-технологических проблем международной транспортной логистики в современном мире, безусловно, находится в плоскости внедрения стандартов и технологий, обеспечивающих на достижение критерия «эффективность-устойчивость» [5, с.2], что предполагает выработку новых конструктивных форм взаимодействия органов государственной власти и бизнес-сообщества [5, с.7] по созданию и продвижению технологических инноваций. В этой связи регулятором становятся международные и национальные институты, учитывающие внутренние и внешние рисковые факторы и условия, влияющие на эффективность логистических операций.

Список литературы

1. Peskova D.R., Khodkovskaya J.V., SHarifyanova Z.F., Sibagatullina R.M. INTERNATIONAL TRANSPORT LOGISTICS AS AN ADVANCED GROWTH VECTOR OF NATIONAL ECONOMIES // PalArch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology. - 2020. - Vol. 17. - No. 10. - pp.1619-1632.
2. Loredana L., Caruntu C. The role and the importance of the logistics platform in the intern and international transport // Analele Universității Constantin Brâncuși din Târgu Jiu : Seria Economie. – 2011. - Vol 1. - Iss 3. - pp 205 -209.
3. Всемирный банк. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org> (дата обращения: 20.02.2021).
4. Corex Logistics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles/logisticheskie-trendy-2020-2021-goda-vliyanie-pandemii-covid-19-na-perevozki/> (дата обращения: 10.01.2021).
5. Manolov G., Orlova D. R., Khodkovskaya J. V. et al. A Smart specialization strategy for sustainable development of regions. // Strategy for intellectual specialization of sustainable development of regions. First conference on sustainable development: industrial future of territories). – 2020. - URL: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202020808009/> (дата обращения: 14.02.2021).

УДК 369.5

СУЩНОСТЬ И ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЕ, РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

БАТЫРАЛИЕВА ШАХСАНАМ МҮРАТҚЫЗЫмагистрант 2- курса по специальности «Финансовый менеджмент»
UIB «Университет Международного Бизнеса»*Научный руководитель: Изекенова Асель Кулынтаевна**PhD, доцент**UIB «Университет Международного Бизнеса»*

Аннотация: В статье рассматриваются этапы развития и реформирования пенсионного обеспечения в мире и особенности пенсионных систем некоторых зарубежных. В основном пенсионные системы мира представляют собой комбинацию 3-х ведущих моделей пенсионного обеспечения. К этим институтам относятся социальная помощь; обязательное пенсионное страхование; личное добровольное страхование. В статье анализируются основные этапы пенсионных реформ.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, пенсионная система, государственная пенсия, добровольное страхование.

Развитие и реформирование пенсионного обеспечения в мире связано с их историческим поэтапным развитием, собственно что позволило формированию различных пенсионных систем в мире.

В 1880-х в Германии Отто фон Бисмарк образовал схемы пенсионного обеспечения. В схемах Отто фон Бисмарк был заложен метод обязательного страхования. А в 1889 году появилась официальная пенсионная система в мире, в Германии при канцлере Отто фон Бисмарке. Он ввел неотклонимые пенсии для отдельных категорий сотрудников. Она финансировалась за счет взносов самих служащих и компаний, предугадывала и предусматривала налоговые льготы и выделялась достаточно высочайшим пенсионным порогом. Пособия в рамках данной обычной схемы были очень непрезентабельными, а получить их возможно было только по достижении 70 лет. Основная масса сотрудников не доживало до 60. Только сквозь 27 лет - в 1916 году - пенсионный возраст был понижен до 65. Впоследствии Германии последовала США системой общественного обеспечения муниципальных пенсий). Она была сотворена в 1935 году при Франклине Рузвельте. Возрастной порог, как и в Германии, был 65 лет. Изначально пенсий были небольшими, только после окончания второй мировой войны обстановка поменялась в наилучшую сторону. По мере становления государств в мире порог пенсионного возраста понижался, а выплаты возрастали.

В 1950 – е годы функционировала две модели: модель Бевериджа и Бисмарка.

Рассмотрим модель Бисмарка на примере Германии.

Непременное страхование от неожиданного стечения обстоятельств в ФРГ подразумевает следующее:

- заботу о предотвращении неожиданных последствий на производстве и проф болезней;
- оказание первой поддержки пострадавшему от неожиданного стечения обстоятельств на производстве;
- помощь при восстановлении его работоспособности и преодолении последствий неожиданно-

го стечения обстоятельств;

– финансовую возмещение ему и членам его семьи.

Отчет Уильяма Генри Бевериджа, - «О социальном страховании и смежных услугах», вышедший впоследствии Второй мировой важно воздействовал на составление 2-ой модели, различающийся от модели Бисмарка.

Рассмотрим модель Бевериджа на примере Великобритании.

Главная функция системы состоит лишь в перечислении средств поддержки, которые были предусмотрены нормативно-правовыми актами:

– пособие по временной нетрудоспособности;

– пособие (пенсия) по инвалидности для пострадавших от промышленных травм.

Размер пенсии зависит от степени нетрудоспособности. Размер такой пенсии не зависит от величины заработка.

Модель Бисмарка реализуется в таких странах, как Австрия, Германия, Франция и т.д.

Модель Бевериджа нашла применение в таких странах, как, Великобритания, Австралия, Канада и т.д.

Этапы становления и реформирования можно выделить следующим образом:

– 1880-1935 гг Становление пенсионных моделей;

– 1945-1970 гг Увеличение охвата влияния пенсионного обеспечения в мире, а также снижение возрастного порога и увеличение выплат;

– 1970-1990 Построение пенсионных систем, которые нашли применение в наше время .

Рассмотрим каждую из них:

Рассматривая пенсионную систему в мировой практике можно выделить три основных систем:

– Социальная помощь;

– Обязательное пенсионное страхование;

– Личное добровольное страхование.

Рассмотрим каждую из них:

– Общественная поддержка как инструмент по борьбе с бедностью в развитых странах.

– Неотъемлемое пенсионное страхование для заслуги малого важного значения жизни при пришествии пенсионного возраста.

– Личное добровольческое страхование – модель скопления денежных средств на добровольческой базе для обеспечения жизнедеятельности в этап остановки трудящийся работы.

Вышеназванные институты в свою очередь выполняют ряд функции, что позволяет корректной работы системы: перераспределение доходов и сбор средств на пенсионные выплаты. Перераспределение налогов финансирует гарантированные пенсионные выплаты пожилому населению. Так же составной частью системы является обязательное страхование. Обязательное страхование подразумевает собой обязательные выплаты с источников дохода, для того чтобы при наступлении старости им выплачивались пенсий. Третьей частью системы является добровольные накопления.

Заключение. В итоге, за границей употребляются разные модели пенсионных систем, которые включают в себя комбинацию разных институтов пенсионного обеспечения – социальную помощь как инструмент по борьбе с нищетой в развитых странах, непереносимое пенсионное страхование для заслуги малого нужного уровня жизни при пришествии возраста выхода на пенсию, личное добровольческое страхование. Общемировой опыт говорит, что все большее распространение получают накопительные системы, но малый нужный уровень жизни лиц, которые достигли возраста выхода на пенсию, поддерживает правительство благодаря распределительным пенсионным программам, которые были введены в больше ранешний период. Заграничный опыт в области пенсионного обеспечения позволяет извлечь полезные уроки. При всем этом принципиально держать в голове, что механическое заимствование систем пенсионного обеспечения, даже удачных, без учета определенных политических, финансовых, социокультурных особенностей государства неприемлемо.

Список литературы

1. Чиркин С. Пенсионная кругосветка. В мире накоплен богатый опыт достойного обеспечения старости // Российская газета – Экономика. – 2015. – 24 ноября.
2. Латиноамериканские пенсионные системы в фактах и цифрах // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2001. – № 8. – С. 24-31.
3. Мамий Е.А., Андреев В.Е. Реформа пенсионной системы РФ: тенденции, проблемы и перспективы. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/reforma-pensionnoy-sistemy-rf-tendentsii-problemy-i-perspektivy> (дата обращения: 04.11.2016)
4. Diamond P. A., Valdes-Prieto S. Social security reforms: The Chilean economy. / In Bosworth B., Dornbusch R., Laban R. edition, chapter 6. – Washington: Brookings institution. 1994. – 342-351 P.

УДК 336.152

ПЕНСИОННЫЕ РЕФОРМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

БАТЫРАЛИЕВА ШАХСАНАМ МҰРАТҚЫЗЫ

магистрант 2- курса
по специальности «Финансовый менеджмент»
UIB «Университет Международного Бизнеса»

*Научный руководитель: Изекенова Асель Кулынтаевна
PhD, доцент
UIB «Университет Международного Бизнеса»*

Аннотация: В статье раскрываются особенности процесса проведения пенсионных реформ Республики Казахстан. В содержании статьи рассматриваются этапы и суть институциональной пенсионной реформы. В рамках статьи определены современные принципы пенсионного обеспечения и ближайшие перспективы развития этого института. В статье так же выделены и изучены основные направления пенсионной реформы; определены направления дальнейшего развития института пенсий. Методологической основой исследования является, прежде всего, теоретическая позиция общенаучной систематизации сложных процессов (в данном случае социальных), а также представление о взаимосвязанности и взаимозависимости социальных, экономических, правовых и других факторов, определяющих развитие пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионная реформа, чилийская пенсионная система, ЕНПФ, эффективность, этапы, структура.

Доля пожилых людей в течение всего 20 века в общей численности населения постоянно увеличивалась. Есть основание предполагать, что данная тенденция сохранится в 21 веке. Так лица в возрасте 60 лет и старше (пожилые люди) в 1950 году составляли всего 8% населения Земли, в 2010 году показатели превысили 10 %, а в 2050 их доля достигнет 21 % по прогнозным данным ООН.

Заметный рост в численности мирового населения наблюдавшийся в прошлом веке, связано с человеческим прогрессом в области медицины и высоким коэффициентом рождаемости.

Увеличение процентного соотношения пожилых людей, так же требует полноценного обеспечения пенсионными выплатами и внесении реформ в них.

В Казахстане пенсионное обеспечение свое начало развития берет с 1917 года. Пенсионное обеспечение в СССР формировалась с существенным опозданием, так право на пенсию рабочие получили в 1956 году, а колхозники в 1964 году.

Этапы формирования пенсионного обеспечения в Казахской АССР можно выделить следующим образом:

1) 1918-1922 гг. Введение пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца.

2) Начала 30-х. Введение пенсий по старости.

3) 1956 г. Расширение круга лиц получающих пенсий по старости.

4) 1990 г. Пенсии по старости, в зависимости от стажа работы, так же по инвалидности, по потери кормильца.

В союзных республиках пенсионная система строилась на распределительном принципе. [39,с.153][65,172]

Таким образом в 1990-х РК нуждалась в пенсионных реформах, с помощью которых будет отра-

жен статус и возможность бюджетного финансирования. Объективными причинами изменений в этой области стали ряд предварительных условий, которые можно свести к следующим положениям. Во-первых, неблагоприятная демографическая ситуация, развивающаяся в обществе и заключающаяся в том, что доля населения пенсионного возраста относительно граждан трудоспособного возраста, которые платят налоги на экономическую деятельность, неуклонно растет, и предполагается, что это демографическое положение групп друг с другом сохраняться в течение достаточно длительного времени из-за небольшого прироста населения, естественных миграционных процессов и т. д. Таким образом, число лиц пенсионного возраста соответственно лицам трудоспособного возраста растет. Другая причина связана с сокращением трудоспособного населения в стране.

Официально зарегистрированное количество безработных граждан в Казахстане составляло не более 5 % относительно экономически активного населения. Однако эксперты предположили, что эту цифру нужно умножить на пять, чтобы получить более реалистичную картину безработицы в стране. Небольшое количество лиц, зарегистрированных в качестве безработных, можно объяснить отсутствием стимулов для людей проходить эту процедуру. Это так же объясняется тем, что финансовая помощь как основной стимул не была реализована, а пособия по безработице были отменены в 1999 году. Таким образом, к концу 1990-х годов прошлого века в государстве возникло непропорциональное соотношение в обществе лиц трудоспособного возраста и тех, кто обязан их поддерживать в соответствии с общественным договором (работающим населением).

Другой причиной пенсионной реформы послужило отсутствие механизмов использования пенсионного фонда для государственной службы, их инвестиции в реальную экономику, хотя на самом деле денежная масса, накопленная в пенсионном фонде к 1998 году, равна сумме имеющихся ресурсов в государственном бюджете. Однако, как показывает практика, эта проблема не была решена, и впоследствии за счет средств накопительных пенсионных фондов не было найдено эффективных финансовых инструментов для инвестирования в экономику страны.

В целом следует отметить, что практика социальных реформ в нашей стране и, в частности, в сфере социального обеспечения была обусловлена нехваткой средств для поддержания уровня социального обеспечения, гарантированного законом, и основной причиной пенсионной реформы была обусловлена именно этим положением. Кроме того, пенсионная система, которая функционировала вопреки рыночным принципам, обеспечивала уровень ее вклада в систему. Отсутствие лицевого счета пенсионных взносов работников не давало стимулов для увеличения взносов и накопления средств на лицевых счетах граждан. Кроме того, не было мониторинга взносов работодателей.

Эти проблемы функционирования накопительных и солидарных пенсионных систем носили системный характер и требовали от Правительства Республики Казахстан принятия решительных мер по реформированию пенсионной системы Казахстана в условиях острого финансово-экономического кризиса, сопровождавшего первые годы независимости.

К первому этапу реформирования можно отнести годы с 1997 по 2002, когда создалась нормативно-правовая база деятельности пенсионных фондов.

Ко второму этапу относятся годы с 2003 по 2006. Этот этап характеризуется сформированной клиентской базой, образованием новых фондов, и сегментацией рынка.

Следующий этап развития период с 2006 по 2009 годы. В этот период произошло слияние слабых пенсионных фондов с более крупными.

2009-2012 года характеризуются реанимирующими мероприятиями государственной политики. В этот период были предприняты меры в пенсионной системе по сохранности накоплений населения в целях защиты интересов вкладчиков пенсионных фондов.

В соответствии со статьей 28 Конституции Республики Казахстан гражданину Республики Казахстан гарантируется минимальная заработная плата и пенсия, социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца.

Граждане Республики Казахстан, иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Республики Казахстан, имеют право на пенсионные выплаты, если иное не предусмотрено законами и международными договорами.

На данном временном этапе пенсионная система Казахстана проходит процесс модернизации. Пенсионная система была испытана на прочность прошедшими кризисами 1998 и 2007 годов. Но экономические кризисы, которые только со временем обновляют мировые системы, вполне могут уступить, по мощности воздействия, приближающему демографическому кризису. Последние научные исследования и отчеты авторитетных организаций, уже не раз подтверждали наличие такой проблемы, как «старение населения».

Заключение: Пенсионная реформа и связанные с ней процессы продлятся в правовой сфере страны как нужные инструменты для реализации конституционных залогов пенсионных прав в Республике Казахстан. Дальнейшая модернизация пенсионной системы будет направлена на улучшение социальной защиты людей пенсионного возраста, обеспечение финансовой устойчивости накопительной пенсионной системы в целом и дальнейшее развитие ее институциональной базы. Государством планируется обеспечить прозрачность контроля отдельных пенсионных счетов, эффективное управление инвестиционным портфелем и пенсионными выплатами, сопоставимая заменой доходов граждан пенсионными выплатами. Это поможет повысить доверие населения к пенсионной системе. Должно быть обеспечено увеличение охвата пенсионной системы и разработаны механизмы для эффективного инвестирования пенсионных активов в проекты наиболее перспективных отраслей экономики. Модернизация пенсионной системы должна основываться на дальнейшем усилении совместной ответственности государства, самих работодателей и работников за пенсионные выплаты людей.

Список литературы

1. Веб-сайт «Интернет газета Казахстан» - <http://www.zonakz.net/>.
2. Веб-сайт «Pride Consulting – Ваш пенсионный консультант» - <http://viborfonda.kz>.
3. Программа развития накопительной пенсионной системы Республики Казахстан на 2005-2007 годы.
4. История и предпосылки развития накопительной пенсионной системы Республики Казахстан // Вестник КЭУ: экономика, философия, педагогика, юриспруденция. - Караганды, 2010. - № 1(16).

УДК 332.362

ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА МЕЛИОРИРОВАННЫХ ЗЕМЛЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

КОНДЕРЕШКО ЭДУАРД ПЕТРОВИЧ

аспирант

УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции
и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»,
Республика Беларусь

Аннотация. В данной статье рассмотрено производство сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь, в том числе на мелиорированных землях. Изучена динамика изменений их производства за период 2012–2019 гг. Проведен анализ структуры производства сельскохозяйственной продукции на мелиорированных землях за указанный период. На основании данных исследований предложены факторы повышения эффективности использования мелиорированных земель.

Ключевые слова: земля, мелиорация, сельскохозяйственное производство, сельскохозяйственные культуры, структура производства, эффективность использования земли.

TRENDS OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTS ON RECLAIMED LANDS OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Kondereshko Eduard Petrovich

Abstract. This article discusses the production of agricultural crops in agricultural organizations of the Republic of Belarus, including on reclaimed land. The dynamics of changes in their production over the period 2012–2019 is studied. The analysis of the structure of agricultural production on reclaimed land for the specified period is carried out. On the basis of these studies, the factors of increasing the efficiency of the use of reclaimed land are proposed.

Key words: land, land reclamation, agricultural production, agricultural crops, production structure, land use efficiency.

Формирование эффективного сельскохозяйственного производства, которое обеспечивает потребности населения в продуктах питания, а предприятия перерабатывающей промышленности в необходимом сырье является стратегической целью аграрной политики государства.

Сельскохозяйственное производство выступает одним из главных пользователей земельных ресурсов Беларуси. Сельскохозяйственные угодья в республике занимают почти 41% земельных площадей, что довольно значительно превышает средний мировой показатель.

В республике мелиорировано 3,45 млн. гектаров, в том числе 2,9 млн. гектаров под сельскохозяйственное производство, из них под пашню – 1,3 млн. гектаров, луговые и пастбищные – 1,6 млн. га. Осушено 16,5% территории Беларуси. Наибольшая доля мелиорированных сельскохозяйственных зе-

мель в Брестской области – 50,6%, наименьшая в Могилевской – 22,3%. Среди мелиорированных земель основную долю – 98,9% занимают осушенные земли [1, с. 28–30].

Таблица 1

Структура мелиорированных сельскохозяйственных земель Республики Беларусь

Наименование областей	Всего сельхозземель, тыс. га	в т. ч. мелиорированные земли		Доля мелиорированных в общей площади сельхозземель, %
		осушенные, тыс. га	орошаемые, тыс. га	
Республика Беларусь	8460,1	2851,8	30,3	34,2
Брестская	1388,1	686,9	4,9	50,6
Витебская	1435,4	508,9	2,0	35,6
Гомельская	1311,0	501,9	4,4	38,4
Гродненская	1217,8	293,9	1,6	24,2
Минская	1839,3	598,2	1,9	32,6
Могилевская	1265,8	262,0	15,5	22,3

Мероприятия проводимые по мелиорации земли свой эффект дают на протяжении длительного периода времени, не требуют ежегодного повторения выполненных работ, кроме текущего обслуживания мелиоративных сетей и их содержания в исправном состоянии. Этим и обусловлена практически неизменная доля мелиорированных земель и структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции.

На мелиорированных землях республики производится около трети всей растениеводческой продукции, в том числе, более 60% всех травяных кормов, важных для отрасли животноводства и мясомолочного экспорта. Мелиорированные земли могут полностью обеспечить потребность республики в травяных кормах [2].

В таблице 2 представлены валовые сборы сельскохозяйственных культур по видам за период с 2012 по 2019 гг., в т. ч. на мелиорированных землях [3].

Таблица 2

Валовые сборы в сельскохозяйственных организациях, тыс. тонн

Наименование культур	Годы							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Зерновые и зернобобовые культуры	8834	7228	9107	8240	7074	7595	5826	6937
Льноволокно	52	45	48	40	41	42	39	46
Сахарная свекла	4707	4280	4717	3240	4188	4862	4699	4806
Картофель	1240	906	1003	872	796	771	598	653
Овощи	321	296	304	252	275	263	228	237
Кормовые корнеплоды	320	151	81	20	26	21	16	14
Кукуруза на корм	22700	23622	19951	17252	23159	21706	19978	20734
В том числе на мелиорированных землях								
Зерновые и зернобобовые культуры	2080,9	1638,9	2071,9	2064,5	1808,9	1863	1512,9	1857,4
Льноволокно	5,9	4,8	6,2	4,9	5,3	4,8	5,5	5,2
Сахарная свекла	421	446,9	499	311,8	431,1	544,9	494,1	508,4
Картофель	216,1	151	161,7	143,8	155,6	131,2	97,4	105,9
Овощи	70,8	57,5	65,4	47,2	61,6	48,7	35,1	40,7
Кормовые корнеплоды	47	23,4	16,9	3,7	5,1	2,4	0,1	0,4
Кукуруза на корм	7018,1	7756	6428,9	5518,3	7439,5	7305,8	6982,9	7333,8

Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур на мелиорированных землях в 2019 г. составил 1857,4 тыс. тонн или 26,8% от общего производства данных культур, за 2012–2019 гг. он увеличился на 2,2%. Структура производства сельскохозяйственной продукции на мелиорированных землях за 2012–2019 гг., не претерпела существенных изменений, значительнее всего увеличилась доля производства кукурузы на корм с 30,9% в 2012 г. до 35,4% в 2019 г., в тоже время сократилась доля производства кормовых корнеплодов с 14,7% до 2,9% за аналогичный период от общего объема их производства.

Необходимо повысить уровень химизации мелиорированных земель. Невысокая продуктивность осушенных торфяных почв, особенно используемых под кормовые угодья, в первую очередь обусловлена недостаточным и часто неправильно сбалансированным внесением минеральных удобрений.

Таблица 3

Доля производства отдельных культур на мелиорированных землях в сельскохозяйственных организациях за 2012–2019 гг.

Наименование культур	Годы							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Зерновые и зернобобовые культуры	23,6	22,7	22,8	25,1	25,6	24,5	26,0	26,8
Льноволокно	11,3	10,7	12,9	12,3	12,9	11,4	14,1	11,3
Сахарная свекла	8,9	10,4	10,6	9,6	10,3	11,2	10,5	10,6
Картофель	17,4	16,7	16,1	16,5	19,5	17,0	16,3	16,2
Овощи	22,1	19,4	21,5	18,7	22,4	18,5	15,4	17,2
Культуры кормовые корнеплодные	14,7	15,5	20,9	18,5	19,6	11,4	0,6	2,9
Кукуруза на корм	30,9	32,8	32,2	32,0	32,1	33,7	35,0	35,4

Будучи связанной, с вложениями капитала непосредственно в землю, мелиорация имеет существенные особенности по сравнению с другими направлениями капиталовложений. Одной из очевидных особенностей инвестиций, направляемых на мелиоративное улучшение земель, является их локальный характер, прочная привязка к определенному участку. Фиксированная материальная закреплённость капиталовложений в мелиорации за конкретным местом определяет их специфическую роль. Эта особая роль состоит в обеспечении гарантии сохранения за местом применения мелиорации созданного ею богатства, поскольку капитал, воплощенный в мелиоративных улучшениях земли, нельзя изъять [4, с.135].

Использование инновационных мелиоративных технологий в производстве сельскохозяйственной продукции придает устойчивость отрасли сельского хозяйства. Проведение мелиорации позволяет вовлечь в оборот менее продуктивные земельные ресурсы, снизить зависимость урожая от природных условий, обеспечивает более стабильные валовые сборы сельскохозяйственных культур.

В целом проведенные исследования производства сельскохозяйственной продукции на мелиорированных землях Республики Беларусь показывают, что за период 2012–2019 гг. структура производства на данном виде земель остается практически неизменной, основная доля посевных площадей отводится под возделывание кукурузы на корм и зерновых и зернобобовых культур. Соответственно для повышения эффективности сельскохозяйственного производства на мелиорированных землях необходима оптимизация объемов производства сельскохозяйственной продукции с учетом внутриотраслевого потребления (животноводство) и запросов рынка, оптимизация распределения финансовых ресурсов (капиталовложений и текущих затрат) между различными товарными отраслями и соответствующего этому уровню структуры производства растениеводческой продукции на мелиорированных землях.

Список литературы

1. Гос. комитет по имуществу Республики Беларусь. Реестр земельных ресурсов Республики Беларусь (по сост. на 1 янв. 2019 г.). – Минск, 2019. С. 28–30.
2. Мелиорация земель как фактор интенсификации сельского хозяйства Республики Беларусь [электронный ресурс]. URL: www.dompressy.by/2014/11/03/ (дата обращения 09.01.2021).
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь, редкол. И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2020.
4. Кондерешко Э.П. Земля как фактор сельскохозяйственного производства / Э. П. Кондерешко // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса: сборник статей X Международной научно–практической конференции, 4–5 апреля 2019 г. В 4 ч. Ч. 1. – Брянск: Изд–во Брянский ГАУ, 2019. – С. 133-136.

УДК 332

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

ТОЛМАЧЕВА ЮЛИЯ ЕВГЕНЬЕВНА

студент,
Кубанский государственный технический университет

Аннотация: В последнее время экология в российских регионах ухудшается. Основные проблемы – это рост городов, осушение болот, загрязнение вод удобрениями в сельскохозяйственных регионах, выбросы парниковых газов из-за животноводства и машин. Особо острой проблемой является увеличение количества автотранспортных средств на улицах городов. Ухудшение состояния окружающей среды приводит, в том числе, к росту заболеваний среди населения.

Ключевые слова: экология, безопасность, экономика, окружающая среда, автомобильный транспорт.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF ENSURING AN ENVIRONMENTALLY SAFE ENVIRONMENT AT THE REGIONAL LEVEL

Tolmacheva Yulia Evgenyevna

Annotation: Recently, the environment in the Russian regions has been deteriorating. The main problems are urban growth, swamp drainage, water pollution from fertilizers in agricultural regions, and greenhouse gas emissions from livestock and machinery. A particularly acute problem is the increase in the number of vehicles on the streets of cities. Environmental degradation leads, among other things, to an increase in diseases among the population.

Key words: ecology, safety, economy, environment, road transport.

В современных мировых условиях остро стоит проблема национальной безопасности каждого государства. Наряду с экономическими, политическими, военными аспектами данного вопроса одно из ведущих мест занимает экологическая безопасность и охрана окружающей среды.

Реализация государственной программы по сохранению экологии и обеспечению устойчивого развития возложена не только на органы федерального, а так же регионального масштаба. Это отражается во взаимодействии государственных и территориальных интересов.

Краснодарский край входит в десятку регионов с самыми высокими совокупными выбросами - 495,3 тыс. тонн в 2019 году - и в двадцатку регионов с самыми высокими совокупными выбросами на единицу площади.

По данным статистического анализа в 2020 году Краснодарский край занял в России третье место по числу зарегистрированных автомобилей, после г. Москвы и Московской области. Общее количество легковых автомобилей на данный период превысило цифру 1,89 млн. и составляет 4,3% от общероссийского парка [1].

Опубликованные данные говорят о том, что в ближайшее время автомобилизация края превысит

критический уровень. На Кубани на 1 января 2020 года парк легковых автомобилей составил 328 машин на тысячу жителей, так же в регионе было зарегистрировано 144,2 тыс. грузовых автомобилей.

Росту числа автотранспортных средств на Кубани способствует имеющаяся у населения загородная недвижимость, близость к черноморским курортам, проживание родственников в разных населенных пунктах края. Однако если члены семьи активно пользуются общественным транспортом, возможность появления автомобиля снижается.

Рост количества автомобилей неизбежно приводит к повышению уровня загрязнённости окружающей среды, что обусловлено тем, что значительная часть транспортных средств не отвечает современным экологическим требованиям.

Из-за быстрого роста автомобильного парка суммарный выброс в атмосферу вредных веществ в несколько раз превышает предельно допустимые нормы [2].

Количество загрязняющих веществ от автомобильного транспорта в воздухе составляет более 600 тонн в год. Именно загрязнение воздуха является главным фактором, который влияет на здоровье жителей края. И в большей степени эта проблема касается городских поселений.

Уровень загрязнения воздуха в городах Краснодарского обусловлен высокой антропогенной нагрузкой на атмосферу, связанной, в том числе, с эксплуатацией автотранспортных средств (≈65 % от суммарного выброса). Так же транспорт, особенно грузовой, является источником шумового загрязнения городов края, особенно г. Краснодара.

Превышение предельно допустимой концентрации вредных веществ в воздухе в 2020 году была выявлена на следующих территориях Краснодарского края: г.Краснодар, г.Сочи, г.Туапсе, Ленинградский район, Кущевский район, г.Белореченск, Кореновский район, Динской район, г.Новороссийск, Красноармейский район, Северский район (таб. 1).

Из таблицы видно, что по объемам выбросов вредных веществ в атмосферу лидируют Ленинградский и Кущевский районы, г. Белореченск. Уровень загрязнения атмосферного воздуха в г. Краснодар и Кореновском районе снизился по сравнению с предыдущими годами, однако остается достаточно высоким.

Мониторинг за состоянием атмосферного воздуха проводится в 66 мониторинговых точках и постах наблюдения в 28 городах и районах края.

Решение проблемы загрязнения воздуха требует последовательного выполнения организационных и хозяйственных мер по предотвращению загрязнения и развитию оперативного контроля состояния атмосферного воздуха, которое непосредственно влияет на другие компоненты окружающей среды[3].

Таблица 1

Доля проб атмосферного воздуха, превышающая ПДК, %

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Динамика за 3 года
Всего по краю	0,09	0,09	0,054	↓
г. Краснодар	0,35	0,34	0,16	↓
г. Сочи	-	0,27	0,14	↑
г. Туапсе	0,06	-	0,02	↑↓
Ленинградский район	-	1,14	0,95	↑↓
Кущевский район	-	-	5,5	↑
г. Белореченск	-	-	0,98	↑
Кореновский район	-	0,21	0,10	↓
Динской район	-	-	0,44	↑
г. Новороссийск	0,64	0,73	0,09	↑↓
Красноармейский район	-	-	0,38	↑
Северский район	-	-	0,25	↑

В последние годы существенно изменилась законодательная база, регулирующая вопросы природопользования и охраны окружающей среды.

Прошла реорганизация федеральных природоохранных структур, на местах появились новые территориальные органы. Неоднократно производились перераспределения функций между Федеральным центром, субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления [4].

Для создания системы координации и взаимодействия между различными уровнями власти в целях реализации единой государственной политики в области рационального природопользования было образовано министерство природных ресурсов Краснодарского края.

Министерство реализует полномочия в области нормирования воздействия на окружающую среду, водопользования и государственного экологического контроля на территории всех муниципалитетов.

Компромисс между экономическим развитием и деятельностью по сохранению окружающей среды - основной вопрос экономики охраны окружающей среды. Для того чтобы природоохранные мероприятия в автотранспортной системе были эффективны, необходима их комплексная оценка. С одной стороны она включает их стоимость или суммарные издержки, например, затраты на установку, обслуживание и эксплуатацию оборудования для нейтрализации выхлопных газов, а с другой стороны - прибыль от реализации природоохранных мероприятий (включая сэкономленные суммы штрафов и других платежей за загрязнение) [5].

Капиталовложения на охрану природы и рациональное использование природных ресурсов в 2019 году составили 656,6 млн. руб. В Южном федеральном округе Краснодарский край по размеру инвестиций в основной капитал на охрану окружающей среды занимает пятое место после Ростовской, Волгоградской и Астраханской областей, а так же республики Крым. По затратам на охрану окружающей среды Краснодарский край занимает четвертое место среди регионов Южного федерального округа. (таб. 2).

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в 2019г (в фактически действовавших ценах, миллионов рублей)

	Всего	из них на:		
		охрану и рациональное использование водных ресурсов	охрану атмосферного воздуха	охрану и рациональное использование земель
Ростовская область	6535,9	3893,8	360,3	65,2
Волгоградская область	4116,6	-	2867,3	-
Астраханская область	2770,4	1220,1	350409	57,7
Республика Крым	2386,1	1605	-	53,7
Краснодарский край	656,6	476,7	152,0	6,0
Республика Калмыкия	109,4	11,4	830	4,5

В Краснодарском крае низкая собираемость платы за негативное воздействие на окружающую среду.

По нашему мнению, чтобы решить проблемы рационального использования средств на охрану окружающей среды необходимо создание механизма, гарантирующего экономическую заинтересованность природопользователей в выделении достаточных средств на природоохранные цели, причем в наиболее прогрессивных направлениях, повышать.

Так же для реализации права каждого жителя региона на благоприятную окружающую среду необходимо осуществлять общественный контроль за экологической обстановкой в крае.

Список литературы

1. Краснодарский край. Статистический ежегодник: Статистический сборник. Федеральная служба гос. статистики, Территориальный орган Федеральной службы гос. статистики по Краснодарскому краю (Краснодарстат); [редкол. : В. В. Андреев (пред.) и др.]. - Официальное изд. – 2020
2. Ильинова С.В., Смирнова Е.В. Роль и значение государственного регулирования в области охраны окружающей среды. В сборнике: Эффективное государственное и муниципальное управление как многоаспектный фактор социально-экономического развития современной России. Материалы II Международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы А.Е. Арутюнова, В.С. Новиков. 2019. С. 141-145.
3. Ильинова С.В. Организационно-экономический механизм обеспечения экологически безопасной эксплуатации автомобильного транспорта. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ростовский государственный строительный университет. Ростов-на-Дону, 2011
4. Ильинова С.В. Роль экологической политики в системе требований экологической безопасности. Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 3-3. С. 241-243.
5. Куприянова И.Ю., Шатунов М.Н., Горбатенко В.А. Экологическая безопасность автомобильного транспорта. В сборнике: Современные автомобильные материалы и технологии (САМИТ-2015). Сборник статей VII Международной научно-технической конференции. Е.В. Агеев (отв. редактор). 2015. С. 110-114.

УДК 33

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**АҚЫЛЖАН МЕРУЕРТ,
КУАНБЕКОВА ЗАРИНА ЖАРКЫНОВНА**

Магистранты
НАО «Университет Нархоз»

Научный руководитель: Куатова Дильмина Яхияевна

*к.э.н., профессор
НАО «Университет Нархоз»*

Аннотация: В результате мировой пандемии COVID-19 весь мир, в том числе и Казахстан, потерпел экономический кризис и турбулентность в экономической системе. В этой связи придается большая значимость вопросу привлечения инвестиций и улучшения инвестиционного климата страны. В статье рассмотрен инвестиционный климат Республики Казахстан, а также проведен анализ инвестиций в основной капитал в сферу здравоохранения как наиболее актуальную для быстрейшего развития отрасли в период пандемии COVID-19.

Ключевые слова: инвестиции, Республика Казахстан, инвестиционный климат, основной капитал, здравоохранение, COVID-19, прямые иностранные инвестиций, инвесторы, экономика.

INVESTMENT CLIMATE AND INVESTMENTS IN THE HEALTHCARE SECTOR OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

**Akyizhan Meruyert,
Kuanbekova Zarina**

Scientific adviser: Kuatova Dilmina Yahiyayevna

Abstract: As a result of the global COVID-19 pandemic, the entire world, including Kazakhstan, suffered an economic crisis and turbulence in the economic system. As a result, great importance is attached to the issue of attracting investment and improving the investment climate of the country. The article considered the investment climate of the Republic of Kazakhstan, as well as the analysis of fixed capital in the healthcare sector, as the most relevant industry during the COVID-19 pandemic.

Key words: investment, Republic of Kazakhstan, investment climate, fixed capital, healthcare, COVID-19, foreign direct investment, investors, economy.

Понятие инвестиции берет свое начало со времен древнего Вавилона. Еще в те времена люди понимали о важности финансовой грамотности. Латинское слово «investire» изначально перевели как «одевать, надевать» [1]. Со временем данное слово приобрело иное значение, как «вложение во что-либо», и укоренилось в современном обществе. Изучение современной экономической литературы приводит к следующему, наиболее подходящему определению термина «инвестиции», которое приво-

дится в учебнике А.С. Нешиной: «инвестиции это – долгосрочное вложение капитала в какие-либо объекты, социально-экономические программы, проекты в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода и социального эффекта» [2]. В Казахстане термин «инвестиции» получил распространение во времена рыночной экономики. Под инвестициями понимается не только получение прибыли и удвоение вложенных средств, но и риск полной или частичной потери финансов. Инвестиции могут быть различного характера, начиная от малых вложений в развитие предпринимательства, до крупного вклада для решений глобальных проблем.

Основной целью инвестирования является получение максимальной прибыли и приумножение своих сбережений без риска потери денежных средств. Для достижения данной цели, анализируя рынок, инвесторы ищут наиболее устойчивые и подходящие условия. Поскольку инвестиции являются одним из эффективных движущих рычагов развития экономики, создание условий для привлечения инвесторов является главным интересом государства. Таким образом, благоприятный инвестиционный климат в стране предельно важен как для инвесторов, так и для экономики государства.

Основой благоприятного инвестиционного климата в стране является законодательство об инвестиционных преференциях. В 2003 году был принят Закон РК «Об инвестициях», который утратил силу в 2016 году, в результате принятия и введения в действие Предпринимательского кодекса. В соответствии с Предпринимательским кодексом инвесторы имеют следующий ряд преимуществ. По инвестиционному проекту (в том числе инвестиционному приоритетному проекту) предоставляются преференции: 1) освобождение от обложения таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость на импорт; 2) государственные натурные гранты. По специальному инвестиционному проекту в виде инвестиционных преференций предоставляется освобождение от обложения ввозными таможенными пошлинами и налогами в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан [3].

Помимо этого, для развития экономики путем привлечения иностранных инвестиций в первостепенные сектора экономики была создана национальная компания KAZAKH INVEST и работает сайт invest.gov.kz. Посредством работы такого единого портала улучшаются условия для въезда и пребывания в нашей стране иностранных инвесторов. Так, страны, входящие в состав ОЭСР, имеют возможность безвизового и более упрощенных условий въезда в РК. В результате за 2019 год было привлечено более 40 инвесторов из других стран. Актуальными сферами для зарубежных инвесторов остаются промышленное производство и сфера услуг. В настоящее время, согласно данным KAZAKH INVEST, на этапе реализации находятся 228 проектов, что в денежном выражении составляет 54,3 млрд. долл. США. 168 проектов из общего объема занимают иностранные инвесторы, что очень благоприятно для экономики государства [4].

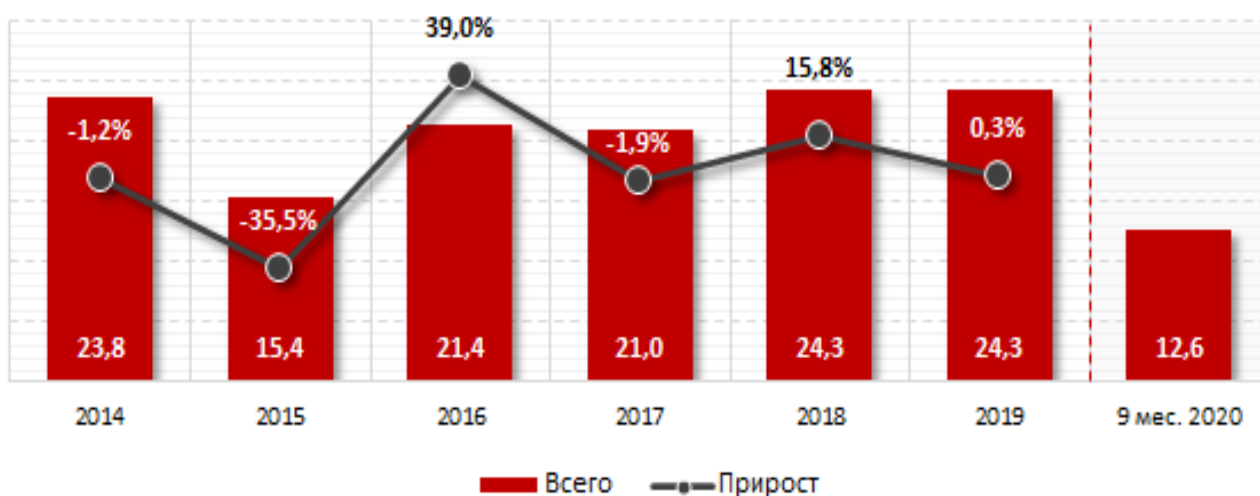


Рис. 1. Валовой приток прямых иностранных инвестиций в Республику Казахстан, млрд. долл. США [5]

На рисунке 1 представлена динамика прямых иностранных инвестиций в Республику Казахстан в период с 2014 года по 2020 год. В 2015 году зафиксирован спад на 35,5% на фоне нестабильной ситуации в мире, снижения цен на металлы и энергоресурсы. Незначительное уменьшение притока прямых иностранных инвестиций наблюдается в период с 2016 по 2017 год, на что повлияло реструктуризация компаний. В 2018 году произошел прирост на 15,8%, такой уровень сохранился и в 2019 году. По итогам 9 месяцев 2020 года объем прямых иностранных инвестиций составил 12,6 млрд. долл. США, что по сравнению с предыдущими годами значительно меньше. Безусловно, мировая пандемия оставила негативные последствия для всех стран, в том числе и для Казахстана.

Несмотря на сложности и карантинные ограничения, Казахстан продолжает оставаться привлекательной площадкой для инвестирования и занимает первые позиции по показателям притока иностранных инвестиций (ПИИ) в регионе. За период независимости общая сумма привлеченных иностранных инвестиций в страну составила больше 350 млрд. долл. США. В течение последних пяти лет приток иностранных инвестиций в Казахстан составил в среднем 21,3 млрд. долл. США [5]. Так, по данным портала Kazakh Invest, Казахстан занимает первое место среди стран СНГ по ПИИ на душу населения [4].

Таблица 1

Страны, инвестировавшие в экономику Республики Казахстан наибольшие объемы инвестиций за январь-сентябрь 2020 г., млн. долл. США [5].

№	Страна-инвестор	Сумма инвестиций, млн. долл. США	Удельный вес, %
1	Нидерланды	3961,5	31,44
2	США	1 581,5	12,55
3	Швейцария	1 358,7	10,78
4	Россия	995,5	7,9
5	Великобритания	712,9	5,66
6	Прочие	3990,5	31,67

Большая часть иностранных инвесторов приходится на страны Европейского союза, США и Россию. В 2020 году существенные инвестиции осуществили инвесторы из Нидерландов с общей суммой 3 961,5 млн. долл. США. Данные вложения занимают более 30% из всего притока иностранных инвестиций в РК. Удельный вес инвестиций США и Швейцарии составляет больше 10%, а соседней страны, России, насчитывают более 7%.

Привлеченные иностранные инвестиции в РК распределяются в различные секторы, которые нуждаются в развитии и поддержке. Благодаря вложениям происходят улучшения в инфраструктуре, инновационных технологиях и развитии человеческого капитала. Поскольку пандемия COVID-19 стала глобальной проблемой, которая послужила причиной смерти более двух миллионов людей по всему миру, в 2020 году сфера здравоохранения стала особенно актуальной, нуждалась в поддержке и развитии. В этой связи нами проведен анализ инвестиций в основной капитал казахстанского здравоохранения.

За последнее время рынок медицинских услуг Казахстана претерпевает большие изменения. На рынке развиваются различные новые спектры медицинских услуг, произошло значительное увеличение спроса и объема рынка платного медицинского обслуживания. Необходимо отметить, что в прошедший 2020 год, за время пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 сфера здравоохранения страны привлекла к себе огромное внимание, что привело к рекордному увеличению инвестиций, что демонстрирует рисунок 2.

Так, инвестиции в социальные услуги и здравоохранение страны в 2020 году составили 305,1 млрд. тенге, что в 2,2 раза больше по сравнению с 2019 годом, в котором было инвестировано 133,7 млрд. тенге.

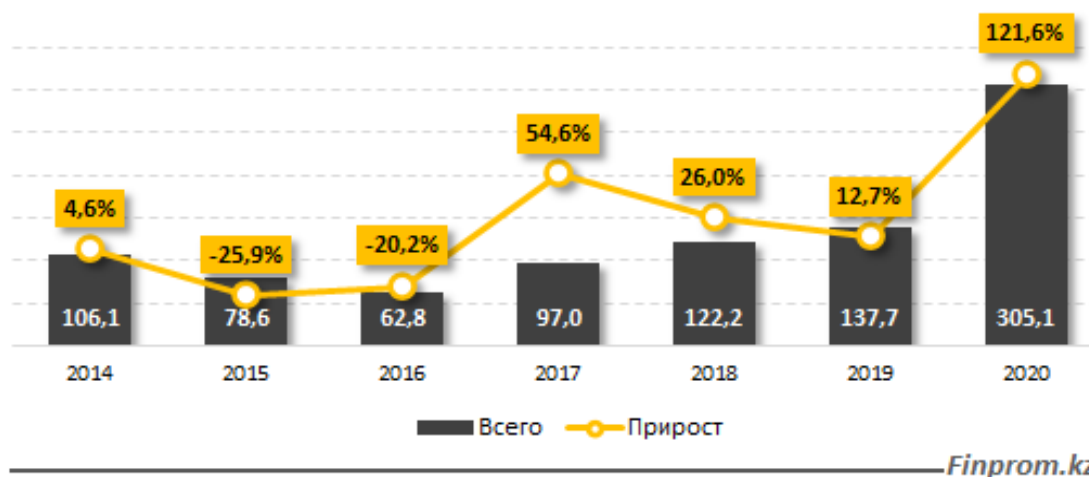


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал здравоохранения и сферы социальных услуг Республики Казахстан [6]

Таблица 2
Инвестиции в основной капитал сферы здравоохранения и социальных услуг Республики Казахстан за 2020 г., млрд. тенге [6].

	2019, млрд. тенге	2020, млрд. тенге	Прирост, %
Казахстан	137,7	305,1	121,6
г. Алматы	13,8	48,3	250,0
Карагандинская	7,6	26,8	251,9
Восточно-Казахстанская	14,8	25,9	75,9
Алматинская	15,1	25,2	67,0
г. Нур-Султан	10,3	24,1	135,3
Акмолинская	7,3	22,0	201,9
Мангистауская	3,8	19,3	412,8
Кызылординская	8,7	15,0	71,4
Костанайская	3,9	14,7	275,6
Актюбинская	9,1	14,6	59,7
Северо-Казахстанская	2,6	14,5	453,5
Павлодарская	9,1	14,0	54,5
Жамбылская	6,6	13,1	99,5
Туркестанская	8,3	12,0	43,3
г. Шымкент	8,7	8,1	-6,5
Западно-Казахстанская	4,8	4,9	2,6
Атырауская	3,2	2,9	-18,8

На основе данных бюро национальной статистики АСП и Р РК Finprom.kz

Если рассматривать статистику инвестиций в здравоохранение страны в региональном разрезе, можно заметить (таблица 2), что рекордное вложение средств было произведено в город Алматы. Вложения составили 48,3 млрд. тенге, что в 3,5 раза больше по сравнению с предыдущим годом. Вторую и третью позиции в рейтинге заняли Карагандинская и Восточно-Казахстанская области с вложениями 26,8 млрд. тенге и 25,9 млрд. тенге соответственно. Несмотря на бурный рост инвестиций в стране, вложения по сравнению с предыдущим годом снизились в Атырауской области и в городе Шымкент. На Атыраускую область пришлось 2,6 млрд. тенге, то есть на 18,8% меньше, чем в 2019 году. Город Шымкент получил инвестиции в размере 8,1 млрд. тенге, снижение которого составило 6,5% по сравнению с прошлым периодом.

Таблица 3
Инвестиции в основной капитал здравоохранения и социальных услуг Республики Казахстан за 2020 г. в разрезе источников финансирования, млрд. тенге [6].

	2019, млрд. тенге	2020, млрд. тенге	Удельный вес, % 2019	Удельный вес, % 2020	Прирост, %
Всего	137,7	305,1	100	100	121,6
Местный бюджет	38,9	127,6	28,2	41,8	228,0
Собственные средства	52,6	75,2	17,2	24,6	42,9
Республиканский бюджет	37,8	53,9	27,5	17,7	42,7
Заемные средства	4,2	44,7	3,1	14,7	956,3
Кредиты банков	4,1	3,7	3,0	1,2	-10,0
На основе данных бюро национальной статистики АСП и РК			Finprom.kz		

Анализ источников финансирования говорит о том, что значительная часть капиталовложений приходится на местный бюджет, доля которого составляет 41,8% или 127,6 млрд. тенге. Также часть инвестиций обеспечили собственные средства с суммой 75,2 млрд. тенге и республиканский бюджет, инвестиции которого составили 53,9 млрд. тенге.

Глава государства Касым-Жомарт Токаев, участвовавший в 14-м саммите Организации экономического сотрудничества, высказал свое мнение о том, что сфера здравоохранения в современных реалиях станет «центром притяжения» иностранных инвесторов. К примеру, в настоящий момент ряд турецких компаний принимают участие в строительстве новых больниц и оснащают передовым медицинским оборудованием. Существуют определенные преференции, привлекающие иностранных, а конкретно турецких инвесторов: максимальное снижение тарифов, высококвалифицированные работники и иные дополнительные возможности государственно-частного партнерства. Турецкий холдинг Rönensans Holding начал строительство инновационных клиник в семи городах нашей страны. Основной деятельностью данного холдинга является строительство, а также инвестиции в недвижимость и здравоохранение. Дополнительно, турецкая компания Orhun Medical совместно с национальным институтом онкологии и радиологии поставила цель в текущем году открыть Центр томотерапии в городе Алматы. Таким образом, турецкие инвесторы совершают крупные вложения в сферу здравоохранения Казахстана [7].

Стоит отметить, что в декабре 2019 года на заседании Правительства РК была принята государственная программа развития здравоохранения на 2020–2025 годы. Период реализации программы рассчитан на будущие 6 лет. Целью данной программы является обеспечение доступного и качественного здравоохранения. Для реализации данной программы, из государственного бюджета были выделены средства в размере 3180 млрд. тенге. Программа рассматривает такие задачи, как организация склонности населения к здоровому образу жизни, улучшение качества медицинских услуг, а также реализация обязательного социального медицинского страхования, развитие добровольного медицинского страхования и улучшение инвестиционного климата в сфере здравоохранения.

Для осуществления устойчивого развития системы здравоохранения планируется увеличение финансирования первой медико-санитарной помощи, ремонты медицинских учреждений и закуп нового оборудования. Несомненно, больничная инфраструктура и развитие медицины требуют больших вложений. Так, повышая инвестиционный климат сферы медицинских услуг, приоритет в привлечении инвестиций отводится обеспечению доступности медицинских учреждений для населения, в частности для людей, проживающих в отдаленных населенных пунктах республики. С помощью привлеченных инвестиций планируется открытие не менее 500 объектов первичной медико-санитарной помощи здравоохранения. Предполагается развитие ресурсов дистанционной и транспортной медицины для доступности услуг жителям сельской местности.

В рамках данной программы планируется улучшение качества человеческого капитала в сфере здравоохранения, а конкретно повышение заработной платы, социальной поддержки медицинских работников и создание новых рабочих мест. Также планируется привлечение частных и бюджетных инве-

стиций, которые будут направлены на развитие науки, биомедицины, международных и многоцентровых исследований в стране. Будут внедряться механизмы, которые обязывают фармацевтические компании инвестировать в клинические исследования до 10% прибыли, полученной от продаж. Для развития науки в сфере биомедицины поставлена цель повысить потенциал исследователей, мотивацию инвесторов и ученых. План реализации данной программы включает внедрение инновационных технологий, регистрацию современных лекарств, аккредитацию и другие задачи [8].

Заключение

Таким образом, инвестиционный климат Казахстана считается привлекательным для иностранных инвесторов. Доказательством данному утверждению является первое место среди стран СНГ по ПИИ на душу населения. Так, Казахстан предлагает для инвесторов безграничную площадку для ведения предпринимательства и лояльное законодательство. Помимо этого, для предпринимателей предоставляются преференции, благодаря которым они имеют право на освобождение от обложения таможенными пошлинами, налогом на добавленную стоимость на импорт, получают гранты и ссуды. С помощью развития инвестиционной привлекательности Казахстан на протяжении многих лет ежегодно получает более 20 млрд. долл. США.

В связи с мировой экономической ситуацией за последние годы актуальной сферой для инвестирования стала сфера здравоохранения. В условиях пандемии COVID-19 здравоохранение и социальная поддержка получили рекордную сумму вложений, прирост которых составил 121,6%. Данные инвестиции направлены на улучшения качества услуг здравоохранения, приобретение оборудования, повышение заработной платы медицинским работникам и строительство новых учреждений.

Несмотря на то, что пандемия COVID-19 пошатнула экономическую систему всех стран, данная ситуация еще раз определила важность сферы здравоохранения и ценность медицинских работников. Хотелось бы подытожить словами главы государства Касым-Жомарт Токаева: «Мы надеемся, что всестороннее сотрудничество, основанное на взаимных интересах и практической реализации совместных проектов, позволит нам противостоять вызовам сегодняшнего дня и подготовить нас к возможностям завтрашнего дня» [7].

Список литературы

1. Филимонова К. А. История развития инвестиций (прошлое и настоящее) // Материалы XI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2019/article/2018015076> (дата обращения: 01.03.2021).
2. Нешиной А. С. Инвестиции. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.—372 с.
3. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан», параграф 2, статья 283 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.16 г. № 34-VI)
4. Инвестиционный портал РК. - URL: <https://invest.gov.kz/ru/about-kazakhstan/info/> (дата обращения: 01.03.2021).
5. Приток прямых иностранных инвестиций 2020. // Ranking.kz - проект по мониторингу экономики Казахстана. - 2020. (Электронный ресурс). - URL: <http://ranking.kz/ru/a/infopovody/v-2020-godubolee-dvuh-tysyach-novyh-inostrannyh-kompanij-prishli-v-kazahstan> (дата обращения: 04.03.2021).
6. В здоровье инвестировать не скупятся: за год капитальные вложения в сферу здравоохранения составили рекордные 305 миллиардов тенге. // Finprom.kz - аналитический портал о бизнесе и финансах. - 2020. (Электронный ресурс). - URL: <http://finprom.kz/ru/article/v-zdorove-investirovat-ne-skupyuatsya-za-god-kapitalnye-vlozheniya-v-sferu-zdravoohraneniya-sostavili-rekordnye-305-milliardov-tenge> (дата обращения: 04.03.2021).
7. Президент Казахстана принял участие в 14-м саммите Организации экономического сотрудничества. // Официальный сайт президента Республики Казахстан. - 2020. (Электронный ресурс). - URL:

https://www.akorda.kz/ru/events/international_community/foreign_other_events/prezident-kazahstana-prinyal-uchastie-v-14-m-sammite-organizacii-ekonomicheskogo-sotrudnichestva (дата обращения: 05.03.2021).

8. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020-2025 годы. // Республиканский центр развития здравоохранения. - 2019. (Электронный ресурс). URL: <http://www.rcrz.kz/index.php/ru/glavnaya/22-informatsiya/1606-proekt-novoj-gprz2020-2025> (дата обращения: 05.03.2021).

УДК 33

ИНФЛЯЦИЯ КАК ОДНА ИЗ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

БЫСТРОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНАстудент
НИУ БелГУ*Научный руководитель: Мочалова Яна Викторовна**к.э.н., доцент
НИУ БелГУ*

Аннотация: данная статья рассказывает об одной из актуальных проблем современной российской экономики – инфляции. Рассмотрены основные причины, которые приводят к инфляции, а также ее виды, характерные черты и последствия. Помимо этого в данной работе проанализирована антиинфляционная политика, которая проводится в России на сегодняшний день.

Ключевые слова: инфляция, инфляция в России, сущность инфляции, виды инфляции, причины инфляции, российская инфляция.

INFLATION AS ONE OF THE MOST PRESSING PROBLEMS OF THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

Bystrova Anastasia Alexandrovna*Scientific adviser: Mochalova Yana Viktorovna*

Abstract: this article describes one of the most pressing problems of the modern Russian economy – inflation. The main causes that lead to inflation, as well as its types, characteristics and consequences, are considered. In addition, this paper analyzes the anti-inflationary policy that is being implemented in Russia today.

Key words: inflation, inflation in Russia, the essence of inflation, the Russian economy, types of inflation, causes of inflation, Russian inflation.

Сегодня инфляция является одной из основных проблем современного развития экономики нашей страны. Инфляция – это повышение общего уровня цен, сопровождаемое соответствующим снижением покупательной способности денег (обесцениванием денег) и ведущее к перераспределению национального дохода [5]. Как самостоятельное экономическое явление инфляция существует уже очень давно. Важно отметить, что в современных условиях данный процесс стал постоянным, поэтому мы все реже можем наблюдать снижение цен. Безусловно, понятие инфляция несет в себе негативное значение не только для экономики целой страны, но также и для социальной прослойки государства.

Существует много различных видов инфляции, которые выделяются в зависимости от темпов инфляции, от характера ее проявления, от причин, которые порождают инфляцию и многих других факторов. Рассмотрим некоторые из них. Классификация «по характеру проявления инфляции» [4, с. 383]:

1. Открытая (явная). При данной инфляции мы прослеживаем макроэкономическое неравновесие в сторону спроса, которое выражается в повышении цен. В свою очередь открытая инфляция может подразделяться на подвиды: инфляция издержек, инфляция спроса, налоговая инфляция и инфляция ценовой накладки.

2. Подавленная (скрытая). Здесь мы можем проследить жесткий государственный контроль над ценами, тем самым появляется усиление товарного дефицита.

А теперь рассмотрим виды инфляции в зависимости от темпов ее протекания [4, с. 383]:

1. Умеренная. Характеризуется тем, что годовой рост цен при такой инфляции не превышает 10%, помимо этого данная инфляция управляемая, а следовательно ее можно регулировать.

2. Скачкообразная. Характеризуется тем, что годовой рост цен при такой инфляции составляет от 10-20 до 50-200%. Этот тип регулировать довольно трудно.

3. Гиперинфляция. Характеризуется тем, что рост цен при такой инфляции превышает 50% в месяц. Данный тип регулировать невозможно, что приводит к разрушению экономических отношений.

Рассмотрев сущность инфляции и ее виды, необходимо проанализировать причины, которые вызывают инфляционные процессы. Их довольно много, но мы перечислим основные из них [3, с.266]:

1. Отсутствие продуманной долгосрочной денежной политики, призванной удерживать в сбалансированном состоянии рынка и позволяющей проводить антиинфляционные мероприятия краткосрочного характера.

2. Структурные диспропорции в национальной экономике, которые способствуют появлению несбалансированной инфляции.

3. Дефицит государственного бюджета. Чаще всего государственные расходы превышают государственные доходы, помимо этого рост инфляции провоцирует займы правительства под ценные бумаги и долговые обязательства, получаемые от центрального банка.

4. Господство монополистических структур в экономике и превалирование несовершенной конкуренции на рынках.

Еще одним необходимым аспектом, который следует рассмотреть в рамках нашей темы – это основные последствия инфляции. В самом начале данной работы мы говорили, что инфляция является негативным процессом, но важно отметить, что говоря о ее последствиях, можно выделить и положительные моменты [6]:

1. Инфляция оказывает стимулирующее влияние на товарооборот.

2. Инфляция является рычагом отбора, т.к. при инфляционном процессе на рынке остаются самые сильные предприятия, а слабые просто разоряются.

3. Инфляция перераспределяет доходы между заемщиками и кредиторами, где в выигрыше остаются именно заемщики.

Теперь перейдем к отрицательным последствиям [4, с.387]:

1. Обесценивание ценных бумаг, вкладов, кредитов и т.д.

2. Проблема эмиссии денег.

3. Падение валютного курса национальной денежной единицы.

4. Неконтролируемое перераспределение доходов.

5. Искажение основных экономических показателей страны, таких как ВВП, рентабельность и другие.

Перечисленные выше последствия подтверждают еще раз, что инфляция является одной из очень серьезных проблем в современной экономике, хотя имеет и положительные последствия. Поэтому на сегодняшний день в России существует целый комплекс мер по антиинфляционной политике. Среди основных инструментов можно выделить: укрепление рыночного механизма, изменение бюджетной политики, усиление регулирования финансовой системы и многое другое. Следует понимать, что антиинфляционная политика подразумевает под собой принятие краткосрочных мер, которые способны повлиять на рынок именно сегодня. Но чтобы антиинфляционная политика была удачной, необходимо сочетать меры борьбы с инфляцией, потому что именно комплекс мер способен максимально повлиять на инфляцию.

Таким образом, можно сделать вывод, что инфляция является довольно сложным процессом, который имеет большое количество классификаций и подвидов. Помимо этого, данная работа подтвердила, что инфляционный процесс приводит к серьезным последствиям и на сегодняшний день Россия проводит эффективную антиинфляционную политику в этой области, основные меры которой были перечислены выше.

Список литературы

1. Гусейнов, Р.М. Макроэкономика: учебное пособие для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — Москва: Омега-Л, 2014. — 254 с.
2. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. Микроэкономика- 1, 2. Гнатюк, С.Н. Макроэкономика : учебно-методический комплекс / С. Н. Гнатюк . — Могилев : МГУ имени А. А. Кулешова, 2015. — 350 с.
3. Иохин, В. Я. Экономическая теория : учебник для академического бакалавриата / В. Я. Иохин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 353 с.
4. Куприн А.А. и др. Экономика: учебное пособие / А.В. Буга, И.И. Грозаву, Т.В. Данилова, Л.В. Дорофеева, В.С. Кудряшов, А.А. Куприн, А.Д. Шматко; под ред. А.А. Куприна; Сосновоборский филиал РАНХиГС. – СПб.: Астерион, 2018. – 456 с.
5. Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В. Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений [Электронный ресурс]: электронное учебное издание / В.А. Сидоров, Е.Л. Кузнецова, А.В. Болик [Элек-трон. дан. (6,2 Мб)]. Майкоп: ООО «ЭлИТ», 2017. – Режим доступа <http://201824.selcdn.ru/elit-050/index.html> (дата размещения: 31.08.2017).
6. Хабибуллина, С. Р. Проблема инфляции в Российской Федерации: причины и последствия / С. Р. Хабибуллина, Э. Т. Гумерова, Г. З. Иштуганова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 26 (130). — С. 397-400. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/130/36128/> (дата обращения: 20.03.2021).

УДК 330

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

НИКИШИН АРТЕМ МАКСИМОВИЧ,
МАКАРОВ ГЕОРГИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ

студенты
МИРЭА «Российский технологический университет»

Аннотация: В данной статье изучено такое понятие, как экономическая безопасность. Чем этот термин отличается от безопасности в целом, и как достичь этого состояния на предприятии. Были выявлены основные внешние и внутренние факторы и угрозы, которые могут негативно отразиться на развитии предприятия. Также в работе рассмотрена эффективная методика создания механизмов достижения экономической безопасности.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, предприятие, угроза, защищенность, механизмы, внутренние и внешние факторы, рынок, финансово-хозяйственная деятельность.

Современные экономические реалии в России пока что не показывают успешных результатов, чему есть ряд причин. Например, мягкая сила со стороны других государств и международных организаций, которая проявляется в виде санкций и различных запретов, пандемия Covid-19, которая затронула весь мир. Экономический кризис, который мы сейчас наблюдаем, может нарушить экономический баланс в стране, а также повлиять на производительность или даже существование отдельных организаций и предприятий.

Под экономической безопасностью предприятия следует понимать систему различных факторов, поступающих как извне, например, от других экономических субъектов или от условий на рынке, так и изнутри предприятия [4].

Чтобы предприятие успешно развивалось, его экономическая безопасность зависит от таких внешних факторов, как стабильность и рост национального бюджета, безопасность процедуры налогообложения, финансовая ситуация в стране в целом, государственные долги и пошлины и др.

Проблема экономической безопасности на предприятии уже давно находится на повестке дня, однако большинство владельцев своего бизнеса уделяют более детальное внимание другим экономическим вопросам. Несмотря на то, что другие проблемы, такие, как переход к новым требованиям рыночной экономики, развитие частной собственности, конкуренция на рынке, неспособность государства четко регулировать ситуацию, беззаконие, могут также повлиять на предприятие, поддержание экономической безопасности все-таки остается наиболее актуальной задачей.

Чтобы достичь состояния экономической безопасности предприятия, следует: создать хорошие условия труда для более высокой продуктивности, искать новые подходы для роста и прогресса, определить стратегии будущего развития организации, выявить возможные риски и отрицательные факторы.

Экономическая безопасность предприятий малого и среднего бизнеса включает в себя охрану следующих компонентов:

- финансы;
- интеллектуальная собственность;
- рабочий персонал;
- технологии;
- права;

– экология.

Среди элементов стоит обратить особое внимание на кадровую безопасность. Ведь именно сотрудники предприятия могут сильно развивать внутренние угрозы предприятия, например: приносить убытки, воровство на предприятии, продажа коммерческой значимой информации контрагентам.

На предприятии должна так же хорошо разработана правовая безопасность, юридические отделы компании должны иметь сведения об актуальных законодательных нормативных актов.

Благодаря экономической безопасности предприятие не подвержено влиянию негативных факторов и угроз, которые могут стать преградой на пути достижения коммерческих целей и эффективного развития предприятия. [2]

В зависимости от отрасли, рыночного сегмента и размера организации, на каждое предприятие влияют различные угрозы.

Таблица 1

Внешние угрозы	Внутренние угрозы
Криминальные структуры (кража финансовых средств, мошенничество)	Низкий авторитет на рынке
Малый бюджет, выделяемый на НИОКР в стране	Утечка коммерческих тайн за пределы предприятия
Кража интеллектуальной собственности, использование конкурентами личных наработок	Незаконная деятельность рабочего персонала (кража материалов, сливание важной секретной информации конкурентам)
Политическая обстановка в стране	Напряженная ситуация с конкурентами, законом и криминальной частью рынка
Новые законы, влияющие на экономическую отрасль	Ошибки в процессе производства, технические недочеты

Изучив различные угрозы, влияющие на экономическую безопасность предприятия, можно сделать вывод, что только комплексный анализ проблем и путей их решений даст возможность защитить предприятие от нежелательных воздействий.

Наиболее популярными внешними факторами считаются политическая и экономическая ситуация на макроуровне, изменения в реальном секторе экономике, упадок спроса или инфляция. Также не стоит забывать, что масштабы рынка имеют границы, а конкурентных предприятий с каждым годом становится все больше и больше.

Что касается внутренних факторов, то угрозу их наступления спрогнозировать намного легче, хотя их влияние на развитие предприятия очень весомое. Самыми важными факторами можно выделить ограниченный личный бюджет и некомпетентность руководителей.

Каждая страна очень ценит развитие малого и среднего предпринимательства среди населения, ведь это способствует повышению рыночной активности, росту современных технологий, распределению капиталов между регионами, созданию новых рабочих мест и стабильной экономической ситуации в стране.

Процесс достижения экономической безопасности включает в себя следующие функции:

- Избежание и предотвращение любых незаконных актов в сторону предприятия
- Полная юридическая защищенность, безопасные сделки
- Охрана интеллектуальной собственности, коммерческой тайны, технических наработок
- Подбор квалифицированных, интеллигентных сотрудников
- План организации предприятия, анализ рынка, партнеров и конкурентов.

Своя индивидуальная стратегия экономической безопасности – это отличное решение на современном рынке, полном достойных конкурентов. В данной работе мы рассмотрим методику создания механизмов достижения экономической безопасности:

1. Полный системный анализ выбранного производства, его признаков и особенностей, анализ

этой ниши на рынке, выявление конкурентов и партнеров.

2. Выявление возможности наступления негативных последствий для экономической безопасности.

3. Формирование собственной стратегии поддержания экономической безопасности, проведение различного рода проверок, минимизация технических отклонений.

4. Согласованное с начальством бюджетирования процедур достижения экономической безопасности.

5. Механизмы, осуществляющие достижение экономической безопасности должны опираться на следующие критерии:

- специфические признаки выбранной ниши
- степень маркетинговой вовлеченности, использование социальных сетей и программного обеспечения для развития бизнеса и поиска целевой аудитории через интернет
- функции и полномочия предприятия на внутреннем и внешнем уровнях
- заблаговременное выявление негативных последствий и умение быстро на них реагировать в случае наступления угрозы
- выявление стратегии развития предприятия
- правильное использование намеченного бюджета, отказ от неразумных расходов
- синтез уже придуманных и успешно функционирующих механизмов достижения экономической безопасности
- непрерывный мониторинг работы предприятия, внесение необходимых изменений в процесс достижения экономической безопасности [3].

Одним из главнейших компонентов структуры экономической безопасности является ее цель. Она состоит из нескольких задач: поддержание защищенности всех сторон деятельности предприятия, оценка наступления угроз, быстрая и действенная реакция на неблагоприятные ситуации, внедрение инновационных решений в процесс обеспечения продуктивного развития бизнеса.

Какие функции выполняет система экономической безопасности:

- административно-распорядительная функция. Она заключается в выявлении полномочий и обязательств предприятия, а также в назначении отдельных лиц, которые будут выполнять представительские функции касаясь вопросов экономической безопасности.
- хозяйственно-распорядительная функция. Ее уполномоченные следят за ресурсами, применяемыми в процедурах обеспечения экономической безопасности, осуществляют проведение различных мероприятий, нацеленных на повышение организационной, технической и правовой сфер, следят за сохранением интеллектуальной собственности и коммерческой тайны.
- учетно-контрольная функция. Эта функция выполняет надзор за всеми внешними и внутренними неблагоприятными факторами, анализирует их, выявляет финансовое непостоянство и изменения на предприятии.
- организационно-техническая функция. Обеспечивает безопасность на техническом уровне, а также поддерживает контакт между различными подразделениями предприятия.
- плано-производственная функция. Данная функция занимается разработкой комплексных решений для создания стабильной экономической безопасности.
- материально-техническая функция. Она занимается отбором и установлением необходимых технических машин и оборудования для поддержания системы безопасности.
- научно-методическая функция. Ее уполномоченные проводят инструктаж для работников, а также занимается накоплением и распространением знаний по вопросам экономической безопасности.
- информационно-аналитическая функция. Это выборка и обработка информационных данных касательно системы безопасности, а также последующее использование полезной информации в производстве и управлении предприятием [1].

Таким образом, обеспечение экономической безопасности на предприятии дает возможность развивать стабильный и конкурентоспособный бизнес. Чтобы достичь эффективного использования

механизмов достижения безопасности необходимо компетентное руководство, использование современных информационных и инновационных технологий, четкая стратегия развития бизнеса, сбалансированная система доходов и расходов, а также структурированная работа всех подразделений предприятия.

Список литературы

1. Иванюта Т.Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях [Электронный ресурс] // Молодой ученый: научный журнал. 2018. URL: <http://www.moluch.ru/archive/51/6347/>
2. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия// сущность и механизм обеспечения: Учеб.пос. – М., -2019.-С.58.
3. Судаковая О.И. Формирование системы управления экономической безопасностью предприятия// Экономика: проблемы теории и практики: сб. науч. трудов. – Вып. 231: в 9 т. – Днепродзержинск: ДНУ, 2015. – Т. 8. – С. 165–171.
4. Козивкин В. В. Экономическая безопасность промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Бизнес, менеджмент и право. 2018. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 0035

ВНЕДРЕНИЕ ПОРТАЛОВ ЦИФРОВОЙ ДЕМОКРАТИИ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

БЕЛЯТОВА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНАСтудентка магистратуры
ФГБОУ ВО БФ «РАНХиГС при Президенте Российской Федерации»

Аннотация: Показана значимость и актуальность внедрения платформ электронной демократии для современной жизни региона. Предложен один из вариантов внедрения портала и приложения для смартфона «Электронная демократия» в субъекте Российской Федерации и его экономическая оценка.

Ключевые слова: электронная демократия, взаимоотношения граждан и власти, информационная инфраструктура, портал «электронная демократия», цифровые технологии.

INTRODUCTION OF DIGITAL DEMOCRACY PORTALS IN THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Belyatova Elena Nikolaevna

Annotation: The significance and relevance of the introduction of e-democracy platforms for the modern life of the region is shown. One of the options for the implementation of the portal and smartphone application "Electronic Democracy" in the subject of the Russian Federation and its economic assessment is proposed.

Key words: e-democracy, relations between citizens and authorities, information infrastructure, e-democracy portal, digital technologies.

В современном мире все больше и больше цифровые технологии и платформы проникают во все сферы нашей жизни. С их появлением меняется многое: социальные отношения; организация экономики, образования, медицины; возникают новые требования к коммуникациям, вычислительным процессам, информационным системам и сервисам [1, с. 80]. Да и в целом, нужно отметить, что они упрощают нам жизнь.

Под электронной (цифровой) демократией обычно понимают новую форму демократии, при которой граждане участвуют в процессе государственного управления с помощью информационных технологий. Любой регион нашей страны, так или иначе, нуждается в создании платформы электронного взаимодействия общества и власти, которая предоставит жителям области возможность открыто высказывать свои предложения по совершенствованию государственного управления субъекта, обсуждать новые инициативы, которые затрагивают различные сферы жизни общества и насущные общественные проблемы граждан.

Основной идеей внедрения элементов цифровой демократии является создание портала общественной инициативы в каждом регионе Российской Федерации (на подобии портала Российской Общественной инициативы) [2, с. 1]. Портал «Электронная демократия» - это единый ресурс, который будет предназначен для взаимодействия физических и юридических лиц, общественных организаций с представителями власти по проблемным вопросам региона, который будет являться инструментом оперативного реагирования и эффективный мониторинга проблем. Главной задачей должно стать

активное участие граждан в формировании региональной политики и видение властей насущных проблем, которые беспокоят граждан.

Для начала на уровне региона нужно издать нормативный правовой акт. На его основании создать региональный портал «Электронная демократия», по аналогии с порталом Российской общественной инициативы, в котором будет своя административная группа, отслеживающая весь процесс предложений и вопросов.

Инициатива должна исходить по следующим критериям:

1. Направление общественных инициатив с использованием интернет-ресурса. Голосовать за них могут граждане Российской Федерации, достигшие возраста 18 лет, зарегистрированные в федеральной государственной информационной системе «Единая система идентификации и аутентификации» (Госуслуги).

2. Размещенная на портале общественная инициатива должна набрать необходимое количество голосов.

3. Общественная инициатива, получившая в ходе голосования необходимую поддержку, направляется в экспертную рабочую группу для принятия решения о дальнейших действиях.

4. По результатам рассмотрения общественной инициативы, экспертная рабочая группа в срок, не превышающий двух месяцев, готовит экспертное заключение (с полномочным на то органом власти) и решение о разработке соответствующего нормативного правового акта и (или) принятии иных мер по реализации инициативы, которые подписываются председателем соответствующей экспертной группы.

Такой портал в каждом субъекте позволит гражданам:

- объединяться вокруг общих социально-значимых проблем;
- предлагать полезные сервисы органам власти, обеспечивая мониторинг проблем и обратную связь (контроль и оценку качества работы чиновников);
- стимулировать конструктивную работу по решению проблем;
- вести свой блог, высказывать свое мнение по актуальным для региона событиям;
- могут пожаловаться на возникающие проблемы (вымогательство взятки, очереди в детские сады, нарушения ПДД и др.) представителям власти, в чьей компетенции находятся эти вопросы.

Со своей стороны, государственные структуры, ряд политиков и депутатов активно сотрудничают с порталом, реагируя на обращения граждан.

Портал будет работать по следующим принципам:

1. Персонализация личности в структуре власти.

Гражданин обращается с помощью портала к конкретному чиновнику или депутату, а не к «боту».

2. Публичность.

Диалог представителей власти с жителями области происходит открыто, каждый посетитель портала может увидеть, как вопрос гражданина, так и ответ на него. Таким образом, становится труднее для чиновников «закрывать глаза» на проблему. Именно публичность обращения заставит власть реагировать на проблемы и обращения граждан.

3. Региональная локация.

Портал функционирует в конкретном регионе. Этим достигается лучшее понимание насущных вопросов, большая заинтересованность в их решении чиновников на местах. Как следствие, большая оперативность в решении проблем и адресная помощь. Помимо этого, на портале регулярно будут проводиться актуальные для граждан голосования (рейтинги депутатов областной думы, удовлетворенность горожан по благоустройству города и пр.).

Благодаря такому диалогу, интерактивному взаимодействию представителей власти и общества, посредством интернет-портала, повышается уровень доверия к региональным властям, растёт эффективность проводимой в регионе политики.

Для более удобного и активного пользования порталом так же необходимо разработать мобильное приложение «РегионЭД» - это будет приложение (на платформах Android и iOS), созданное для эффективного взаимодействия граждан, организаций и органов власти с целью повышения уровня жизни в регионе. Для использования приложения также необходимо быть зарегистрированным на Госуслуг [3, с. 1].

Приложение предоставит возможность подавать обращения и контролировать сроки их рассмотрения, а также: сообщить о проблемах в области жилищно-коммунального хозяйства, сфере услуг; оставить отзыв и оценку медицинскому учреждению; заявить о проблемном состоянии дорог в регионе; заявить об уровне обслуживания общественного транспорта и о других проблемах. Так же можно будет ознакомиться с уже опубликованными заявками и посмотреть их текущий статус.

Чтобы самостоятельно создать необходимый портал и мобильное приложение электронной демократии, можно предположить, что в среднем нужно потратить 70 млн. рублей.

Цифровая демократия может быть внедрена любой заинтересованной стороной. Инициатива может исходить «сверху вниз» от органа власти на всех уровнях государственного управления, а также «снизу вверх» как инициатива граждан. Успех внедрения электронной демократии зависит от политической воли руководства, которое выявляет готовность к структурным изменениям. Существует потребность в учебных программах, тренингах и инструментах, которые гарантируют инклюзию всех групп граждан. С точки зрения граждан, как определяющих субъектов электронной демократии выражается надежда на то, что ИКТ могут улучшить демократические процессы Российской Федерации, в частности участие граждан в формировании политики.

Список литературы

1. Минаева Е.В., Аветисян А.В., электронная демократия-белая книга государственной политики//Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. №1. – С.80-84.
2. К. Озимко. Цифровая демократия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:URL: <https://www.sonar2050.org/publications/cifrovaya-demokratiya/>
3. Госуслуги. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:URL: www.gosuslugi.ru.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
ЭКОНОМИКА, БИЗНЕС, ИННОВАЦИИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
г. Пенза, 5 апреля 2021 г.
Под общей редакцией
кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева
Подписано в печать 6.04.2021.
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 9,1

МЦНС «Наука и Просвещение»
440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10
www.naukaip.ru

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях!

Дата	Название конференции	Услуга	Шифр
5 мая	XIX Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1082
5 мая	XII Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА	90 руб. за 1 стр.	МК-1083
5 мая	XV Международная научно-практическая конференция ПЕДАГОГИКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТРАДИЦИИ, ОПЫТ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1084
5 мая	XV Международная научно-практическая конференция ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ, ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО И СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	90 руб. за 1 стр.	МК-1085
7 мая	Международная научно-практическая конференция МОЛОДЁЖЬ, НАУКА, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОСТИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1086
7 мая	II Всероссийская научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1087
10 мая	VII Международная научно-практическая конференция НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1088
10 мая	XVIII Международная научно-практическая конференция ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1089
12 мая	VI Международная научно-практическая конференция СТУДЕНЧЕСКИЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1090
15 мая	XLV Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1091
15 мая	Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1092
15 мая	Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1093
15 мая	Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЮРИСПРУДЕНЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1094
17 мая	XXXII International scientific conference EUROPEAN RESEARCH	90 руб. за 1 стр.	МК-1095
17 мая	XI Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ	90 руб. за 1 стр.	МК-1096
20 мая	X Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1097
20 мая	VI Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА И МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ	90 руб. за 1 стр.	МК-1098
23 мая	IV Международная научно-практическая конференция МОЛОДЁЖНЯЯ НАУКА	90 руб. за 1 стр.	МК-1099
23 мая	VI Международная научно-практическая конференция НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1100

www.naukaip.ru