

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



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ:

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

**СБОРНИК СТАТЕЙ IV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 30 ЯНВАРЯ 2022 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2022**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2022. – 154 с.

ISBN 978-5-00173-187-0

Настоящий сборник составлен по материалам IV Международной научно-практической конференции **«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ»**, состоявшейся 30 января 2022 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

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

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

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

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022
© Коллектив авторов, 2022

ISBN 978-5-00173-187-0

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	8
ЭТАПЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ ЧАСТНЫХ ЭМИТЕНТОВ ДЕМЬЯНЧЕНКО ЕКАТЕРИНА ПЕТРОВНА	9
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ШМАТКОВ РУСЛАН НИКОЛАЕВИЧ, ПЕЛЕВИНА АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬЕВНА	12
МЕНЕДЖМЕНТ	15
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВЫХ ПОЛИТИК ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ЗНАМЕНОК АЛИНА АНАТОЛЬЕВНА.....	16
О СОСТОЯНИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕГТЯРЕВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА	21
ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОКРАСТИНАЦИИ МЕНЕДЖЕРА ДЕГТЯРЕВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА	24
МАРКЕТИНГ	28
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА РУДЯГА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА.....	29
УПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРАМИ, ФОРМИРУЮЩИМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ФЕДОРЕНКО ВАДИМ ИГОРЕВИЧ	32
РОЛЬ БРЕНДИНГА И СМИ В ПРОДВИЖЕНИИ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК МАМАЕВ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ	35
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	38
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ЖУЗБАЕВ АБАТБАЙ ОТЕБАЕВИЧ	39
МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ЗАЕМЩИКА КУРОЧКИНА НАДЕЖДА ЮРЬЕВНА	42
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ И ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ОРЫНБАСАР ДАЙАНА	46
РИСК ПРОФИЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТОРА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАЧАЛОВ АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВИЧ	50

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	53
ОСОБЕННОСТИ ЛИКВИДАЦИОННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА ЯКОВЛЕВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ИСАНШИНА ЗИНАИДА ЮРЬЕВНА	54
СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РИДКИЙ ВИКТОР ИГОРЕВИЧ	57
ИНФОРМАЦИОННАЯ ЗНАЧИМОСТЬ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ И СПОСОБЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УТОЧКИНА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА	60
УЧЕТ ЗАТРАТ В ГОСТИНИЧНЫХ ПРОЕКТАХ ABC (КАЛЬКУЛЯЦИЯ ЗАТРАТ НА ОСНОВЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) БАТТИХ РОНИ	65
ПОДХОДЫ К АУДИТУ РЕЗЕРВОВ ПОД ОЖИДАЕМЫЕ КРЕДИТНЫЕ УБЫТКИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 9 СОБОЛЕВА КРИСТИНА ЭДУАРДОВНА	69
НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	72
АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ УПЛАТЫ НДФЛ НА НАЧАЛО 2022 ГОДА АВДЕЕВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА, СОГРИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА	73
СТРАХОВАНИЕ	76
ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СТРАХОВАНИИ ЕВДОКИМОВ СВЯТОСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ, ГОРБУНОВА ЕЛЕНА ИГОРЕВНА	77
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	81
АНАЛИЗ ОПЫТА РОССИЙСКО-ИНДИЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ЕВДОКИМЕНКО ЕГОР СЕРГЕЕВИЧ, КХАТРИ ТАНУДЖ	82
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ПРАКТИКА ГЕРМАНИИ ТОЛСТОГУЗОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА	86
КОНЦЕССИИ В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ АЗИЗОВА ЭЛЬМИРА ФАХМИЕВНА	91
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	95
ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОДИНЦОВ ИВАН СЕРГЕЕВИЧ	96

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	99
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ АМОНОВА ДАРЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА, ЕНА АНГЕЛИНА ВИТАЛЬЕВНА	100
СОБСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИХ РОЛЬ В ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СКОРИК ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА	103
ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ФИЛИППОВА АННА АНДРЕЕВНА, КАЗАКОВА ДИАНА ЭЛЬМИРОВНА	107
ГОМЕОСТАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММОЙ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ САВЧЕНКО ТАТЬЯНА БОРИСОВНА.....	110
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕХАНИЗМОМ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРЯНИЧНИКОВ СЕРГЕЙ БОРИСОВИЧ.....	114
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	118
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ КОВАЛЕВ БОГДАН АЛЕКСЕЕВИЧ.....	119
ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	122
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ УСТЮЖАНИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	123
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	126
СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГУЛИЗАДЕ БАХРАМ АБИЛ ОГЛЫ	127
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	130
ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РЫБКИНА МАРИЯ ВАСИЛЬЕВНА, РЮМИНА РЕГИНА ВИКТОРОВНА	131
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЯЛЬКОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА	135
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГРИЦУК АЛИНА ИГОРЕВНА.....	140
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ ХУСИН АБИР	144

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ	148
ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА ЯПОНИИ В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ ВНУТРИПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ЦВЕТАЕВА АНГЕЛИНА ЮРЬЕВНА, СТЕПАНЯН ВАДИМ ВАРУЖАНОВИЧ, ДИАСАМИДЗЕ ФЁДОР, МОВСЕСЯН АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ	149

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330

ЭТАПЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ ЧАСТНЫХ ЭМИТЕНТОВ

ДЕМЬЯНЧЕНКО ЕКАТЕРИНА ПЕТРОВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье рассматриваются основные этапы развития российского долгового рынка и выявляются ключевые особенности, характеризующие российский рынок облигаций. В настоящее время, в условиях пандемии коронавируса, экономика Российской Федерации остро нуждается в увеличении инвестиционного спроса для обеспечения экономического роста. Одним из усилителей роста является российский рынок облигаций частных эмитентов.

Ключевые слова: российский долговой рынок, облигации, долговые ценные бумаги, корпоративные облигации, инвестиции, финансовый рынок.

STAGES AND FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BOND MARKET OF PRIVATE ISSUERS

Demyanenko Ekaterina Petrovna

Abstract: The article examines the main stages of the development of the Russian debt market and identifies the key trends characterizing the Russian bond market. Currently, in the context of the coronavirus pandemic, the economy of the Russian Federation urgently needs an increase in investment demand to ensure economic growth. One of the growth enhancers is the Russian bond market of private issuers.

Key words: Russian debt market, bonds, debt securities, corporate bonds, investments, financial market.

Корпоративные облигации являются одним из инструментов, с помощью которого функционирует российский рынок облигаций. С одной стороны, корпорации решают задачи по обеспечению деятельности компании финансовыми ресурсами, с другой – инвесторы решают свои задачи по сохранению и преумножению капитала. Текущие тенденции в мировой и отечественной экономике, нестабильность на финансовых рынках, связанная с экономическими, политическими, экологическими факторами, всё усложняющиеся условия и конъюнктура инструментов финансового рынка обуславливают дальнейший интерес к изучению данной темы. Несмотря на достаточно большое внимание исследователей к этой теме как в России, так и за рубежом, она остается актуальной для изучения. [1, с.13]

В целом, история российского рынка корпоративных облигаций насчитывает около 20 лет, что является сравнительно небольшим сроком. Всю историю российского рынка облигаций с момента начала развития до настоящего времени можно разделить на четыре этапа, о которых будет говорить далее.

Моментом начала развития рынка корпоративных облигаций в России можно считать 1993 год, когда было опубликовано Постановление Правительства РФ № 107 «О выпуске государственных краткосрочных бескупонных облигаций (ГКО)». Период 1990-2000 гг. является временем зарождения и становления российского рынка облигаций. В этот период рынок имел небольшой объём, а доля сделок по

корпоративным облигациям была совсем незначительной. И без того медленное развитие рынка облигаций в России затормозил мировой финансовый кризис 1998 года. Показатели экономической эффективности снизились, в целом, по стране. Это не могло не отразиться на рынке ценных бумаг в России, где также замедлился рост в это время. Этот факт говорит нам о том, что рынок ценных бумаг в России и экономика страны в целом имеют тесную связь. [2, с.88]

Второй этап развития российского рынка облигаций приходится на начало 2000-ых годов, когда последствия мирового кризиса 1998 года были устранены. Второй этап развития рынка корпоративных облигаций в России характеризуется значительным увеличением объёма эмиссий в целом, увеличением объёма размещений на одного эмитента и расширением отраслевой принадлежности эмитентов, которые участвовали в деятельности рынка ценных бумаг. В это время многие предприниматели стали интенсивно пользоваться привлечением денежных средств для бизнеса с помощью выпуска корпоративных облигаций. Второй этап развития российского рынка облигаций частных эмитентов завершается мировым экономическим кризисом 2008 года. Экономический кризис 2008 года берёт начало с падения цен на ипотечном рынке США и осложняется такими факторами, как снижение цен на нефть и уход иностранных инвесторов с российского рынка ценных бумаг. Так мировой финансовый кризис, начавшийся в США, прокатился по всему миру и негативно сказался на экономике России. Особенно это влияние было заметно на рынке корпоративных облигаций, так как многим корпоративным заемщикам пришлось не только отказаться от ряда инвестиционных программ для своего бизнеса, но и от уже запланированных ранее выпусков облигаций. Также последовал в 2008–2009 гг. шквал дефолтов, когда эмитенты по облигационным займам не способны были произвести купонные выплаты и платежи по основному долгу. [3, с.45]

Третий этап развития российского рынка облигаций частных эмитентов начинается в 2009 году, когда мировая и российская экономика восстанавливаются после кризиса. Важно отметить, что в это время на рынке ценных бумаг отчётливо ощущается влияние государственных регуляторов. На поддержку российских компаний и рефинансирования их внешних долгов в тот год было выделено \$50 млрд, на поддержку российских банков – 1,3 трлн рублей. Далее последовал этап активного развития облигационного рынка России. Во многом этому способствовали и законодательные инициативы (ФЗ № 138 от 27.07.2006 г. «О рынке ценных бумаг» с последующими изменениями), приведшие к упрощению процедуры выпуска облигаций и допуска на биржу эмитентов. Ключевые изменения на российском рынке ценных бумаг заключаются в следующем. Во-первых, теперь любой хозяйствующий субъект мог стать эмитентом облигаций. Для этого нужно только присутствие в котировальном списке фондовой биржи. Во-вторых, положено начало для бурного развития биржевых облигаций. Данные изменения привели к активному росту рынка облигаций частных эмитентов. Рост рынка снова был заторможен в середине 2014 года, когда экономика России снова оказалась в кризисной ситуации. Экономический кризис 2014 года в России сопровождался очень тяжёлыми явлениями для экономики. Во-первых, падение цен на нефть, которое в свою очередь повлияло на увеличение дефицита государственного бюджета и привело к девальвации национальной валюты. Во-вторых, обострение геополитических отношений России, Европы и США, которое привело к «бегству» иностранного капитала с российского рынка ценных бумаг. Меры Центрального Банка России в этот период также негативно отразились на рынке корпоративных облигаций, так как в 2014 году ставка рефинансирования взметнулась до 17%. Вслед за ставкой рефинансирования возросла и доходность облигаций. С октября по декабрь 2014 года доходность возросла с 11% до 16% годовых. [4, с.91]

Четвёртый этап развития российского рынка облигаций частных эмитентов начинается в 2015 году. После ухода иностранных инвесторов с российского рынка ценных бумаг происходит активное развитие внутреннего рынка инвестиций. Теперь не только квалифицированные инвесторы, но и частные лица, проявляют интерес к рынку ценных бумаг. Данный процесс вызван различными факторами, но один из главных – это беспокойство населения о потере сбережений и желание сохранить собственный капитал. [5, с.74]

Таким образом, изучив историю зарождения и развития российского рынка корпоративных облигаций, мы можем выделить несколько ключевых особенностей рынка. Во-первых, российский рынок

облигаций частных эмитентов – это достаточно молодой, бурно развивающийся рынок с большими перспективами. Перспективность рынка заключается в том, что заинтересованность в наращивании объёма эмиссий корпоративных облигаций проявляется как со стороны эмитентов, так и со стороны инвесторов. Во-вторых, главный фактор, замедляющий развитие рынка корпоративных облигаций, – это череда экономических кризисов, которые в первую очередь влияют на состояние экономики страны в целом и, соответственно, затормаживают развитие рынка облигаций частных эмитентов. Если первый и второй этапы развития рынка ценных бумаг завершались кризисами, связанными с глобальными экономическими проблемами в странах по всему миру, то третий этап завершился в 2014 году и был связан с напряжёнными геополитическими отношениями между Россией, Европой и США. Геополитические факторы негативно влияют на национальную экономику, поэтому государству необходимо учитывать этот факт при выстраивании международных отношений.

Список источников

1. Белов, В. А. Ценные бумаги в коммерческом обороте: курс лекций: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. — М.: Издательство Юрайт, 2019.
2. Кузьмина Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 2 — М.: Юрайт, 2020.
3. Колышкина Т. Б. Деловые коммуникации, документооборот и делопроизводство. М.: Юрайт, 2020.
4. Корнеева А. П., Амелина А. М., Загребельный А. П. Делопроизводство. Образцы, документы. Организация и технология работы. М.: Проспект, 2019.
5. Конрад Карлберг. Анализ финансовой отчетности с использованием Excel. — М.: Вильямс. 2019.

УДК 330.8

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ШМАТКОВ РУСЛАН НИКОЛАЕВИЧ,

к. физ-мат. н, доцент

ПЕЛЕВИНА АНАСТАСИЯ ВАСИЛЬЕВНА

Студент 3 курса

направления «Таможенное дело»

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Аннотация. В данной статье изучаются некоторые существующие сейчас актуальные вопросы теории и практики экономических наук. Тема является актуальной, так как именно в этой сфере формируется экономический потенциал общества, производятся различные блага для удовлетворения потребностей общества. В результате работы будет сделан вывод о том, как экономические науки объясняют некоторые социальные явления, механизмы взаимодействия и позволяют предвидеть нацеленность в экономическом поведении общества.

Ключевые слова: экономическая наука, экономическое знание, теоретическое знание, практическое знание, экономическая теория, экономическое решение, научная теория.

ECONOMIC SCIENCES: TOPICAL ISSUES OF THEORY AND PRACTICE

**Shmatkov Ruslan Nikolaevich,
Pelevina Anastasia Vasil'evna**

Annotation. This article explores some of the current topical issues of the theory and practice of economic sciences. The topic is relevant, since it is in this area that the economic potential of society is formed, various benefits are produced to meet the needs of society. As a result of the work, it will be concluded how the economic sciences explain some social phenomena, mechanisms of interaction and allow us to anticipate the direction in people's economic behavior.

Keywords: economic science, economic knowledge, theoretical knowledge, practical knowledge, economic theory, economic decision, scientific theory.

В настоящее время множество процессов квалификации знания о хозяйственной жизни привели к формированию в экономической науке различных ее течений, а также концепций, которые осложняются пониманием, связанных с ними особыми тенденциями и дисциплинами. Подобная довольно широкая область экономического знания, которая, в свою очередь, сформировалась на сегодняшний день в экономической науке, порождает трудности, которые связаны с определением познавательных границ экономической науки, то есть предмета исследования экономической науки, а также различных концепций, связанных с хозяйственной практикой.

Наиболее значимой проблемой, от которой, в общем, зависит представление и понимание структуры экономического познания, является вопрос о взаимосвязи теории и практики. Теорию предполагает собой область знания, накопление которого совершается в соответствии с различными научными принципами и различными законами науки. Другими словами, теория предполагает научное знание – науку. Некоторые исследователи, ученые занимают эту позицию в понимании экономической

науки, например, «экономическая теория – это общественная наука, которая изучает экономические отношения...» [1, с. 10], или: «экономическая теория – одна из древнейших наук» [2, с.16].

Теория, основываясь на исследовании реальных событий, происходящих в экономике, формирует базу для принятия эффективных решений, которые используются как во всей экономике, так и при возникновении конкретных задач. В свою очередь, принятие этих решений предполагает, прежде всего, всестороннее исследование объекта, то есть определение содержания и структуры экономической концепции. Только осознав концепцию, ее суть, можно принять правильные экономические решения, а также осуществить верный экономический выбор. Напротив, сущность практики, в отличие от теоретического познания (рационалистического), состоит в ее стремлении в реализации изменений в ходе работы субъекта. Безусловно, это не обозначает, что в ходе практической деятельности субъект не может накапливать знания, принимать решения. Практическое знание может накапливаться, обобщаться, передаваться в устных и письменных формах, на различных носителях, однако, сущность его никак не изменяется – реализация перемен в происходящей действительности. Также отличительная черта практического знания состоит в том, что оно исполняется хозяйствующим субъектом, а это означает, что субъект может и не придерживаться в принципе знаний, вытекающим из теории, более того, его действия могут не соответствовать советам, которые вытекают из определенного прикладного знания. Безусловно, в последующем субъект в ходе выполнения своей работы, скорее всего, будет использовать знания, которые выражаются в навыках, способностях или умениях, для достижения наиболее высокого результата своей работы. На основе всего вышесказанного, можно сделать вывод, что практическая деятельность имеет субъективный смысл, и различные действия субъекта зависят от большого числа факторов, которые, в свою очередь, могут никак не руководствоваться теоретической составляющей.

Кроме того, теория и практика – это две базовые части единой экономической концепции. Также, стоит подчеркнуть, что не стоит сводить научное знание к общей научной теории или общему научному направлению, ведь это считается не совсем верным решением. Во-первых, в данном смысле экономическая наука представляется одним единственным теоретическим знанием, которое отвечает за разумное представление действий и явлений в жизнедеятельности общества, пренебрегает возможностью существования в науке других научных теорий. Во-вторых, такая концепция, которая включает в себя все рациональное знание, не совсем соприкасается с практическим знанием, которая к теоретическому, то есть научному знанию не имеет никакого отношения. Другими словами, экономическая теория и практическая деятельность, конечно, непосредственно связаны друг с другом, но все-таки они являются разными сферами жизнедеятельности общества.

Следует подчеркнуть, что большое количество ученых высказывали свою точку зрения по поводу ограничения экономической науки только теорией или же только практикой. Например, исследователь В.М. Штейн отметил: «Методологическая утонченность и терминологическая точность, которые так культивируются современной наукой, дают ученому возможность провести резкую разграничительную линию между теорией и политикой». Но если полагаться на историю экономических концепций, то можно отметить, «что отчетливое противоположение теории и политики оказывается не очень плодотворным. Наиболее замечательные экономические системы представляют собой целостный органический синтез теоретических и политических построений» [3, с. 3]. Кроме того, взаимосвязь между различными концепциями и практической деятельностью реализовывает отдельная область экономической науки. Отдельная часть экономической науки не занимается осуществлением лишь практических задач, другими словами, ее сущность состоит лишь в теоретической подготовке практических решений [4, с.33]. Отдельную область экономической концепции занимают различные прикладные дисциплины, например, маркетинг, международная торговля, цифровая экономика, рыночная экономика и т.д. [5, с.10]. Эти области экономической концепции также продолжают оставаться научными, так как исходят из различных теоретических взглядов и положений. То есть отдельные прикладные дисциплины, которые дают абсолютное понимание различных теоретических взглядов, положений и идей в особых специальных терминах, помогают применять их в практической деятельности субъекта.

Также экономические науки на сегодняшний день выступают фундаментом современного обще-

ства. Они систематизируют, обобщают многие процессы, а также обширно используются для принятия определенных научных решений в рамках экономической политики, которая проводится на государственном и международном уровне. Применение экономических наук в практической деятельности жизни общества позволяет достичь определенных экономических результатов, сформировать условия роста и развития. Что касается того, как экономические науки влияют на жизнедеятельность человека, то важно подчеркнуть, что в современном мире, например, знание цифровой экономики видоизменяет условия жизнедеятельности общества. Это проявляется в огромном расширении возможностей для получения новых знаний, получения новых навыков и освоения новых профессий. Но, с другой стороны, некоторые исследователи подчеркивают, что обратная сторона получения подобных знаний ведет к технологической безработице, в результате влияния которого пострадают работники средней квалификации, непосредственно их рабочие места экономически выгодно привести к абсолютному использованию современных технологий [6, с. 49]. Таким образом, в современном мире человек должен быть готов к получению новых теоретических и практических знаний, это необходимо в целях адаптации к принципиальным изменениям в социальной и экономической сфере. В результате значимость получения теоретических и практических знаний экономических наук сегодня становится весьма актуальной задачей.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что понимание экономической системы, ее особенностей, сущности имеет очень большое значение для принятия рациональных экономических решений и для правильного экономического выбора. Так как экономическая наука непосредственно связана с повседневной жизнью человека и общества в целом, то в современных условиях актуальность получения теоретических и практических знаний экономических наук является важной составляющей жизнедеятельности человека и всего общества, ведь научный прогресс постоянно развивается и не стоит на месте. Научный прогресс осуществляет перемены не только лишь в производстве различных благ, но и вносит значительные изменения в современную жизнь общества.

Список источников

1. Экономическая теория: учебник / А. И. Амосов, А. И. Архипов, А. К. Большаков: Под ред. А. И. Архипова, С. С. Ильина. М.; Проспект. 2006.
2. Экономическая теория. Микроэкономика – 1, 2: учебник / Под ред. Г. П. Журавлевой. 2-е издание. М.; Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005.
3. Штейн В. М. Экономическая политика. Экономика. Вып. IX. СПб., 1922.
4. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. СПб., 1911.
5. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия: учебник для вузов. 3-е издание. СПб.; Питер, 2010.
6. Хоменко Е. Б. Педагог настоящего и будущего: формирование компетенций в сфере финансовой грамотности и цифровой экономики // Ломоносовские чтения – 2020. Секция экономических наук. «Экономическая повестка 2020-х годов»: сб. тез. выступлений. М.; Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. С. 761-763.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВЫХ ПОЛИТИК ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЗНАМЕНОК АЛИНА АНАТОЛЬЕВНА

Магистрант
Карагандинский университет Казпотребсоюза

*Научный руководитель: Легостаева Анна Анатольевна – к.э.н., профессор
Карагандинский университет Казпотребсоюза*

Аннотация: В работе рассмотрены основные аспекты кадровых политик управления персоналом компаний Казахстана. Проведен анализ следующих компаний: национальных компаний, акционерных обществ, коммерческих компаний. Были подведены итоги и предложены пути совершенствования.

Ключевые слова: Цифровая экономика, кадровая политика, анализ, организации, совершенствование.

SOME ASPECTS OF IMPROVING THE HR POLICIES OF ORGANIZATIONS IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Znamenok Alina Anatol'evna

Scientific adviser: Legostaeva A.A.

Abstract: The work considers the main aspects of personnel management policies of companies in Kazakhstan. The analysis of the following companies: national companies, joint stock companies, commercial companies. The results were summarized and ways of improvement were proposed.

Key words: Digital economy, human resources policy, analysis, organizations, improvement.

Кадровая политика - это неотъемлемая часть развития стратегии организации, которая занимает особое место в управлении человеческим капиталом, что становится особенно актуальным в условиях цифровой экономики.

Для изучения состояния кадровой политики нами были изучены кадровые политики на предприятиях и организациях Казахстана, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

Объекты для изучения особенностей кадровой политики

Национальные компании	Акционерные общества	Коммерческие организации
АО НК «КазМунайГаз», АО НК «Казпочта», АО НК «КазТрансОйл», АО НК «Казхаттелеком», АО ОК «Казахстан инжиниринг», АО НК «КазТрансГаз», АО «Казхаттелеком»	АО «Восточно-Казахстанская Региональная Энергетическая Компания», АО «Arcelor Mital», АО «Саерсо», АО «КазТрансОйл», АО «Хабар»	ТОО «Казфосфат», ТОО «Объединенная химическая компания», ТОО «ТенизСервис»

Анализ кадровых политик вышеприведенных организаций и предприятий осуществлялся по 5 критериям:

1. Содержание кадровой политики.
2. Тип кадровой политики.
3. Ориентация кадровой политики.
4. Формы мотивации.
5. Драйвера изменений в кадровой политике.

Анализ по критерию «содержание кадровой политики» показал следующее.

Кадровая политика национальных компаний характеризуется тем, что она основана на стратегии компании и нацелена на обеспечение высококвалифицированным персоналом по всем видам деятельности. К положительным аспектам кадровой политики в этих организациях мы можем отнести: ответственный подход к созданию стратегий по управлению персоналом, создание эффективной системы мотивации, формирование и укрепление корпоративной культуры. Однако, имеются сдерживающие факторы, такие как фиксированная оплата труда, фиксированные методы мотивации.

Кадровая политика Акционерного общества характеризуется тем, что является основополагающим документом для компании и определяет основные подходы, принципы, требования и направления развития функций управления человеческими ресурсами в компании.

Кадровая политика коммерческих компаний характеризуется тем, что для успешного функционирования учреждение должно заниматься организацией, обучением и управлением персоналом, имеющимся в его распоряжении, чтобы он реализовывал стратегию и выполнял задачи, поставленные перед организацией. Управление персоналом в любом банке нацелено на выполнение пяти основных задач. К положительным аспектам кадровой политики в этих организациях можем отнести: высокий подход к организации управления персонала, среднесрочное и долгосрочное прогнозирование. Но присутствуют и сдерживающие, такие как отсутствие полного стратегического плана, возможное отсутствие карьерного роста.

Кадровая политика коммерческих организаций направлена на развитие эффективной корпоративной культуры товарищества, ориентированной на достижение высоких результатов, меритократию и инновации с использованием лучших практик по развитию персонала за счет внедрения новых моделей поведения для «коммерческого» мышления. К положительным аспектам кадровой политики в этих организациях можно отнести: принцип проактивности, способность прогнозировать, диагностировать, и планировать ситуацию с кадрами. Занятие вакантных должностей в соответствии с требованиями вакансиями. Однако, имеются сдерживающие факторы, такие как отсутствие полного стратегического плана, возможное отсутствие карьерного роста.

Кадровая политика, согласно современной литературе, делится на 4 типа: активная, пассивная, реактивная, превентивная [1, 58 с].

Активная кадровая политика предусматривает не только прогнозирование, как средне-, так и долгосрочное, но и средства непосредственного воздействия на наличные кадровые ситуации. Кадровые службы фирмы, придерживающейся такой политики: осуществляют постоянное отслеживание кадровых состояний; разрабатывают программы на случай кризисов; анализируют внешние и внутренние факторы, влияющие на персонал; могут вносить в разработанные мероприятия соответствующие и своевременные коррективы; формулируют задачи и методы развития качественного потенциала персонала.

Пассивна, в свою очередь, характеризуется тем, что у руководства организации имеется чётко выраженная программа действий в отношении персонала, кадровая работа сводится в лучшем случае к ликвидации негативных последствий. Кадровая служба не имеет прогноза потребности в персонале, не располагает средствами оценки персонала. В финансовых планах кадровая проблематика, как правило, отражена на уровне информационной справки о персонале без соответствующего анализа кадровых проблем и причин их возникновения. Диагностика кадровой ситуации в целом отсутствует. Руководство работает в режиме экстренного реагирования на возникающие конфликтные ситуации, кото-

рые стремится погасить любыми средствами, не делая попыток понять причины и их возможные последствия.

Реактивная характерна для предприятий, руководство которых осуществляет контроль за симптомами кризисной ситуации в работе с персоналом и предпринимает меры по разрешению возникающих проблем. Руководство предприятия принимает меры по локализации кризиса, ориентировано на понимание причин, которые привели к возникновению кадровых проблем. Кадровые службы располагают средствами диагностики существующей ситуации и адекватной экстренной помощи. В программах развития предприятия кадровые проблемы выделяются и рассматриваются специально, намечаются пути их решения, однако основные трудности возникают при среднесрочном прогнозировании.

Превентивная кадровая политика предполагает наличие у руководства организации обоснованных прогнозов развития ситуации при одновременном недостатке средств для оказания влияния на кадровую ситуацию. Кадровая служба располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период. В программах развития организации содержатся краткосрочные и среднесрочные прогнозы потребности в кадрах, сформулированы задачи по развитию персонала. Основная проблема таких организаций – разработка целевых кадровых программ.

Исходя из сущностных особенностей каждого типа кадровой политики проанализировать её в рамках выше обозначенных организаций мы установили, что активный тип кадровой политики присущ 80%, а пассивный тип 20% то есть активную кадровую политику осуществляет 14 организаций, из представленных 15, а пассивную кадровую политику 3.

В аспекте обозначенных категорий нами установлено, что национальные компании, акционерные общества и коммерческие организации в большинстве имеют активную кадровую политику, а к пассивной относится наименьший процент.

Обозначим организации с активной и пассивной кадровой политикой на рисунке 1.

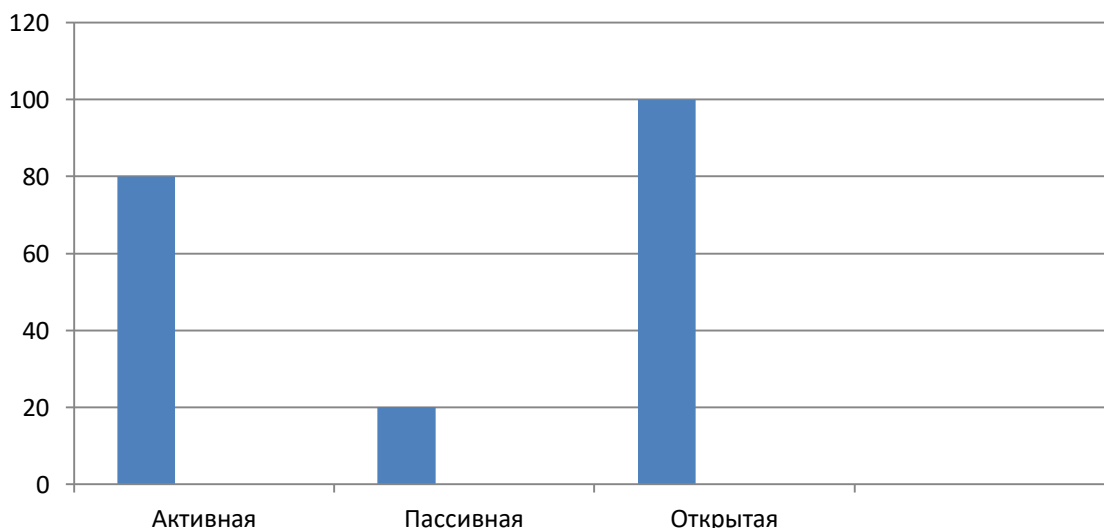


Рис. 1. Доля Организаций по видам кадровой политики

Кадровая политика подразделяется на виды. В отечественной литературе выделяют открытый и закрытый типы кадровой политики [2].

Открытая кадровая политика характеризуется тем, что организация прозрачна для потенциальных сотрудников на любом структурном уровне. Новый сотрудник может начать работать как с самой низкой должности, так и с должности на уровне высшего руководства. В крайнем случае, такая организация готова принять на работу любого специалиста, если он обладает соответствующей квалификацией, без учета опыта работы в этой или родственных ей организациях. Такой тип кадровой политики характерен для современных телекоммуникационных компаний или автомобильных концернов, кото-

рые готовы «покупать» людей на любые должностные уровни независимо от того, работали ли они ранее в подобных организациях. Кадровая политика открытого типа может быть адекватна для новых организаций, ведущих агрессивную политику завоевания рынка, ориентированных на быстрый рост и стремительный выход на передовые позиции к своей отрасли.

Закрытая кадровая политика характеризуется тем, что организация ориентируется на включение в свой состав нового персонала только с низшего должностного уровня, а замещение вакансий высших должностных позиций происходит только из числа сотрудников организации. Кадровая политика закрытого типа характерна для компаний, ориентированных на создание определенной корпоративной атмосферы, формирование особого духа причастности, а также для работающих в условиях дефицита кадровых ресурсов.

Таким образом, исходя из сущностных особенностей каждого типа ориентации кадровой политики, мы проанализировали указанные организации и выявили, что открытую ориентацию кадровой политики имеет 100% организаций.

Анализ четвертого критерия «формы мотивации» показал следующее. Организаций в своей основе используют следующие формы мотивации: дифференцированная оплата труда, премии, поощрения, грамоты, государственные награды, медицинское страхование, отпуска.

Пятый анализируемый критерий посвящен «драйверам изменений кадровой политики». Среди них мы можем выделить:

1. Создание HR отделов и единой модели управления персоналом. Формирование единого подхода, корпоративных шаблонов для автоматизации HR процессов, организация процессов обучения.

2. Создание единой платформы, в которой будут храниться данные сотрудников всех уровней.

3. Сотрудничество с учебными заведениями Казахстана, для более эффективного поиска новых кадров.

4. Внедрение новой системы управления человеческими ресурсами.

5. Обучение, курсы по повышению квалификации.

6. Отбор персонала посредством проведения онлайн собеседований.

7. Создание единой платформы для оценки деятельности персонала.

8. Проведение новых программ с учебными заведениями региона и/или страны.

Принимаемые организациями меры носят общий характер. Основная ориентация направлена на упрощение работы HR-отделов, создание единой корпоративной культуры, управление изменениями, системы оценки персонала, мотивации.

В сфере управления человеческими ресурсами цифровизация создает комфортную среду для выполнения поставленных задач. Благодаря цифровым инновациям, организации могут осуществлять оценку выполнения работы своего персонала, в зависимости от прямой необходимости. На сегодняшний день цифровая трансформация позволяет служащим организации быть более самостоятельными. В организациях появляются различные электронные помощники, которые помогают адаптироваться новым сотрудникам в компании, персональные помощники, которые предоставляют различную информацию от графика отпусков до расчёта различных выплат.

В кадровых политиках изучаемых организаций небольшое внимание уделяется процессам автоматизации и цифровизации. Для обеспечения бесперебойной работы по управлению кадрами необходимо переходить на дистанционный формат контроля. Под этим мы подразумеваем создание платформы для каждой компаний, где будут храниться все данные. У сотрудников будет доступ к личному кабинету, где они смогут отслеживать свою деятельность, задачи, рабочий график, отправлять запросы вышестоящим по должности коллегам.

Одним из плюсов к переходу на дистанционный формат управления является возможность проводить собеседования и отбор кадров в режиме онлайн. Это избавляет кандидатов от лишней документации, поскольку своё резюме можно будет отправить непосредственно на почту HR-отдела, можно будет подобрать более удобное время, освободит офис от загруженности.

Еще одним плюсом является организация процессов обучения, проведения курсов по повыше-

нию квалификации, семинаров и конференции. Онлайн режим позволит привлечь иностранных специалистов, для сотрудников же появится возможность узнать новую для них информацию и совместить это с рабочей деятельностью

Еще одним предложением является работа с различными биржами –труда, где можно разместить свое объявление о поиске необходимых кандидатов.

Инструменты управления человеческим капиталом в условиях цифровой экономики направлены на улучшение кадровой политики.

Развитие социальных сервисов привело к возникновению феномена, получившего название «краудсорсинг». Важнейшим условием является использование открытого формата вызова и большой сети потенциальных работников.

Краудсорсинг представляет собой действие компании или учреждения, которое берет на себя функцию, однажды выполненную сотрудниками, и передает ее неопределенной сети людей в форме открытого вызова.

В настоящее время на рынке труда используются разные краудтехнологии. Две основные из них - крауд-рекрутинг и краудфандинг. Цель крауд-рекрутинга - оценка и отбор лучших сотрудников из достаточно большого числа кандидатов. Технологии крауд-рекрутинга предоставляют возможность консолидировать компетентный ресурс огромного количества участников для решения различных задач.

Краудфандинг - коллективное сотрудничество людей, добровольно объединяющих свои деньги или ресурсы, с целью поддержания усилий других людей или организаций. Основной площадкой для использования краудфандинга является интернет. Краудфандинговые платформы мотивированы на получение дохода путем привлечения достойных проектов и щедрых спонсоров. Эти сайты также привлекают широкое общественное внимание к своим проектам и платформе.

Список источников

1. Управление персоналом. Базаров Т.Ю., Ермена Б.Л. Второе издание. – М: 2002 – 425 с.
2. Справочник от Автора 24. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/psihologiya/zakrytyy_tip_kadrovoy_politiki/ (07.10.2021)

© Знаменок Алина Анатольевна, 2022

УДК 331.101.3

О СОСТОЯНИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ДЕГТЯРЕВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

к.п.н., доцент

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Аннотация: в статье исследуется состояние системы мотивации персонала некоммерческой организации (на примере ГАУ НСО «МФЦ» одного из районов г. Новосибирска), проводится оценка удовлетворенности сотрудников по различным критериям, делаются предложения по повышению трудовой эффективности в организации за счет материальных и нематериальных методов стимулирования.

Ключевые слова: мотивация, персонал, трудовые ресурсы, эффективность, некоммерческая организация.

ABOUT THE STATE OF STAFF MOTIVATION NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Degtyareva Natalia Viktorovna

Annotation: the article examines the state of the motivation system of the staff of a non-profit organization on the example of the GAU NSO «MFC» of one of the districts of Novosibirsk, assesses employee satisfaction according to various criteria, makes proposals to improve labor efficiency in the organization through material and non-material methods of stimulation.

Key words: motivation, personnel, human resources, efficiency, non-profit organization.

Мотивация персонала являясь главным трудовым побудителем, несмотря на свою изученность, по-прежнему, остается «таинственной» сферой в управлении персоналом. Современные менеджеры находятся в постоянном поиске эффективных моделей организации труда персонала на условиях их заинтересованности и максимальной отдачи работе. Мотивированность и самореализация способствуют успешности персонала, соответственно, экономической стабильности предприятия.

В работе рассмотрим состояние сложившейся системы мотивации персонала и сформулируем предложения по ее совершенствованию на примере ГАУ НСО «МФЦ» одного из районов г. Новосибирска. Организация некоммерческая, но имеет возможность осуществлять приносящую доходы деятельность для достижения целей, ради которых она создана.

На первом этапе был проведен анализ обеспеченности трудовыми ресурсами ГАУ НСО «МФЦ». Его динамика представлена на рисунке 1.

В целом наблюдаем укомплектованность и относительную кадровую стабильность.

На следующем этапе проведен анализ движения персонала и причин выбытия сотрудников (таблица 1).

Согласно полученным данным можно заметить, что в ГАУ НСО «МФЦ» сложилась достаточно стабильная ситуация с кадровым составом.

С целью оценки удовлетворенностью трудом коллектива был проведен опрос по методике В.В. Травина [1] и др. В опросе приняли участие 152 сотрудника (81,28% от численности).

В результате опроса установлено:

- у 17,11 % сотрудников показатели раздражительности, завышением норм склонности к конфликтам;

- 5,92 % сотрудников часто опаздывают на работу;
- 12,5% опрошенных быстро утомляются, имеют сниженную готовность к работе;
- у 13,15 % сотрудников выявлены невыходы на работу;
- опрашиваемые считают, что не нарушают технологическую и исполнительскую дисциплину;
- 37 % сотрудников задумываются о смене места работы, но не решаются из-за существующего экономического кризиса. Это достаточно критичный показатель, требующий персональной работы с каждым сотрудником.

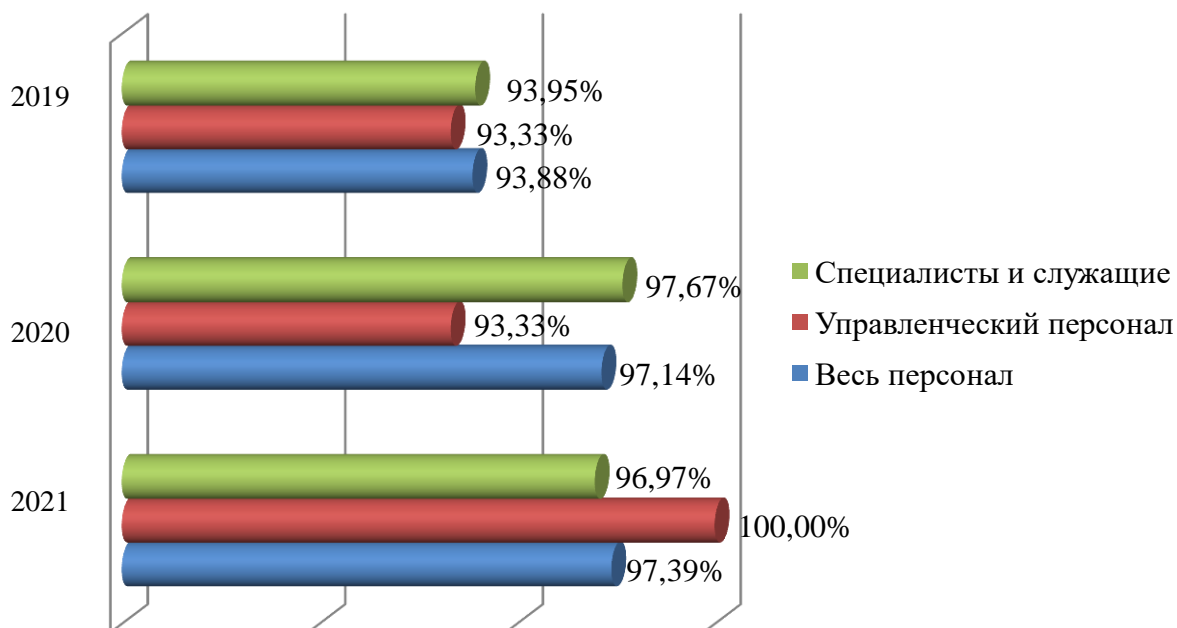


Рис. 1. Обеспеченность трудовыми ресурсами в ГАУ НСО «МФЦ» в 2019 – 2021 г.г., %

Таблица 1

Данные о движении персонала в ГАУ НСО «МФЦ»

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Численность управленческого персонала, чел.	32	28	28
Численность производственного персонала (служащие и специалисты), чел.	192	210	202
Приняты на работу, чел.	54	73	61
Выбыли, чел.	61	59	69
В том числе: по собственному желанию, чел.	46	41	48
уволены за нарушение трудовой дисциплины, чел.	15	18	21
Численность персонала на конец года, чел.	224	238	230
Среднесписочная численность персонала, чел.	224	226	229
Численность персонала, проработавшего весь год, чел	109	96	10
Коэффициент оборота по приему работников, %	2,41	3,24	2,66
Коэффициент оборота по выбытию работников, %	2,72	2,61	3,01
Коэффициент текучести кадров, %	2,46	2,12	2,36
Коэффициент постоянства кадров, %	4,87	4,24	4,37

Общеизвестно, что наиболее распространенными причинами увольнения сотрудников являются не финансовые показатели, а социально-психологические условия и моральный климат в коллективе. При введении инноваций в сложившуюся систему мотивации менеджерам придется ориентироваться

на нематериальные стимулы мотивации.

В целом полученные данные демонстрируют удовлетворенность сотрудников трудом в коллективе на фоне высокого процента неудовлетворенных профессиональными условиями и желающих сменить место работы. Подобные показатели являются следствием проблем в системе управления персоналом.

В ГАУ НСО «МФЦ» достаточно развита система мотивации и стимулирования сотрудников. Предусмотрены как материальные гарантии (ежемесячная надбавка к окладу за стаж варьируется от 10 % до 40 %), так и нематериальные, о чем свидетельствует достаточное количество льгот и компенсаций.

В тоже время в ходе интервьюирования сотрудниками были названы проблемы сложившейся системы мотивации. В частности, значительный уровень сотрудников, не вполне удовлетворенных заработной платой, имеет место несоответствие денежного содержания интенсивности и сложности труда. Часть сотрудников не удовлетворены возможностями продвижения, низкая доля удовлетворенных отношениями с руководством, а также низкая социальная забота о сотрудниках. Как показал проведенный анализ, в компании слабо развита нематериальная сфера мотивации персонала.

Сформированная система мотивации в исследуемой организации требует обновления, поскольку используемые стимулы потеряли свою актуальность и перестали восприниматься персоналом в качестве поощрения. При возникновении такой ситуации придется пересматривать всю ранее созданную систему и искать способы, позволяющие разработать методику мотивирования.

Таким образом, система стимулирования персонала может быть основана на самых разнообразных методах, выбор которых зависит от проработанности самой системы в учреждении, общей системы управления и особенностей деятельности самого учреждения. Несомненно, стимулирование будет способствовать созданию благоприятного климата в коллективе и повышению трудовой деятельности.

Список источников

1. Менеджмент персонала предприятия: Учеб.-практ. пособие. - 4-е изд. - М.: Дело, 2002. 2 272 с.

УДК 331.442

ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОКРАСТИНАЦИИ МЕНЕДЖЕРА

ДЕГТЯРЕВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

к.п.н., доцент

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет геосистем и технологий

Аннотация: В статье исследуется проблема профессиональной прокрастинации менеджеров организаций, ее влияние на мотивацию, успешность и эффективность современного руководителя. Представлены основные теоретические положения прокрастинации, сделаны выводы о необходимости популяризации феномена прокрастинации на рабочем месте и организации целенаправленной работы по формированию личностной компетентности.

Ключевые слова: мотивация, прокрастинация, личность, компетенция, саморегуляция.

THE PROBLEM OF PROFESSIONAL PROCRASTINATION OF A MANAGER

Degtyareva Natalia Viktorovna

Annotation: The article examines the problem of professional procrastination of managers of organizations, its impact on motivation, success and effectiveness of a modern manager. The main theoretical provisions of procrastination are presented, conclusions are drawn about the need to popularize the phenomenon of procrastination in the workplace and the organization of purposeful work on the formation of personal competence.

Key words: motivation, procrastination, personality, competence, self-regulation.

В своем исследовании рассмотрим условия и факторы профессиональной прокрастинации менеджеров и их влияние на результативность профессиональной деятельности современного руководителя.

П. Стил [1] определяет прокрастинацию как «добровольную задержку намеченного курса действий человеком, несмотря на ожидаемые негативные последствия из-за нее».

«Большой словарь психологии» Б. Г. Мещерякова и В. П. Зинченко [2] рассматривает «прокрастинатора» как человека, «склонного к оттягиванию и откладыванию «на потом» выполнения различных, даже самых важных, актуальных дел и задач, а также принятия решений».

Прокрастинирующая личность находится под влиянием «гиперболического дисконтирования», когда человек предпочитает меньшие и немедленные награды большим и более поздним. Если человек вынужден долго ждать награду, то лишается выделения необходимого количества дофамина (гормона удовольствия), который регулирует краткосрочную мотивацию и приятные ожидания. Чем дольше ожидание, тем менее ценной представляется награда. В случае с прокрастинацией обучающемуся проще выбрать мгновенное вознаграждение в виде отдыха сейчас вместо вознаграждения в будущем за выполнение дел (например, подготовка доклада на конференцию), которые он намеревается закончить.

Н. Милграм и др. [3] выделили основные типы прокрастинации:

1. Бытовая или ежедневная прокрастинация жизни или промедление в семье (отсрочка ежедневных домашних обязанностей).
2. Прокрастинация в принятии решений.

3. Невротическое промедление (откладывание жизненно важных решений).

4. Компulsive прокрастинация (комбинация прокрастинирующего поведения в семье и промедления в принятии решения).

5. Академическая прокрастинация (откладывание занятия, подготовку к экзаменам и др.).

Исследования изучаемой проблемы в настоящее время сконцентрировались по нескольким направлениям: прокрастинация и тревожные отношения; прокрастинация и мотивация отношений; прокрастинация и преодоление стратегии взаимоотношений; академическое прокрастинационное исследование.

Последние годы изучение прокрастинации проводилось в рамках различных направлений, это – самоопределение, гендерный аспект, смысложизненные ориентации, тревожность, перфекционизм, осмысленность жизни, целеполагание, самомотивация, учебная мотивация, эмоциональная устойчивость, ценностно-мотивационное отношение, неуверенность в себе, отсутствие навыков планирования, самодисциплина, совладающее поведение, самоэффективность, самоконтроль, планирование, успеваемость, эмоциональное состояние, копинг-стратегия, глубинные причины, стресс, тревога и страхи.

Деятельность современного руководителя очень разнообразна, в ней практически нет стандартных способов и приемов действий, а ежедневный стресс на рабочем месте, как условие профессионального выгорания, приближает менеджера к защитным стратегиям поведения. Это вполне очевидно, поскольку высокая концентрация внимания, умение удерживать в памяти большие объемы информации, активно воспринимать и воздействовать на коллектив, быстро и эффективно принимать решения и другие обязанности являются источниками стресса.

Зададимся вопросом, когда и при каких условиях у руководителя формируется «навык прокрастинации»?

Еще на этапе обучения личность могла иметь несформированные учебные действия и слабые навыки самоорганизации, а постоянная забывчивость явились сопровождающими условиями академической прокрастинации.

Если на стадии обучения личность осознает борьбу между «хочу» и «надо», то добиться значительных результатов ей становится гораздо проще. Желания («хочу») всегда могут быть удовлетворены и не исчезнут во времени, а предпочтения («надо») могут видоизменяться или пропадать. Смещение желаний в пользу настоящего выражается в неспособности осознать изменчивость предпочтений во времени. В этой связи прокрастинация «заставляет» выбирать «хочу» вместо «надо».

Учебная деятельность есть длительный (не всегда осознанный обучающимися) процесс, где время является наиболее важным ресурсом. Именно в учебной деятельности личность сталкивается с проблемами в тайм-менеджменте при выполнении учебных заданий, что и проявляется в их откладывании и даже невыполнении, что ведет к негативным последствиям.

Так в одном из исследований от 46 % до 95 % обучающихся средних и высших учебных заведений считают себя прокрастинаторами, при этом большинство из них отмечают, что нуждаются в профессиональной помощи по преодолению прокрастинации [4]. В связи с этим многие зарубежные колледжи и университеты обеспечивают учащимся возможность посещения специальных занятий для борьбы с прокрастинацией и приобретения навыков адекватного планирования учебной деятельности, а также расстановки приоритетов и распределения своего времени.

Также установлено, что студенты с низкой самооценкой и внутренним принятием себя, экстравертированностью и импульсивностью более склонны к откладыванию дел на потом, а студенты с низким уровнем самоорганизации и мотивацией к избеганию неудач наиболее склонны к прокрастинации [5]. К академической прокрастинации менее склонны студенты, в структуре учебной мотивации которых преобладают внутренние (учебно-познавательные, профессиональные) и позитивные (достижения успеха) мотивы [6]. Результаты исследования Логачевой А.А. [7] показали, что, во-первых, прокрастинация есть противоположность нормальной саморегуляции; чем выше уровень прокрастинации, тем ниже уровень общей способности самоуправления, во-вторых, прокрастинация проявляется у людей с низким ценностно-смысловым уровнем.

Можно предположить, что, вступая в ряды менеджеров личность уже была склонна к прокрастинации и не справилась с ними в учебном процессе. Априори предположить, что эмоционально сложная деятельность руководителя имеет все шансы сделать прокрастинаторов даже из успешных лидеров. Так ли это на практике? В исследовании Крутько И.С. [8] приведено обоснование прокрастинации среди руководителей.

Действительно, в первую очередь, это касается специфики самой управленческой проблемы. В решении простых стандартных ситуаций у менеджеров достаточно инструментов для управления, а вот сложные, неординарные, хаотичные задачи приводят руководителя к острым переживаниям в условиях дефицита времени, что влечет за собой некомпетентность и как следствие избегание. Реализуемый таким образом скрытый отказ, т.е. перенос задания на неопределенный срок, дает возможность саморегуляции и ощущения независимости.

Еще одним интересным фактом прокрастинации становится некий «манифест независимости». Повинуясь диктатуре системы, сотрудник неосознанно блокирует мотивацию к труду, в итоге прокрастинируя таким образом проявляет свою волю и независимость

Также Крутько И.С. [8] была обнаружена положительная связь прокрастинации с эффективностью деятельности и защитными механизмами личности. Как оказалось, промедляют в работе все менеджеры, но условно они разделились на группы с низким и высоким уровнем прокрастинации.

Среди менеджеров с низким уровнем прокрастинации:

- 28 % менеджеров демонстрируют спокойное, уверенное поведение человека в стрессовой ситуации, умеют сосредоточиться на поставленной задаче;
- 10 % менеджеров используют стратегию объединения с другими специалистами для совместного поиска решения;

• 52 % респондентов использовали приемы манипулирования чтобы достичь желаемого.

Менеджеры с высоким уровнем прокрастинации использовали следующие копинг-стратегии:

- 21 % руководителей находятся в состоянии поиска социальной поддержки, которая заключается в обращении к людям за когнитивным, эмоциональным или поведенческим советом, чтобы успешно совладать с проблемной ситуацией.
- 44 % менеджеров использовали «импульсивные действия», которые характеризуются малой степенью сознательного контроля и в большей степени аффективны.
- 9 % руководителей находились в пассивной выжидающей роли. В таком случае дела откладывались по максимуму.
- 63 % менеджеров избегали самих ситуаций, уходили от них, пытаясь сохранить душевное спокойствие и равновесие.
- 60 % менеджеров прибегали к агрессии, враждебному отношению к подчиненным.

Сегодняшние научные результаты проблемы прокрастинации в работе менеджера могут быть направлены на повышение личностной и профессиональной эффективности как будущих руководителей, так и состоявшихся. Могут найти свое отражение в учебных курсах и тренингах высших учебных заведениях.

Список источников

1. Steel P. The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure // Psychological Bulletin. - 2007. - № 133(1). - P. 65-94.
2. Большой психологический словарь / под ред. Б.Г. Мещерякова, В.П. Зинченко. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003.
3. Milgram N.A., Batori G., Mowrer D. Correlates of academic procrastination // Journal of School Psychology. 1993. Vol. 31, № 4. P. 487-500.
4. Recognition of Psychotherapy Effectiveness (apa.org)
5. Лебедев С.Ю. Психологические особенности студентов, склонных к прокрастинации: дисс... магистра психологии – СПб, 2016. – 110 с.

6. Зарипова Т. В., Данилова Н. А. Взаимосвязь академической прокрастинации и учебной мотивации студента // Омский научный вестник. – 2015. – № 4. – С. 122-126.
7. Исследование академической прокрастинации у студентов вуза (scipress.ru)
8. Крутько И. С. Профессиональная прокрастинация менеджера как копинг-стратегия обеспечения психологической безопасности // В сборнике: Стратегии обеспечения психологической безопасности в условиях неопределенности. Материалы V Международного симпозиума. – 2014. – С. 65-74.

МАРКЕТИНГ

УДК 33

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА

РУДЯГА ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА

Студентка

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева

Аннотация: Пандемия Covid-19 вызвала значительные изменения в ведении и продвижении бизнеса. Удаленное ведение бизнеса вызывает разные сложности с его продвижением. В статье рассмотрен способ продвижения бизнеса удаленно и с использованием социальных сетей.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, интернет, социальные сети, цифровизация, бизнес, технологии.

SOCIAL NETWORKS AS A TOOL FOR BUSINESS PROMOTION

Rudyaga Ekaterina Vladimirovna

Abstract: The Covid-19 pandemic has caused significant changes in the conduct and promotion of business. Remote business management causes various difficulties with its promotion. The article discusses a way to promote business remotely and using social networks.

Keywords: digital marketing, Internet, social networks, digitalization, business, technology.

Продвижение бренда в социальных сетях становится все более актуальным в современном мире. Особенно в условиях, которые диктует Covid-19. Однако большинство российских компаний не стремятся к данному виду рекламы, так как не доверяют. Ведь количество крупных российских фирм, решивших занять свое место в сфере социальных услуг, довольно ограничено, тогда как зарубежные коллеги давно осознали огромный потенциал и успешно используют его в своих целях [1]. Тенденция перехода бизнеса в социальную сеть становится очевидной. Сейчас одного сайта и его контекстной рекламы недостаточно для успешного продвижения бизнеса. Требуется общаться с потенциальной аудиторией там, где это общение происходит чаще всего. Для России продвижение в социальных сетях достаточно новое явление, но распространяющееся достаточно быстро. В связи с этим начало появляются достаточно много специалистов и компаний, который занимаются профессиональным продвижением.

Социальная сеть – это интернет-среда, которая позволяет наиболее эффективно взаимодействовать с потенциальной аудиторией для компании. Поскольку более половины населения мира использует социальные сети, такие платформы, как Facebook, YouTube, Instagram или Twitter, являются отличным местом для привлечения новых и высоконадежных потенциальных клиентов [2]. Независимо от того, в какой отрасли работает и развивается бизнес, социальные сети предоставляют возможность позиционировать бренд как источник информации по темам, связанным с нишей компании.

Для того чтобы продвижение современного бренда охватило максимальную аудиторию, необходимо работать с различными социальными сетями. Контент - стратегия должна быть максимально продуманной и компетентной. Не следует регулярно дублировать контент (текстовый, визуальный или графический дизайн) с одного социального сайта на другой, так как так теряется актуальность от разных социальных страниц, падает активность пользователей. Этот метод можно использовать время от времени, но в большинстве случаев следует стремиться к уникальному контенту и адаптировать его

специально для каждой социальной сети. Конечно, это требует больше усилий от SMM-специалиста, но результат того стоит, таким образом интерес к организации будет повышаться. Современные компании в большинстве своем понимают, что их аудитория не ограничивается одной социальной сетью. Поэтому требуется идти к людям именно туда, где они проводят максимум времени.

Также необходимо понять направление продвижения в социальных сетях, необходимо установить четкие, измеримые цели, исходя из специфики бизнеса. Целью может быть увеличение продаж, создание репутации эксперта в определенной области, взаимодействие с клиентами, увеличение посещений веб-сайта компании и другое. Это позволит лучше ориентироваться людям в поиске и интересоваться актуальной информацией. Правильно подобранный контент, отвечающий интересам целевой аудитории и помогающий решать ее проблемы, является основным элементом продвижения в социальных сетях. В контентной стратегии должно быть указано, что планируется публиковать, как часто, в какой форме и стиле. Для публикации сообщений можно использовать разные виды контента. Развлекательный контент вызывает наибольший интерес у подписчиков, которые активно репостят материалы [3]. Данный вид поможет помочь лучше познакомиться с брендом аудиторию, а также повысить узнаваемость бренда. Учебные материалы, связанные с бизнесом компании, которые решают проблемы потребителей, расширяют их концептуальные рамки и повышают эрудицию. Коммерческий контент – прямая реклама товаров или услуг. Ссылки на официальный сайт и другие бизнес - сообщества компании не должны быть слишком раздражающими и частыми, так как в противном случае существует большой риск потерять подписчиков. Контент, созданный самими пользователями. К данному виду могут относиться видеобзоры, комментарии, фотографии, связанные с брендом. Все это также повышает популярность бренда, а значит и компании. Интерактивные материалы могут помочь понять интересы аудитории и повысить доверие к бренду. К данному виду относятся: опросы подписчиков, открытые темы для обсуждения и другие варианты диалога с клиентами. Достаточно популярным контентом являются новости компании. Это может быть информация о деятельности бренда, интересные истории об успехах и неудачах, презентации сотрудников, видеоролики, демонстрирующие производственный процесс. Все это будет способствовать продвижению бренда в социальных сетях, его узнаваемости.

Также социальные сети генерируют огромное количество данных о ваших клиентах в режиме реального времени. Это может помочь для принятия разумных бизнес-решений. Все основные социальные сети предлагают аналитику, которая предоставляет демографическую информацию о людях, взаимодействующих с вашей учетной записью. Это может помочь вам адаптировать свою маркетинговую стратегию в социальных сетях, чтобы лучше общаться с вашей реальной аудиторией. Также можно использовать мониторинг социальных сетей, чтобы следить за тем, что люди говорят в социальной сети. Таким образом не просто писать в социальных сетях, но и реагировать на упоминание. Таким образом клиенты будут чувствовать себя вовлеченными в процесс и будут больше интересоваться организацией. Люди ожидают, что бренды будут доступны в социальных сетях и такой способ будет поддерживать ожидание клиентов. Также важно знать, как много люди говорят о в социальных сетях, а главное какой смысл. Много упоминаний может быть хорошей вещью, но, если появится много комментариев с негативными настроениями, нужно быстро понять, что пошло не так, и решить проблему. Использование социальных сетей для бизнеса позволяет оставаться в курсе анализа настроений, а также своевременно защитить репутацию бренда.

Социальные сети позволяют вам напрямую взаимодействовать с клиентами, а также дают им возможность напрямую взаимодействовать с компанией в отличие от традиционных СМИ, которые предлагают только одностороннее общение. Социальные сети позволяют, чтобы клиенты и подписчики были вовлечены и ждут того же от бренда или организации, в которой заинтересованы. Оставаясь активным и отвечая на комментарии и вопросы в постах в социальных сетях таким образом, чтобы это соответствовало бренду, повышается уровень доверия потенциального покупателя.

Социальные сети для бизнеса больше не являются необязательными. Это важный способ связаться с клиентами, получить ценную информацию и развить свой бренд. У каждого бизнеса свои цели и способы измерения успеха. Социальные сети могут помочь достичь этих целей, но важно использовать каждую сеть таким образом, чтобы помочь бренду или организации добиться успеха. Мониторинг

социальных сетей является важным элементом вовлечения аудитории. Но это также ключевой источник информации о самом бренде, организации или бизнесе.

Список источников

1. Арокина В. И. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ-ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА //Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №. 2-1.
2. Чекмарёв С. Социальные сети для бизнеса в России. – Litres, 2021.
3. Ким В. В. Маркетинг в Социальных Сетях и поисковых системах. Проблема развития Онлайн Маркетинга в России //Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2021. – №. 1 (53).

© Рудяга Е.В., 2022

УДК 339.138

УПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРАМИ, ФОРМИРУЮЩИМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ФЕДОРЕНКО ВАДИМ ИГОРЕВИЧаспирант 2-го года обучения
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: В данной статье описывается методологическая схема исследования поведения потребителей. Предполагается, что на вовлеченность потребителя воздействуют такие конструкты, как маркетинг влияния, цифровой маркетинг, игрофикация потребительского опыта, электронный маркетинг из уст в уста. В рамках исследования описываются все факторы, формирующие данные конструкты.

Ключевые слова: факторы, формирующие потребительское поведение; использование социальных сетей; управление потребительским поведением.

MANAGING FACTORS THAT SHAPE CONSUMER BEHAVIOR

Fedorenko Vadim Igorevich

Abstract: This article describes the methodological scheme of consumer behavior research. It is assumed that consumer engagement is influenced by such constructs as influencer marketing, digital marketing, gamification of consumer experience, electronic word-of-mouth marketing. The study describes all the factors that form these constructs.

Key words: factors that shape consumer behavior; use of social networks; consumer behavior management.

Данная статья рассматривает схему исследования управления факторами, формирующими потребительское поведение. Следует обозначить компоненты, входящие в состав данной схемы. Выдвигается предположение, что четыре основных фактора, а именно маркетинг влияния, цифровой маркетинг, игрофикация потребительского опыта, электронный маркетинг из уст в уста, формируют в контексте потребительского поведения вовлеченность потребителя. Далее вовлеченность потребителя через мнение о товаре формирует отношения к бренду и намерение совершить покупку. В рамках анализа коммерции в социальных сетях и электронной коммерции, которые, согласно предположению, влияют на поведение потребителя, будут рассмотрены все вышеуказанные конструкты и факторы, которые их формируют (рис. 1).

В первую очередь будет рассмотрен параметр игрофикации потребительского опыта, основными составляющими которого являются игровая динамика, игровая механика и игровая эстетика [1, с. 8485].

Элементы механики игровой системы представляют собой различные алгоритмы и форматы отображения данных, включая в себя различные функциональные игровые элементы. Еще одним важным элементом игрофикации потребительского опыта является игровая динамика, которая представляет собой изменение механики за определенный промежуток времени, в ходе которого происходит воздействие на изначальные данные игрока и результаты, полученные им за время осуществления деятельности. В свою очередь, эстетика, третья составляющая игрофикации, представляет собой эмоциональный отклик, который необходимо получить от участника игры.

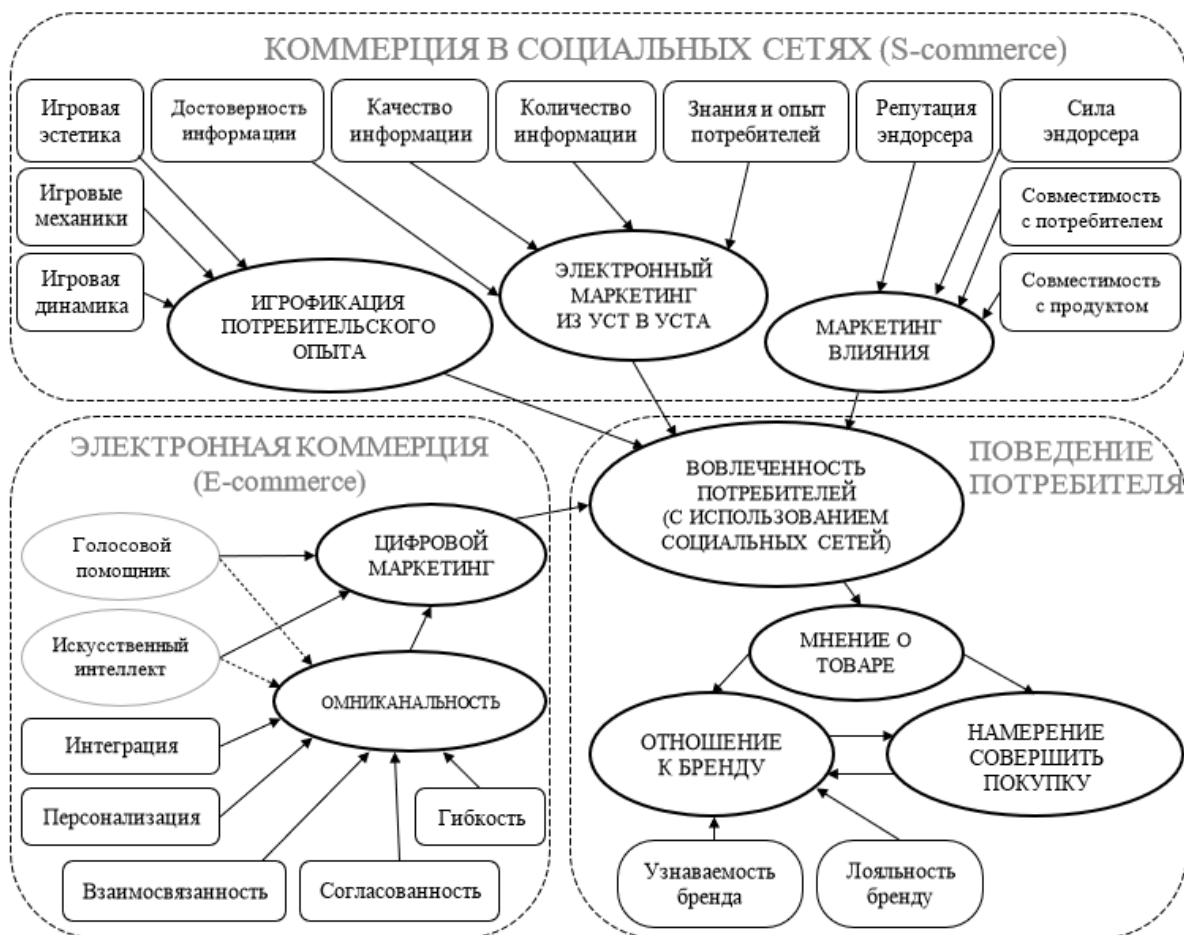


Рис. 1. Методологическая схема исследования поведения потребителей

Далее рассматривается такой конструкт, как электронный маркетинг из уст в уста, в состав которого включено четыре наиболее значимых элемента: качество информации, количество информации, достоверность информации, знания и опыт потребителей [2, с. 17].

Элемент под названием знания и опыт потребителей представляет собой те знания и опыт, благодаря которым для потребителя становится возможным с наибольшей эффективностью воспринимать информацию, полученную посредством электронного «сарафанного» маркетинга. Под качеством информации в данном случае понимается степень, с которой оценка товара другими пользователями воспринимается потребителями как точная, адекватная и эффективная. Количество информации складывается из общего числа сообщений о продукте, которые размещены в социальных сетях, различных веб-сайтах и блогах. И, в свою очередь, достоверность информации представляет собой степень, в которой потребитель воспринимает источник информации как практичный или заслуживающий его доверия.

Далее следует определить маркетинг влияния, составляющими которого являются репутация источника информации (эндорсера), сила эндорсера, совместимость с продуктом и совместимость с потребителем [3, с. 21].

Сила эндорсера – это степень авторитетности мнения эндорсера для целевой аудитории. Далее рассматривается такой показатель, как репутация эндорсера, которая является индикатором надежности источника информации. Следующий элемент – совместимость эндорсера с потребителем. Его концепция основана на том, что положительное влияние на то, как аудитория будет воспринимать лидера мнений, зависит от привлекательности эндорсера в контексте социально-демографических особенностей. Наконец, совместимость эндорсера и продукта выражается в том, что если рекламируемый эндорсером продукт каким-либо образом имеет отношение к его деятельности, то такая подача информации будет пользоваться большим доверием у аудитории.

В состав следующего конструкта, цифрового маркетинга, входят такие элементы, как искусственный интеллект и голосовой помощник, которые применяются как контрольные переменные, и омниканальность потребительского опыта, в которую, в свою очередь, входят следующие составляющие: интеграция, персонализация, взаимосвязанность, согласованность, гибкость [4, с. 328].

Следует дать определения факторам, воздействующим на омниканальность. Взаимосвязанность подразумевает под собой степень взаимосвязанности содержания кросс-канального сервиса, информации, представленной на всех каналах. Интеграция является показателем того, в какой степени потребитель воспринимает, что все управленческие операции и информационные системы в достаточной степени интегрированы и унифицированы по всем каналам. Согласованность является показателем того, в какой степени потребитель воспринимает согласованность процессов взаимодействия по всем каналам с их содержанием. Гибкость отражает то, насколько потребителям доступен свободный выбор и переключение с одного канала на другой при условии непрерывного выполнения задач по разным каналам. Персонализация является показателем того, в какой степени потребитель воспринимает, что обслуживание, которое предлагает компания, является индивидуальным для всех покупателей.

Подход, в котором используется моделирование поведения потребителей, предлагает последовательное воздействие на поведение потребителя.

На первом этапе моделирования формируется вовлеченность в маркетинговую кампанию потребителя, после чего у потребителя формируется мнение о предлагаемом товаре. Итогом становится улучшение отношения к бренду и (или) сформированное у потребителя намерение совершить покупку. При этом основные факторы, которые, прежде всего, оказывают влияние на отношение к бренду – это узнаваемость бренда и лояльность бренду.

Параметр вовлеченности потребителя отражает степень интереса и внимания потребителей по отношению к товару. Параметр узнаваемости бренда отражает вероятность того, что в процессе выбора и совершения покупки бренд товара окажется знаком потребителю; он оказывает прямое влияние на конкурентоспособность товаров и перспективы роста бренда в долгосрочном периоде. Показатель лояльности бренду отражает собой степень поддержки определенного товара или торговой марки со стороны потребителя.

Подход, который предложен в рамках данной работы, предполагает, что влияние, оказываемое на потребительское поведение, может быть не только прямым, но и опосредованным, при котором такие факторы как мнение потребителя и вовлеченность являются медиаторами при воздействии на намерение совершить покупку и отношение потребителя к бренду. Предлагается авторское понимание модели, при котором управлять поведением потребителей через социальные сети следует поэтапно.

Список источников

1. Kim J. T., Lee W. H. Dynamical model for gamification of learning (DMGL) // *Multimedia Tools and Applications*. – 2015. – Т. 74. – №. 19. – С. 8483-8493.
2. Ismagilova E. et al. Electronic Word-of-Mouth (eWOM) // *Electronic Word of Mouth (eWOM) in the Marketing Context*. – Springer, Cham, 2017. – С. 17-30.
3. Lim X. J. et al. The impact of social media influencers on purchase intention and the mediation effect of customer attitude // *Asian Journal of Business Research*. – 2017. – Т. 7. – №. 2. – С. 19-36.
4. Shi S. et al. Conceptualization of omnichannel customer experience and its impact on shopping intention: A mixed-method approach // *International Journal of Information Management*. – 2020. – Т. 50. – С. 325-336.

УДК 338

РОЛЬ БРЕНДИНГА И СМИ В ПРОДВИЖЕНИИ КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

МАМАЕВ АНДРЕЙ ЮРЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Марийский Государственный Университет»

Научный руководитель: Цветкова Галина Сергеевна

Кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Марийский Государственный Университет»

Аннотация: В статье рассматривается роль брендинга и использование средств массовой информации в продвижении компаний на внешние рынки в противоречивых процессах глобализации и влияния национальных политических акторов. Представлены основные стратегии снижения издержек, рассмотрен вопрос эффективности продвижения бренда на примере испанской «Zara».

Ключевые слова: международный маркетинг, бренд, СМИ, глобальная стандартизация, локализация.

THE ROLE OF BRANDING AND MEDIA IN PROMOTING COMPANIES TO THE INTERNATIONAL MARKET

Mamaev Andrey Yurievich*Scientific adviser: Tsvetkova Galina Sergeevna*

Abstract: The article examines the role of branding and the use of mass media in promoting companies to foreign markets in the contradictory processes of globalization and the influence of national political actors. The main strategies for reducing costs are presented, the issue of the effectiveness of brand promotion is considered on the example of the Spanish "Zara".

Key words: international marketing, brand, media, global standardization, localization.

Международный бренд имеет серьезное значение для функционирования компании и её жизнедеятельности. Известный бренд – это тесная связь с потребителями, имидж компании, увеличение её стоимости и получение высокой прибыли. Брендинг оценивается, как один из наиболее важных видов деятельности организации, который прямо влияет на финансовую составляющую бизнеса [1, с. 312]. Исследователи выделяют «брендинг» и как одну из разновидностей маркетинговых технологий [2, с. 58-67].

Выход компании на международный рынок осложняется преодолением локальных барьеров. К национальным рынкам приходится адаптироваться, и процесс этот зачастую сопровождается проблемами. В качестве поддержки, компании используют стратегии позиционирования, то есть они проводят ряд маркетинговых мероприятий, которые направлены на рост узнаваемости, связанность с регионом, формирование положительного отношения к товару через средства массовой информации и формирование эмоциональной привязанности потребителя [3, с. 78].

В практике европейского международного бизнеса используются несколько основных стратегий выхода компании на внешний рынок. Это стратегия глобальной стандартизации, которая направлена на увеличение прибыли и эффективности за счёт эффекта масштаба, обучения и экономии на место-

положении. То есть единая стратегия и бренд на все рынки. Международная стратегия, которая делает упор на использование продуктов, созданных для внутреннего рынка на международном, с минимальной региональной настройкой. Стратегия локализации направлена как раз на учёт особенностей национальных рынков, соответствие вкусам потребителей и их предпочтениям. А вот транснациональная стратегия сочетает в себе черты всех вышеперечисленных направлений, используя как эффект масштаба, так и упор на национальные рынки. Она является наиболее выгодной, на фоне современных противоречивых процессов глобализации, и в то же время национализации [4].

Все эти стратегии тесно связаны с брендингом и имеют к нему непосредственное отношение. Разнообразие типов бренда позволяет выделить основные требуемые характеристики, отражающие результативность работы и эффективность компании. Например, это приверженность бренду – то есть наличие на рынке определенного количества потребителей, которые всегда предпочтут конкретный бренд другому. Здесь и ожидаемое качество продукта, то есть ассоциация потребителей, которые всегда лояльны к продукту «своей» компании, чем продукту бренда-конкурента. Признаем, что это довольно субъективное понятие, так как качественные характеристики могут лишь казаться таковыми за счёт грамотной рекламы и подсознательного воздействия на потребителей. Немаловажную роль играет степень осведомленности покупателей [5, с. 4]. Также, это атрибуты, ценность, преимущества, персонафикация и др.

Одно из важных условий работающей стратегии брендинга, при выходе компании на международный рынок – позиционирование. Это стратегия управления брендом в сознании потребителей при наличии конкурентов. В идеале компания, формирующая бренд должна ответить на несколько вопросов. Для каких потребителей создается бренд, почему покупатели должны отдать ему предпочтение, и что им важно в продукции? Позиционирование имеет 5 этапов или шагов, которым компания должна следовать при работе с брендом. Первый этап подразумевает учёт демографических и социальных характеристик потребителей, их пол, возраст, доход, образование и социальное положение. То есть анализ целевой аудитории – потребителей. Второй этап – дизайн продукта, его качество и характеристики, а также технологии производства, соответствие предпочтениям потребителей и компонентный состав. Третий этап – акцент на преимущество конкретного бренда, продвижение его преимуществ и качественных характеристик. Четвертый этап – создание положительной атмосферы продукта, его реклама. Большую роль здесь играет эмоциональная составляющая – то есть использование средств массовой информации на данном этапе будет более чем уместно. Пятый уровень – пересечение ценностей. Это общий этап, где учитываются все положительные характеристики бренда, его эмоциональная составляющая [6, с. 151].

Через какие интернациональные платформы продвигать бренд? Вопрос, который наиболее остро стоит перед маркетологами компании. В этом случае использование средств массовой информации имеет огромное значение для формирования мнения и оценки бренда. Причем, говоря «средства массовой информации» мы не имеем в виду лишь телевидение или печатные источники. Их место в 21 веке постепенно заменяет интернет, однако, использование вышеперечисленных источников имеет смысл, так как старшее поколение использует интернет реже и намного в более узких рамках.

Впрочем, как показывает практика, иногда брендинг стоит выше продвижения и затрат на рекламу, учитывая и использование средств массовой информации. Неплохой пример международной компании, которая тратит всего 0,3 процента бюджета на рекламу – испанский бренд одежды Zara. Он является дочкой «Inditex» - крупной компании из Испании, владеющей сразу несколькими брендами, каждый из которых использует собственную маркетинговую стратегию [7]. Рекламу Zara редко можно увидеть по телевизору – однако она есть. Рекламные ролики представляют из себя мини-показ модных моделей, причем, например, для России видео имеют черно-белые и контрастные цвета, а для Италии теплые желтые оттенки. Базовые платформы продвижения – Инстаграм, российский Вконтакте, Фейсбук и другие. В основном это вызвано тем, что одежда компании имеет большую направленность на молодое поколение в возрасте 18-28 лет [8, с. 1-4]. Компания использует стратегию быстрой моды, делая аналоги более дорогой брендовой одежды и меняя коллекции каждые две недели. Продвижение какой-то конкретной коллекции в СМИ было бы не совсем уместно, а вот бренда целиком – да. И у ком-

пании получилось использовать брендинг, локализуя его под национальные рынки, используя региональные предпочтения покупателей и уместную ценовую политику.

Таким образом, брендинг – одно из наиболее важных направлений развития компании, которое позволяет ей вывести свою деятельность на международный уровень, используя различные маркетинговые стратегии. Средства массовой информации играют решающую роль при формировании эмоционального отношения к бренду, а также при демонстрации характеристик продукции, её преимуществ. Для потребителя это возможность ответить на вопрос «Почему я покупаю товар именно этого бренда?». На примере испанской компании *Zara* мы видим, что развивать бренд на национальных рынках можно с минимальными затратами на рекламу, заменяя её качественным брендингом, где большую роль для покупателей будет иметь качество продукции, ценовая политика и соответствие современной моде.

Список источников

1. Калиева О.М., Мартыненко Т.В. Роль и место брендинга в маркетинговой деятельности организации / О.М. Калиева, Т.В. Мартыненко // Молодой учёный. – 2014. – ч. III. – С. 312.
2. Groshov, I. V. Брендинг, есть сущность, развивающаяся во времени / И. В. Грошев, А. А. Краснослободцев // Маркетинг в России и за рубежом, 2013. — № 2. — с. 58–67.
3. Воробьёв М.С. Стратегии вывода брендов на внешние рынки / М.С. Воробьёв // Транспортное дело России, 2010. – С.78.
4. Developing International Business Strategies [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://bancothethanhcong.com/topic/developing-international-business-strategies/> (24.01.2022)
5. Панкрухин А.П. Бренды и брендинг / А.П. Панкрухин // Практический маркетинг, 2011. – С. 4.
6. Балакирев И.А. Формирование позиционирования нового бренда на потребительских рынках / И.А. Балакирев // KANT, 2017. – С. 151.
7. The Village: «Как создавалась империя *Zara*?» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.the-village.ru/business/stories/215433-zara> (24.01.2022)
8. Колесникова И.А. Маркетинговые стратегии компании «*Zara*» / И.А. Колесникова // Молодёжь и наука, 2016. – С. 1-4.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ЖУЗБАЕВ АБАТБАЙ ОТЕБАЕВИЧНезависимый исследователь,
Каракалпакский государственный университет

Аннотация: в статье описываются пути последовательного применения опыта зарубежных стран, который эффективно используется на практике, путем внедрения инновационных средств финансирования деятельности малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, риск, лизинг, финансовая помощь, субсидия, кредит, облигация, краудфандинг, краудинвестинг.

USING FOREIGN EXPERIENCE IN INTRODUCING INNOVATIVE METHODS OF SMALL BUSINESS FINANCING

Zhuzbaev Abatbay Otebaevich

Abstract: the article describes the ways of consistent application of the experience of foreign countries, which is effectively used in practice, through the introduction of innovative means of financing the activities of small businesses.

Key words: small business, risk, leasing, financial assistance, subsidy, loan, bond, crowdfunding, crowdinvesting.

В нынешней ситуации развитие малых инновационных предприятий является первоочередной задачей. Однако, каким бы привлекательным и позитивным ни было описание инновационной деятельности, внешнее финансирование предприятий в этой сфере более проблематично. Основной причиной этого является специфика функционирования инновационных предприятий.

Н. Сабитова и А. Хайруллова утверждают, что необходимо использовать альтернативные способы финансирования малого и среднего бизнеса. По их мнению, альтернативные способы финансирования основаны на механизмах распределения рисков между участниками процесса финансирования. Эти инструменты можно разделить на четыре группы, которые характеризуются разным уровнем риска и доходности.

Первая группа – это средства, обеспеченные активами. Эта группа имеет низкий уровень риска и доходности и включает в себя факторинг, лизинг, заказы на покупку, чартеры, складские расписки и т. д. Широко используется в поставках оборотных средств. Инструменты этой группы используются Организацией экономического сотрудничества и развития и субъектами малого и среднего бизнеса в развивающихся странах для поддержки национальной и международной торговли.

Вторая группа - это альтернативные формы долговых инструментов. Эта группа также имеет низкий риск и прибыльность и включает секьюритизированный долг, корпоративные и ипотечные облигации, краудфандинг. В этом случае бизнес финансируется рынком капитала и часто оценивается как инновационный инструмент.

Третья группа - это гибридные финансовые инструменты. К ним относятся базовое финансирование, субординированный кредит, конвертируемые облигации, варранты и многое другое. Главное преимущество этих инструментов заключается в том, что инвестор может защитить свои интересы в случае банкротства, получая при этом свою долю прибыли. Гибридное финансирование предназначено для инновационных предприятий, которые находятся на ранних стадиях развития и обладают высоким потенциалом роста стоимости своего бизнеса.

Четвертая группа - инструменты долевого финансирования. К ним относятся частные инвестиции, венчурный капитал, помощь бизнес-ангелов, производные инструменты акций (свопы, опционы, фьючерсы и т.д.). Эта группа инструментов имеет высокий риск и высокую доходность [1].

В зарубежных странах, особенно в Соединенном Королевстве, существуют масштабные специальные грантовые программы для финансовой поддержки инновационных стартапов. Также, «Великобритания является лидером в европейском регионе в развитии альтернативных источников финансирования для онлайн-кредитования, краудфандинг, краудинвестинг, продажи счетов-фактур и прочего подобного» [2].

Великобритания является лидером в европейских странах с точки зрения альтернативных способов финансирования малых предприятий, то есть использования онлайн-платформы. Согласно расчетам, в 2017 году онлайн-финансирование превысило объем в 6,19 миллиарда фунтов стерлингов, 68% из которых потребовалось для финансирования стартапов и малых и средних предприятий. Если 90% финансирования было в описании долга, то остальное должно было финансироваться с долей и без оплаты. 9,5% всех кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, предоставляются с использованием онлайн-платформы. С 2014 года онлайн-финансирование в Великобритании выросло почти в 6 раз.

В 2017 году наиболее распространенными способами онлайн-финансирования в Великобритании были R2R-кредитование (более 4,66 млрд фунтов стерлингов), продажа счетов-фактур (787 млн фунтов стерлингов), краудинвестинг (333 млн фунтов стерлингов), краудфандинг недвижимости (211 млн фунтов стерлингов), продажа долговых обязательств (72 млн фунтов стерлингов), краудфандинг (85 млн фунтов стерлингов).

В настоящее время краудфандинг и краудинвестирование являются важными инновационными инструментами финансирования малого бизнеса. Краудфандинг - это механизм привлечения средств через интернет-платформу (платформу), софинансирование компании или программы. В своем исследовании И.А. Езангина и А.В. Евстратов представляют альтернативный способ коллективного венчурного микрофинансирования, который требует инвестирования в акционерный капитал через посредника (интернет-платформу, платформу), основанного на концепции краудинвестирования и возврата средств с дополнительными процентами. Таким образом, речь идет об оптимизации количества затрат на взаимодействие за счет упрощения процесса осуществления транзакций с использованием преимуществ автоматизированных платформ [3]. Следует отметить, что краудинвестинг менее альтруистичен и социально ориентирован по сравнению с классическим краудфандингом, в то же время более ориентирован на финансирование коммерческих проектов, в первую очередь малых и средних предприятий на платной основе [4].

На наш взгляд, целесообразно поддерживать широкий спектр диверсификационных процессов в финансировании деятельности малого бизнеса в нашей стране, последовательное внедрение его средств эффективного использования в практику зарубежных стран.

Список источников

1. Сабитова Н.М., Хайруллова А.И. Развитие альтернативных инструментов финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 44. – С. 2631 – 2645. <https://doi.org/10.24891/ fc. 23. 4 4.2631>.
2. Чебуханова Л.В. Финансирование малых и средних инновационных предприятий в Великобритании // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2019/3. – С.78.

3. Езангина И.А., Евстратов А.В. Новые инструменты финансирования малого и среднего предпринимательства в России: краудинвестинг. Финансы: теория и практика. 2019;23(3):122-136. DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-3-122-136.

4. Grundy D., Ohmer C. German crowd-investing platforms: Literature review and survey. Cogent Business & Management. 2016;3(1):1138849. DOI: 10.1080/23311975.2016.1138849.

УДК 336.77.067.31

МИНИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА ЗАЕМЩИКА

КУРОЧКИНА НАДЕЖДА ЮРЬЕВНА

преподаватель специальных дисциплин
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: Цель исследования – раскрыть возможности минимизации кредитного риска заемщика при оформлении кредитных обязательств. В статье акцентировано внимание на основных проблемах, которые явились причинами просроченной задолженности заемщиков. Основное внимание уделяется возможностям снизить риск возникновения финансовых сложностей клиента – заемщика при исполнении кредитных обязательств.

Научная новизна заключается в разработке комплексного подхода к выбору кредита исходя из исследования нормативно-законодательной базы и практического опыта кредитных организаций.

Выявлены основные проблемы при оформлении кредита и определены пути их решения, следуя которым заемщик минимизирует кредитный риск.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск заемщика, виды платежей, полная стоимость кредита, долговая нагрузка.

MINIMIZING THE BORROWER'S CREDIT RISK

Kurochkina Nadezhda Yurievna

Abstract: The purpose of the study is to reveal the possibilities of minimizing the borrower's credit risk when making loan commitments. The article focuses on the main problems that caused the overdue debts of borrowers. The main attention is paid to the possibilities to reduce the risk of financial difficulties of the client - borrower in the performance of credit obligations.

The scientific novelty lies in the development of an integrated approach to the choice of a loan based on the study of the regulatory and legislative framework and the practical experience of credit institutions.

The main problems in obtaining a loan are identified and ways to solve them are identified, following which the borrower minimizes credit risk.

Key words: loan, borrower's credit risk, types of payments, total cost of the loan, debt burden.

Кредитные операции стали неотъемлемой частью повседневной жизни граждан Российской Федерации. Кредит прочно вошел в нашу жизнь, а кредитные организации, в свою очередь предлагают огромное множество различных видов кредитования, отвечающих всевозможным потребностям населения.

По данным ЦБ РФ с 01.12.2019 года по 01.12.2021 года кредитная задолженность физических лиц – резидентов выросла на 28% [1], что связано с финансовой привлекательностью кредитов в 2020-2021 годах и рекордно низкой процентной ставкой по кредитам за всю историю РФ.

Кредитные организации активно продвигают разработанные кредитные продукты для разных слоев населения и для удовлетворения различных целей.

Кредит, действительно помогает решить многие проблемы граждан, но относиться к его выбору нужно обдуманно и взвешено. Есть ряд нюансов, на которые необходимо обратить внимание потенци-

альному заемщику.

1. Необходимо внимательно читать условия кредитного договора.

При оформлении договора потребительского кредитования, в соответствии с [2], заемщик вправе в течение пяти рабочих дней со дня предоставления ему индивидуальных условий договора, сообщить свое решение по вопросу заключения договора. А кредитор, в свою очередь, в течение указанного срока предоставляет заемщику условия договора потребительского кредита соответствующего вида.

Кредитор не вправе изменять в одностороннем порядке предложенные заемщику индивидуальные условия договора потребительского кредита в течение пяти рабочих дней со дня их получения заемщиком.[2, глава 7]

Этот период заемщик может использовать для анализа условий потребительского кредитования в разных банках, для консультации со специалистом, для определения своих финансовых возможностей. Клиент имеет право обсуждать и принимать решение по каждому пункту договора.

Если по окончании установленного срока заемщик договор не подписал, договор считается не заключенным.

2. При заключении договора кредитования необходимо обратить на полную стоимость кредита.

Полная стоимость кредита определяется исходя из сумм:

- основного долга (сумма, которая предоставляется заемщику);
- начисленных процентов за весь период кредитования;
- за выпуск и обслуживание электронного средства платежа (если кредит выдается на банковскую карту);
- платежей заемщика в пользу кредитора, если обязанность заемщика по таким платежам прописана в договоре потребительского кредита, и выдача кредита поставлена в зависимость от совершения таких платежей;
- платежи в пользу третьих лиц, если обязанность заемщика по уплате таких платежей следует из условий договора потребительского кредита, в котором определены такие третьи лица, и если выдача потребительского кредита поставлена в зависимость от заключения договора с третьим лицом.
- сумма страховой премии по договору добровольного страхования в случае, если в зависимости от заключения заемщиком договора добровольного страхования кредитором предлагаются разные условия договора потребительского кредита;
- сумма страховой премии по договору страхования в случае, если выгодоприобретателем по такому договору не является заемщик или лицо, признаваемое его близким родственником [2, глава 6];

3. Сумма долговой нагрузки на клиента не должна составлять более 30% от его доходов

Ежемесячный платеж по кредиту не должен превышать 30% доходов заемщика (минимизируется кредитный риск заемщика и кредитора).

4. Возможность отказа от договора страхования.

Если в кредитном договоре есть пункт о банковском страховании, то в соответствии с [3] у заемщика есть 14 дней, чтобы отказаться от страховки и вернуть деньги. Это же правило действует, если в договоре этот пункт обозначен как «подключение к программе страхования».

Отказ от договора страхования оформляется заявлением.

Также от страхования кредитного риска можно отказаться на моменте подписания кредитного договора. В этом случае кредитор обязан предложить аналогичный кредит, но без договора страхования. Процентная ставка по такому договору будет выше, чем по договору с предусмотренной страховкой, в этом случае в полную стоимость кредита не будут включены платежи в пользу страховых организаций.

5. Выбор вида платежа.

Чаще всего кредитные организации не предоставляют возможности заемщику выбрать вид платежа (аннуитетный или дифференцированный), но в том случае, когда это возможно, необходимо понимать в чем заключается разница по данным видам платежей.

Каждый вид платежа состоит из двух частей: погашение основного долга и процентов.

При аннуитетном платеже заемщик оплачивает кредитные обязательства равными частями в течение всего срока кредитования. Особенность данного вида платежа состоит в том, что в начале погашения задолженности ежемесячный платеж почти полностью уходит на оплату процентов, а, следовательно, основной долг практически не уменьшается. Таким образом, кредитная организация уменьшает свой кредитный риск, а заемщик значительно переплачивает стоимость кредита.

При дифференцированном платеже сумма основного долга делится на количество платежей равными частями, и размер ежемесячного платежа состоит в значительной степени из суммы основного долга, которая в свою очередь достаточно быстро уменьшается, следовательно, сумма начисленных процентов тоже будет уменьшаться.

Таким образом, оплата кредита дифференцированными платежами финансово выгоднее для клиента, чем аннуитетными платежами.

6. Необходимо создать «подушку безопасности».

В соответствии с [3, глава 2], в основной части кредитной истории физического лица содержится информация: о сумме задолженности по договору займа (кредита) на дату последнего платежа, в том числе о сумме и длительности просроченной задолженности.

Чтоб минимизировать риски неплатежа по кредитным обязательствам клиенту необходимо создать «подушку безопасности» в размере суммы двух ежемесячных платежей на своем счете. В этом случае, если у заемщика возникнут финансовые проблемы (сокращение на работе, уменьшение дохода, больничный лист и т.д.) клиент имеет возможность и время улучшить свое финансовое положение, не совершая просрочки по кредитным обязательствам.

7. Не избегать общения с представителями кредитной организации при возникновении финансовых трудностей.

При возникновении финансовых трудностей многие клиенты избегают общения со службой безопасности или кредитными инспекторами банка, тем самым лишая себя возможности найти альтернативное решение по выплате задолженности. Часто это приводит к увеличению суммы штрафных санкций.

Не стоит обращаться в организации, которые обещают решить вопросы задолженности заемщика: они работают на платной основе, а клиенту могут предложить те же варианты решения вопроса, что и кредитная организация.

Кредитная организация за консультацию клиента плату не взимает, более того она наиболее заинтересована в погашении долга, и следовательно предложит клиенту наиболее приемлемый вариант погашения задолженности.

Кредитная организация может предложить клиенту кредитные каникулы, рефинансирование кредита, и другие способы решения проблемы.

8. Закрытие кредита.

После совершения последнего платежа необходимо в кредитной организации взять справку о закрытии кредита, как правило, выдают ее через несколько дней после внесения последнего платежа. Также клиент может проверить свою кредитную историю, заказав ее через Центральный каталог кредитных историй на сайте ЦБ. Субъект кредитной истории может получить свою кредитную историю бесплатно один раз в год на бумажном носителе или 2 раза в год в электронном виде и любое количество раз за плату. В кредитной истории должна быть отражена информация о том, что кредит закрыт.

Соблюдая эти правила, а также зная свои права и обязанности в отношении кредитных обязательств, возможно значительно снизить кредитный риск заемщика и уберечь себя от дополнительных финансовых затрат.

Список источников

1. Сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>, свободный (дата обращения: 19.01.2022).

2. Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» от 21.12.2013 N 353-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/, свободный (дата обращения: 19.01.2022).

3. Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.2004 N 218-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51043/, свободный (дата обращения: 19.01.2022).

© Н.Ю. Курочкина, 2022

УДК 330:336.14 (574)

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ И ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

ОРЫНБАСАР ДАЙАНА

Магистрант

Казахский Агротехнический университет им.С.Сейфуллина

*Научный руководитель: Утибаева Гульжан Бегендыковна**к.э.н., асс.профессор**Казахский Агротехнический университет им.С.Сейфуллина*

Аннотация: В статье рассмотрены теоретико-методологические основы формирования бюджетных программ. Изучена и приведена достаточно подробная характеристика бюджетных программ, их содержание и задачи. Более подробно выделены теоретические и практические вопросы исследования результативности и эффективности бюджетных средств.

Ключевые слова: бюджетные программы, финансирование, результативность, эффективность, бюджетное планирование и прогнозирование.

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF BUDGET PROGRAMS AND THEIR EFFECTIVENESS

Abstract: The article discusses the theoretical and methodological foundations of the formation of budget programs. A sufficiently detailed description of budget programs, their content and tasks has been studied and given. Theoretical and practical issues of the study of the effectiveness and efficiency of budgetary funds are highlighted in more detail.

Key words: budget programs, financing, effectiveness, efficiency, budget planning and forecasting.

Поскольку в любой стране мира влияние государства на стабильное развитие экономики и состояние социальной сферы осуществляется путем регулирования, то реализация государственных программ является одной из важнейших его стратегических задач.

Следует отметить, что государственная программа представляет собой целый комплекс мер межотраслевого характера, согласованных, взаимосвязанных друг с другом и направленных на достижение как стратегических, так и наиболее значимых целей развития экономики государства. Речь идет, прежде всего, о развитии базовых отраслей экономики, каковыми являются промышленность и сельское хозяйство. Именно в таких отраслях экономики и в различных сферах деятельности государственные программы содержат целостную комплексную систему мер, направленных на достижение конкретных целей с указанием конечных результатов [1].

Что касается содержания бюджетной программы, то она в соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан представляет собой в основном те задачи, реализация которых происходит за счет выделяемых государством бюджетных средств. Эти задачи приняты для реализации функций государственного управления, стратегических, среднесрочных программ, стратегических и оперативных планов развития республики или региона. Если судить другими словами, то бюджетная программа

представляет собой целый комплекс мероприятий по выполнению государством определенных функций, направленный на выполнение конкретных целевых задач с использованием государственных финансовых ресурсов.

В этом же Бюджетном кодексе отмечено, что для конкретизации выполняемых мероприятий или задач некоторые бюджетные программы подразделяются на подпрограммы как составные части бюджетной программы. Вместе с этим все бюджетные программы должны иметь четко определенные цели, задачи и ожидаемые результаты. Именно администраторы программы определяют бюджетную программу как целевую или функциональную, с учетом тех задач, которые определены для каждой программы.

На практике принято выделять целевую и функциональную бюджетные программы. Первая означает выполнение конкретной цели, которая определена стратегией и приоритетами развития области, программами экономического и социального развития области и реализация которой осуществляется в сроки, установленные вышеназванными правовыми документами.

Что касается функциональной бюджетной программы, то это программа, необходимость реализации которой определена законодательными актами и направлена на обеспечение выполнения постоянных государственных функций.

Одновременно все бюджетные программы принято выделять как капитальные и текущие бюджетные программы. Они отличаются между собой по отношению как к созданию капитальных активов, так и к формированию основных фондов. К примеру, под капитальной бюджетная программа понимается такая программа, результатом реализации которой является создание капитальных активов или основных фондов. Что касается текущей бюджетной программы, то в результате реализации ее не создаются ни капитальные активы, ни основные фонды [2].

Как известно через бюджетную систему любого государства, через распределение и перераспределение ВВП, государственные расходы должны, в первую очередь, направляться на обеспечение экономического роста и удовлетворение социальных его потребностей.

Здесь следует подчеркнуть и это подтверждает проведенный анализ состояния социально-экономического развития Казахстана, что достигнутые результаты как в экономике, так и в социальной сфере пока еще не отвечают фактическим расходам из государственного бюджета. Главными причинами таких расхождений являются, прежде всего, низкие эффективность и результативность бюджетных программ, а также влияние бюджетного механизма на количественные и качественные показатели экономической жизни.

Теоретико-методическим и практическим вопросам исследования эффективности выделяемых государством бюджетных средств на социально-экономическое развитие посвящены многие научные труды зарубежных и отечественных известных финансистов. Однако ряд вопросов остаются недостаточно раскрытыми. Так, по мнению некоторых финансистов, не хватает как фундаментальных, так и прикладных разработок, посвященных направлениям и эффективности использования государственных финансовых ресурсов, поскольку они на практике должны быть одним из важнейших инструментов обеспечения роста экономики и повышения уровня жизни граждан.

Поскольку термин «результативность» в переводе с латинского означает выполнение, действие, то другими словами выполнение действия должно быть связано всегда с получением эффекта, достижением определенных целей и выполнением намеченных планов [3]. Термин «результативность» одновременно означает и эффективность. Он определяется как отношение достигнутых фактических результатов к их запланированной величине. Считается, что если плановые показатели достигнуты, то и деятельность определяется как эффективная и, наоборот.

Если рассматривать данные термины с точки зрения государственных расходов, то полученный конечный результат характеризует количественные и качественные показатели использования финансовых ресурсов государства и уровень удовлетворения нужд потребителей или получателей ресурсов. Именно благодаря бюджетным программам, являющимся инструментом достижения приоритетных целей, обеспечивающих стабильный рост экономики и социальной сферы, создаются также условия для роста уровня жизни населения.

Наряду с этим, можно констатировать, что государственные целевые программы являются одним из главных инструментов стратегического управления. В целом они представляют собой широкий комплекс конкретных взаимосвязанных мер, направленных на решение существующих проблем развития экономики государства и его социальной сферы.

Надо отметить, что практика достаточно широко отражает пока еще низкую результативность многих бюджетных программ. Это подтверждают проводимые аудиторские проверки во многих организациях и госорганах. Одновременно они отражают существующие проблемы в сфере государственных расходов. Это касается, прежде всего, отрасли сельского хозяйства. Так, например, недавно проведенный аудит эффективности использования бюджетных средств в виде государственных субсидий, которые были направлены на развитие данной отрасли и на финансовую поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей, показал нецелевое их направление и очень низкую отдачу. Такие выводы сделаны по результатам проверки использования Министерством сельского хозяйства бюджетных средств, направленных на поддержку непосредственно сельскохозяйственных товаропроизводителей в лице крестьянских и фермерских хозяйств.

О низкой эффективности бюджетных средств свидетельствуют отчеты Счетного Комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета и их проверки. Приведенные примеры несомненно характеризуют не только отрасль сельского хозяйства, но и характерны практически для всех других отраслей экономики и сфер. Причем они не являются единичными, а отражают достаточно системный характер существующих проблем в бюджетной системе. В результате недостаточно эффективного использования выделенных государством ресурсов финансовая ситуация в стране остается нестабильной. Практика показывает и доказывает, что каждая вторая бюджетная программа имеет серьезные недостатки и просчеты при ее выполнении, а каждая третья - не обеспечивает достижения конечной конкретной цели. Здесь речь идет в первую очередь о нецелевом использовании предоставленных государством бюджетных средств, которое присуще и имеет место в деятельности многих государственных структур.

Изучение экономической литературы по вопросам формирования и использования бюджетных программ показало, что основными причинами достаточно низкой их результативности являются: все еще несовершенным является бюджетное законодательство в стране; отсутствует системность и комплексность в реализации экономической и социальной политики государства; присутствует явно выраженная несогласованность между ведомственными структурами при принятии нормативно-правовых актов; все еще недостаточным остается выбор приоритетов в направлении бюджетных средств; многие государственные целевые программы постоянно требуют доработки путем внесения многочисленных изменений в бюджетные программы; существует и непоследовательность в распределении бюджетных средств по направлениям; многие задачи государственных целевых программ остаются неопределенными; допускаются грубые просчеты на этапах планирования; не хватает достаточного финансирования многих бюджетных программ; и, наконец, очень низкой является исполнительская дисциплина участников бюджетного процесса, а также отсутствие контроля со стороны распорядителей и получателей бюджетных средств [4].

Следует отметить, что все перечисленные составляющие вызваны, во-первых, недостаточно эффективным планированием и обоснованным прогнозированием, во-вторых, несвоевременным реагированием распорядителей бюджетных средств на выявленные нарушения по результатам аудиторских проверок, в третьих, слабой ответственностью управленцев при принятии решений в бюджетной сфере, и, наконец, несовершенством законодательства в сфере управления государственными финансами.

Наряду с этим надо подчеркнуть, что низкие эффективность и результативность использования бюджетных средств не позволяют достигать более высоких социально-экономических показателей выполнения бюджетных программ. Если выразить другими словами, то они одновременно влияют на построение современной, устойчивой и конкурентоспособной в мировом масштабе национальной экономики. Возникающие противоречия, определенным образом снижающие эффективность и результативность расходования бюджетных средств, характерны для всех звеньев бюджетной системы, начиная от

бюджетного прогнозирования и заканчивая размещением государственных заказов, а также осуществлением контроля за расходованием средств. Вместе с тем, надо признать, что все перечисленные проблемы характерны не только для Казахстана, но и практически для всех стран СНГ.

Следует подчеркнуть, что низкая результативность и эффективность бюджетных программ снижают инвестиционную привлекательность экономики, устойчивость ее финансовой и бюджетной системы, экономический рост, стабильное и динамичное развитие страны. Кроме того, несомненно, что невыполнение мероприятий любой бюджетной программы, в конечном итоге, может привести к кризисам в экономике и в социальной сфере.

Повышение результативности бюджетных программ, изменение форм и методов управления финансами, несомненно, можно достичь, прежде всего, за счет усиления ответственности, а также исполнительской дисциплины всех участников бюджетного процесса. В этих целях следует применять принципиально новые концептуальные подходы и системные меры влияния к ним, чтобы мотивировать всех участников эффективно и результативно использовать финансовые ресурсы, обеспечивая стабильное социально-экономическое развитие страны.

Чтобы определить и оценить их результативность на практике рассчитывают показатели эффективности использования бюджетных средств: фактические финансовые расходы; выход продукта (товаров, услуг); качество произведенного продукта и результативность самой бюджетной программы.

С помощью таких показателей эффективности возможно: сравнить объемы финансовых ресурсов, используемых для осуществления задач программы, и оценить, насколько успешно выполняются программные цели, выяснить количество и качество произведенного продукта, товаров, услуг, выявить существующие проблемы, сделать корректировку дополнительных объемов средств, которые необходимо перенаправить для достижения конкретной цели бюджетной программы.

Таким образом, только эффективное и рациональное использование бюджетных средств позволяет достичь максимально результативных показателей бюджетных программ, а также целей социально-экономического развития страны.

Список источников

1. Мамедов А.А., Комарницкая А.Н. Долгосрочные бюджетные программы как инструмент бюджетной политики // Российское предпринимательство. -2016.-Т.17.-№ 3. С. 283–294.
2. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.11.2021 г.)
3. Исхакова А. Ф. Анализ методов оценки эффективности реализации государственных программ в России и за рубежом. НИУ ВШЭ, -2015. –С.75-84
4. Кучукова Н.К. Налогово-бюджетное планирование // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3-2. – С. 241-242.

УДК 33

РИСК ПРОФИЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТОРА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

КАЧАЛОВ АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВИЧ

соискатель степени кандидата экономических наук, кафедры «Финансовые рынки»,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Г. Москва, Россия

Аннотация. Физические лица и домохозяйства являются ключевыми игроками в экономике, так как их сбережения позволяют финансировать важнейшие проекты во всех сферах национальной экономики. Глобальное развитие мирового финансового рынка и рынка Российской Федерации, в частности, позволило предоставлять доступ к широкому списку финансовых инструментов различного спектра риска – от консервативных суверенных бумаг до агрессивных альтернативных инвестиций. Таким образом, инвестору необходимо понимать допустимый для него уровень риска, который позволит понять разницу между желанием принимать риск и возможностью принимать риск, что позволит делать взвешенные инвестиционные решения и избежать негативного восприятия различных исходов в рамках принятых инвестиционных решений.

Ключевые слова: частный инвестор, риск профиль, инвестиции, фондовый рынок, частный капитал, управление активами.

DETERMINATION OF RISK TOLERANCE OF INVESTOR AS AN INTEGRAL PART OF THE INVESTMENT PROCESS

Kachalov Alexey

Abstract Individuals and households are key players in the economy, as their savings allow financing of the most important projects in all areas of the national economy. The global development of the world financial market, including market of the Russian Federation has made it possible to provide access to a wide range of financial instruments with a different risk spectrum - from conservative sovereign securities to aggressive alternative investments. Thus, the investor needs to understand the level of risk acceptable to him, which will allow him to understand the difference between the desire to take risk and the ability to take risk, which will allow him to make informed investment decisions and avoid negative perceptions of various outcomes within the investment decisions made.

Key words: private investor, risk tolerance, investment, stock market, private capital, asset management.

Развитие инвестирования со стороны частного сектора является одним из важнейших приоритетов в рамках развития национального фондового рынка. Важнейшими мерами является повышение финансовой грамотности населения и защита прав частного инвестора на финансовом рынке. Значительный приток инвесторов на фондовый рынок и его продолжение говорит об успешности развития фондового рынка. Важным аспектом является осознанность принимаемых инвесторами решений при совершении операций покупки и продажи ценных бумаг или выбора стратегии доверительного управления. Таким образом, риск-профилерование инвестора имеет огромную значимость и является одним

из ключевых шагов инвестиционного процесса, так как позволяет определить допустимый уровень риска для инвестора и на основании него осуществить выбор финансовых инструментов и стратегий по управлению активами. При этом важно определить, насколько инвестор готов рисковать и может это исходя из финансового положения, так как нередко ситуации, когда инвестор хочет агрессивно максимизировать доходность, но при этом объем его доходов и обязательств требует приобретения только консервативных инструментов, приносящих стабильный денежный поток для покрытия выплат по долгам. Этот вопрос помогает решить процедура риск-профилирования или определения уровня риск-толерантности инвестора. Основным подходом является анкетирование инвестора, состоящее из базовых вопросов по опыту на финансовом рынке, образованию, возрасту и объему активов. На основании ответов инвестора определяется количество баллов, которое позволяет определить уровень риск-толерантности, то есть модель является скоринговой. Обычно определяется три категории риск-толерантности инвестора: консервативный, сбалансированный и агрессивный.

Автор предлагает рассмотреть большую детализацию моделей риск-профилирования, выделение большего количества категорий риск-толерантности инвесторов и финальное подтверждение результатов профилирования.



Рис. 1. Процесс определения риск профиля инвестора

В первую очередь, необходимо расширить саму анкету риск-профилирования, оставив блок общих вопросов, но добавив блок специфических вопросов, относящихся непосредственно к выявлению количества целей [1] инвесторов, так как в случае, если инвестор не обозначил все свои цели это приведет не только к некорректному определению риск-профиля, так как он строится на агрегированных потребностях, так и к некорректной аллокации активов. Соответственно, все вопросы необходимо задать инвестору, таким образом, риск-профиль определяется на основании анкетирования инвесторов, в ходе которого задаются вопросы и полученные ответы позволяют сложить определенный риск-профиль инвестора. Скоринговые модели являются наиболее популярными, потому что позволяют просто классифицировать клиентов для управляющих, что оптимизирует работу с широкой базой инвесторов и позволит избежать значительного количества рисков. Важно отметить, что стандартизированного подхода по определению количества скоринговых баллов для отнесения инвестора к той или иной категории нет и не может быть, так как границы разрабатывает сам управляющий на основании выборки сво-

их клиентов, при этом чем больше клиентов, тем лучше. Также как и нет конкретных моделей, в данном случае смотрится, как обратная связь клиента коррелирует с его риск-профилем и в случае большого количества несоответствий нужно пересмотреть границы.

Вторым важным аспектом является выделение большего количества уровней риск-толерантностей инвесторов, так как преобладают прежде всего консервативные инвесторы, а смещение профиля между консервативным и сбалансированным может означать очень большое движение, не приемлемое для начинающего инвестора. Таким образом целесообразно выделить 6 уровней риск-толерантности (по нарастанию): безрисковый, консервативный, сбалансированный, умеренно-агрессивный, агрессивный, ультра-агрессивный.

Третьим аспектом является проверка риск-профиля инвестора на основании составленного инвестиционного предложения, для избежания возможных несоответствий.

Процесс определения уровня риск-толерантности инвестора существует давно, с развитием инвестирования на основании целей [2] автор предлагает расширение стандартных анкет риск-профилирования для достижения максимально эффективных результатов коммуникации и инвестирования.

Список источников

1. Brunel Jean L.P. Goals-based Wealth management: an integrated and practical approach to changing the structured of wealth advisory practices. – John Wiley & Sons, 2015.
2. Семенкова Е.В., Качалов А.А. Концепция управления капиталом на основании целей – Финансы, деньги, инвестиции, № 2 (74). - С. 11-16., 2020.
3. Лучшие практики повышения уровня финансовой грамотности в части рисков инвестирования. Совет по международной организации комиссий по ценным бумагам. Доступен на официальной интернет-странице Банка России – www.cbr.ru. Дата обращения – 20.01.2022.
4. Brunel, Jean L.P. How Sub-Optimal—If at All—Is Goal-Based Allocation? – The Journal of Wealth Management, Fall 2006, pp. 19–34.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 33

ОСОБЕННОСТИ ЛИКВИДАЦИОННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

ЯКОВЛЕВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

Студентка 3го курса

ИСАНШИНА ЗИНАИДА ЮРЬЕВНА

Студентка 3го курса

ФГБОУ ВО «Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий
(филиал) КНИТУ-КАИ», город Зеленодольск**Научный руководитель: Чугунова Екатерина Сергеевна**

кэн, преподаватель

ФГБОУ ВО «Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий
(филиал) КНИТУ-КАИ», город Зеленодольск

Аннотация: Основным бухгалтерским документом организации-банкрота представляет собой ликвидационный баланс. обязательство составления промежуточного и окончательного балансов при устранении юридического лица поставлена ст. 63 Гражданского кодекса РФ. Современное законодательство, которое стабилизирует механизм устранения предприятия, не содержит точной оценки ликвидационного баланса и не открывает порядок его создания. В разных источниках литературы, как российских, так и зарубежных авторов, можно представить тезисы, которые устанавливают суть промежуточного и ликвидационного балансов.

Ключевые слова: ликвидация, ликвидационная деятельность, оценка деятельности, эффективность, особенность.

FEATURES OF THE LIQUIDATION BALANCE SHEET

**Yakovleva Anastasia Alexandrovna,
Isanshina Zinaida Yurievna***Scientific adviser: Chugunova E.S.*

Annotation: The main accounting document of the bankrupt organization is the liquidation balance sheet. the obligation to draw up interim and final balance sheets when eliminating a legal entity is set by Article 63 of the Civil Code of the Russian Federation. Today's legislation, which stabilizes the mechanism of liquidation of the enterprise, does not contain an accurate assessment of the liquidation balance sheet and does not open the procedure for its creation. In various sources of literature, both Russian and foreign authors, it is possible to present theses that establish the essence of the interim and liquidation balance sheets.

Key words: liquidation, liquidation activity, evaluation of activity, efficiency, feature.

Ликвидационный баланс при устранении представляет собой привычный всем бланк бухгалтерского баланса, но со специальными отметками и кодами. Порядок его заполнения находится в зависимости от того, промежуточный или окончательный ликвидационный баланс требуется сформировать.

Процедура устранения организации отнимает много времени и сил. Требуется не лишь блюсти все правовые нормы организационного характера, которые предусмотрены гражданскими законами, но

и выполнить целый ряд отчетно-информационных обязанностей. К их числу относятся составление ликвидационных балансов и представление их в налоговый орган.

Виды ликвидационных балансов: промежуточный, окончательный.

Ликвидационный баланс (промежуточный) – это бухгалтерский баланс, составляемый по истечении срока для заявления кредиторами своих требований к ликвидируемой компании. Он нужен для определения финансового состояния имущества компании, ее долгов, кредиторов и оценки возможности оценки удовлетворения всех требований. После его составления становится понятно, сможет ли ликвидируемая компания удовлетворить все требования кредиторов или придется объявить о банкротстве.

Представляет данный баланс ликвидационная комиссия или ликвидатор. Законом определен спектр сведений, отражаемых в промежуточном ликвидационном балансе:

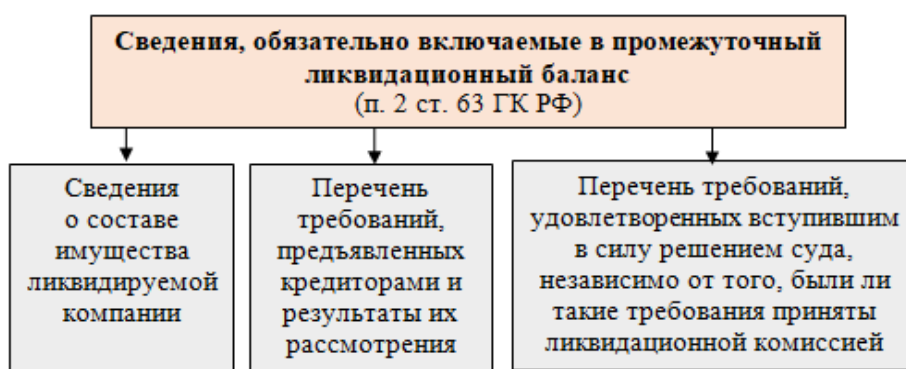


Рис. 1. Ликвидационный баланс (промежуточный)

Ликвидационный баланс (окончательный) – это бухгалтерский баланс, представляемый в налоговую инспекцию и собственникам ликвидируемой компании после завершения всех ликвидационных процедур, в том числе после истребования дебиторской задолженности и реализации имущества.

Из этого отчета собственники должны узнать о составе и объеме имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами и подлежащего распределению между ними. На основе этого баланса собственники принимают решение, кому какое имущество будет передаваться (при его наличии).

Ответственность по составлению окончательного ликвидационного баланса и представлению его в налоговый орган также лежит на ликвидационной комиссии или ликвидаторе (п. 6 ст. 63 НК РФ).

Использовать для оформления ликвидационного баланса можно любую форму отчетности, которую можно сформировать в бухгалтерских программах или скачать в правовых базах, уточнив в заголовке, что отчетность представляет собой ликвидационной.

Образец ликвидационного баланса (заглавная часть):

Утвержден решением учредителей (участников) юридического лица (или органом, принявшим решение о ликвидации юридического лица) от " ____ " _____ г. № ____
Ликвидационный баланс на _____ 20__ г.

Рис. 2. Образец ликвидационного баланса (заглавная часть)

Чтобы различить промежуточный ликвидационный от окончательного баланса, для каждого из указанных балансов применяется свой код отчетного периода. Определённые даты для составления ликвидационного баланса законом не регламентируются. Но с учетом предусмотренной в ГК РФ процедуры устранения организации назовем такие сроки:

- для промежуточного ликвидационного баланса — дата завершения сроков определения кредиторов и окончания процедур по установлению фактического состояния собственности по результатам инвентаризации;

- для окончательного ликвидационного баланса — ближайшая дата после того, как станут удовлетворены требования кредиторов.

В любом случае дата составления ликвидационного баланса предваряет дате создания окончательной (последней) отчетности организации.

Ликвидационный баланс подписывает ликвидатор или управленец ликвидационной комиссии — именно эти лица имеют право заверять документы ликвидируемой организации и представлять ее интересы в госорганах.

В обстоятельства разорения организации обязанности по подписанию и утверждению ликвидационного баланса возлагаются на конкурсного управляющего.

Порядок утверждения ликвидационного баланса прописан в ст. 63 ГК РФ. Вид ликвидационного баланса на данный порядок не оказывает влияние. Утверждает ликвидационный баланс: учредители организации, орган, который принят решение о устранения организации, соревновательный управляющий.

Ликвидационный баланс согласуется с уполномоченным государственным органом в случаях, которые установлены законом.

О том, нужно или нет проставлять печать на ликвидационном балансе, в законодательстве прямо не сказано. При отсутствии особых оговорок остается руководствоваться всеобщими правилами по оформлению бухгалтерской отчетности и применению печати в организации:

- бухгалтерность считается составленной после подписания ее бумажного экземпляра менеджером организации. Об обязательном проставлении печати в таких нормативных документах ничего не сказано.

- в самой форме бухгалтерского баланса место для проставления печати не обозначено.

- АО и ООО имеет право (но не обязаны) иметь печать — сведения о наличии печати должны содержаться в уставе организации.

Таким образом, компания имеет право проставить в ликвидационном балансе печать, если она применяет ее в своей работы. Но и без печати данный отчет статуса официального документа не теряет, если подписан уполномоченным лицом компании.

Итак, составление ликвидационного баланса — неизменная операция при устранения организации. Имеется два вида ликвидационных балансов: промежуточный и окончательный. Каждый баланс имеет свое предназначение и подписывается управляющим ликвидационной комиссии, назначенным ликвидатором или конкурсным распорядителем (при банкротстве организации). Окончательный ликвидационный баланс нужно изложить в налоговую инспекцию совместно с заявлением о государственной регистрации юридического лица в связи с его ликвидацией.

Список источников

1. Чугунова, Е. С. Роль бухгалтерского учета в системе управления предприятием / Е. С. Чугунова // Горизонты экономики. – 2017. – № 2(35). – С. 95-97.
2. Кошкина В. Я. Бухгалтерский учёт. М.: ИНФРА-М, 2017. 544 с.
3. Чугунова, Е. С. Направления совершенствования бухгалтерской отчетности в Российской практике / Е. С. Чугунова, Ю. Е. Билан, Е. П. Галлова // Горизонты экономики. – 2017. – № 6(40). – С. 84-87.
4. Климина И. Т., Астраханцева И. А. Учет и анализ банкротств. М.: Финансы и статистика, 2019.
5. Талько Г. К., Юн Г. Б. Арбитражное управление предприятием. М.: Дело, 2020.
6. Самойлова А. Н. Банкротство. Вопросы правоспособности должника-юридического лица: Научно-практическое издание. — М.: Экзамен, 2016.

УДК 342

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

РИДКИЙ ВИКТОР ИГОРЕВИЧ

Магистрант

ОЧУВО «Международный инновационный университет»

*Научный руководитель: Сочнева Елена Николаевна**к.э.н., доцент**ОЧУВО «Международный инновационный университет»*

Аннотация: Современный этап развития экономики и бухгалтерского учета в частности в качестве своей основы требует четкости и ясности в системе формирования основных показателей, формирующих оценку деятельности организации. Одним из основных по своей значимости в оценке успешности любой компании является показатель финансового результата ее деятельности.

Ключевые слова: Экономика, бухгалтерский учет, финансовый результат, прибыль, экономические показатели.

THE ESSENCE AND SIGNIFICANCE OF FINANCIAL RESULTS

Ridky Viktor Igorevich*Scientific adviser: Sochneva Elena Nikolaevna*

Abstract: The current stage of economic development and accounting in particular, as its basis, requires clarity and clarity in the system of formation of the main indicators that form the assessment of the organization's activities. One of the main indicators of its importance in assessing the success of any company is the indicator of the financial result of its activities.

Key words: Economics, accounting, financial result, profit, economic indicators.

Понимание того, как формируется финансовый результат, играет значительную роль для тех, кто использует бухгалтерскую отчетность в процессе формирования организационной деятельности.

Если говорить о той системе учета, которую мы составляем и анализируем сегодня, можно совершенно ясно обозначить, что информация, получаемая из нее является недостаточной для понимания факторов, влияющих на образование прибыли. По факту мы видим лишь показатель нераспределенной прибыли, который имеет некую объединяющую форму, а также довольно относительную последовательность получения показателя финансового результата. Но мы абсолютно точно не видим уклона в системе учета на такие показатели, которые играют довольно существенную роль в процессе формирования прибыли, распространяющуюся как на рассматриваемый период, так и на будущие показатели. [1, с. 64].

Принимая во внимание обозначенную проблему, видится необходимым выявление главных факторов, имеющих между собой двустороннюю связь, которые формируют финансовые результаты и имеют отражение в учетной политике.

1. Принцип непрерывной деятельности, а также временного ограничения фактов хозяйственной деятельности.

2. Резервирование и капитализация;

3. Способы оценки активов и пассивов.

Основой формирования представленных факторов являются принципы бухгалтерского учета. Задачей перечисленных факторов является правильная расстановка условий для той базы информации, на которой строится структура финансового результата. [2, с. 12].

Важнейшим фактором, который учитывается при образовании прибыли, является то, что вся произведенная за расчетный период хозяйственная деятельность учитывается именно в этом периоде, даже если расчеты по данной деятельности имеют место быть раньше или позже расчетного периода.

Немаловажным является и то, что организация, чья финансовая деятельность проходит анализ, имеет перспективы работы на ближайший обозримый период. В связи с этим и существует необходимость в знаниях о том, как на данный период обстоят дела в деятельности организации.

Также нельзя не учитывать важность того, что в финансовом учете первостепенным является включение расходов нежели доходов.

Если указанные принципы будут соблюдаться с нарушениями, то величина финансового результата будет не только изменяться, но и категорически не будет достоверной. Ведь если, допустим, не станет соблюдаться принцип временной определенности, тогда произойдет множественное расхождение между доходами и расходами за исследуемый период, а также во всех, следующих за ним.

Очевидно, что доходы и расходы организации - это основные показатели, имеющие влияние на величину прибыли. Данные показатели являются наиболее подверженными дискуссиям среди специалистов экономических наук. Одним из самых обсуждаемых является вопрос о том, каков состав расходов, влияющих на снижение прибыли. В первую очередь это связано с тем, что такие расходы в определенной степени могут подвергаться регулированию со стороны управляющего персонала. Это, в свою очередь, оказывает значительное влияние и на величину финансовых результатов деятельности коммерческих организаций [1, с. 86].

Учитывая вышесказанное, по мнению автора, наиболее результативные методы контроля величины финансовых результатов - это резервирование и капитализация.

Самый оптимальный вариант понимания данных методов используется Я.В. Соколовой, определяющей капитализацию как расходы будущих периодов, которые включаются в отчетный период и активы организации. Резервирование же - это включение результатов деятельности, которые могут быть вероятны как для нынешнего, так и для будущего периода. [3, с. 18].

Немаловажным методом контроля финансовых результатов является оценка, правильное выполнение которой позволяет получать достоверные сведения о результатах, а также понимание их процесса формирования. [4, с. 130].

Проведенное исследование показывает, что возможно выделить наиболее главные функции регулятивов финансовых результатов, такие как аналитическая, прогнозная и функция воздействия.

В аналитическую функцию входит информация, касающаяся условий формирования результатов учета в отчетном году. Данная функция основывается на том, что пользователь заранее проинформирован о регулятивах прибыли, а также о том, каким образом они влияют на финансовый результат.

Прогностическая функция основана на информации о будущих периодах и формирует представление о прогнозной величине финансового результата.

Функция воздействия подразумевает способность оказания влияния на финансовый результат с помощью воздействий по регулированию. [5, с. 116].

Из всего вышесказанного можно заключить, что регулятивы конечных финансовых результатов представляют собой определенную последовательность показателей, которые дают пользователям возможность реально оценить условия возникновения и величину прибылей и убытков, а также формировать данные о прогнозах показателей в последующих периодах и определять то, насколько управление организацией имеет на них влияние.

Список источников

1. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия : учеб. пособие для вузов /под ред. проф. Н. П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 471 с.
2. Манхаева И.С. Регулятивы финансовых результатов в системе бухгалтерского учета: автореферат. – СПб.: Изд. РГГМУ, 2013. – 22 с.
3. Нечитайло А.И. Развитие методологии и методики формирования учетной информации о финансовых результатах организации: автореф. – М.: МГУ, 2015. – 38 с.
4. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие/А.Н. Гаврилова, А.А. Попов – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015. – 608 с.
5. Ильин А.И. Экономика организации: учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В. И Станкевич; под общ. ред. А.И. Ильина. – 2-е изд. испр. – М.: Новое знание, 2014. – 672 с.

УДК 657.6

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЗНАЧИМОСТЬ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ И СПОСОБЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

УТОЧКИНА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНАобучающаяся 4-го курса по специальности «Экономическая безопасность»
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»**Научный руководитель: Кудряшова Алла Владимировна**

преподаватель

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Аннотация: В данной статье рассмотрены информационная значимость аудиторского заключения для широкого круга пользователей, задачи, которые могут быть выполнены благодаря использованию данных, содержащихся в данном документе, а также рассмотрены не только стандартные способы его формирования, но и те, которые возникли в связи с автоматизацией аудиторской деятельности в условиях цифровизации экономики.

Ключевые слова: аудиторское заключение, автоматизация аудита, программное обеспечение, цифровизация экономики, автоматизированное формирование, информационная значимость.

INFORMATION SIGNIFICANCE OF THE AUDITOR'S REPORT AND METHODS OF ITS FORMATION IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Utochkina Lyudmila Alexandrovna*Scientific adviser: Kudryashova Alla Vladimirovna*

Abstract: This article discusses the informational significance of the auditor's report for a wide range of users, the tasks that can be performed using the data contained in this document, and also considers not only the standard methods of its formation, but also those that have arisen in connection with the automation of audit activities in the context of the digitalization of the economy.

Key words: audit report, audit automation, software, digitalization of the economy, automated generation, information significance.

В условиях динамично развивающегося конкурентного рынка любой экономической субъект находится в поиске способов повышения эффективности управления хозяйственной деятельностью и обеспечения не только финансовой стабилизации положения, но и финансового развития в перспективе. В качестве одного из самых результативных механизмов можно выделить проведение аудиторских проверок достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые дают возможность проанализировать соответствие информации, представленной «на бумаге», реальному положению дел в организации.

Пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, в первую очередь, в аудиторском заключении интересует информация о достоверности отчетности и о подтверждении ее представления в соответствии с действующим законодательством. К пользователям аудиторского заключения можно отнести:

- административный аппарат проверяемого экономического субъекта;
- финансовых аналитиков;
- инвесторов и кредиторов;
- экономистов различных отраслей хозяйствования;
- менеджеров всех уровней управления не только самой проверяемой организации, но и контрагентов, организаций-партнеров;
- налоговые органы;
- органы статистики;
- внебюджетные фонды;
- аудиторские фирмы.

Столь широкий круг пользователей обусловлен высокой степенью полезности сведений, которые содержатся в аудиторском заключении, а также их значимостью для обеспечения эффективной работы многих организационных структур в системе финансово-экономических отношений.

Организации заинтересованы в развитии уже имеющихся направлений деятельности, повышении рыночной капитализации. Для реализации этих целей необходим структурированный и обоснованный алгоритм действий. Именно поэтому повышается значимость качества финансовой информации для принятия эффективных и своевременных управленческих решений. Аудиторские проверки позволяют добиться высокого уровня качества и максимальной достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, в связи с этим возрастает роль аудиторского заключения, являющегося отражением результатов аудиторской проверки.

В связи с этим экономические субъекты преследуют следующие цели получения аудиторского заключения:

- дальнейшее предоставление контрагентам, банкам для подтверждения деловой репутации;
- заключение характеризует аудируемую организацию с точки зрения рисков, а также «чистоты» сделок с партнерами;
- получение подтверждения соответствию документации экономического субъекта действующим нормативно-правовым актам.

Однако стоит отметить, что аудиторские проверки проводятся не только с целью выявления недобросовестных действий, финансовых махинаций и иных преступлений, а для решения следующих задач:

- выявление ошибок в финансовой отчетности, обусловленных невнимательностью сотрудников, низким уровнем профессионализма специалистов;
- определение спектра причин, по которым возникают неточности или ошибки в отчетных формах;
- установление характера искажения информации в отчетности;
- составление рекомендаций по исправлению выявленных ошибок;
- создание комплекса превентивных мер, направленных на предотвращение ошибок и искажений в финансовой отчетности экономического субъекта [2].

Таким образом, аудиторское заключение – это не только форма отчетности по результатам проведенной аудиторской проверки, но и руководство к действию, которое помогает организации выявить свои слабые стороны и направить ресурсы на их устранение.

В рамках совершенствования управленческой политики важность аудиторского заключения состоит в том, что в ходе аудиторской проверки анализируется большой массив документации экономического субъекта, соответственно, предоставляется возможность исправления существенных ошибок, как следствие, к руководству организации попадает наиболее точная и достоверная информация, которая позволяет принимать те решения, которые необходимы в рамках реализации финансовых интересов организации в этом периоде времени [1].

Формирование аудиторского заключения – процесс строго регламентированный, в частности, его состав закреплен в Международном стандарте аудита «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности» (МСА 700). Однако в современных условиях цифровизации экономики аудитор может выбрать один из доступных ему способов составления аудиторского заключения: самостоятельно, в соответствии с действующим законодательством, или воспользовавшись средствами компьютерного аудита.

Необходимость в автоматизации аудита в настоящее время возросла в связи с пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, однако актуальной также остается проблема необеспеченности каждой аудиторской фирмы большим штатом сотрудников, поэтому возможно использование при формировании аудиторского заключения программных продуктов, наиболее распространенными из которых являются:

- Audit Expert Professional;
- Программа автоматизированного анализа по контролю и аудиту организации (ПК КОНТА);
- IT Аудит: Предприятие (аудит по МСА). Внешний и внутренний аудит;
- Автоматизированное рабочее место аудитора (ЗУП).

Рассмотрим процесс автоматизации создания аудиторского заключения на примере программы «IT Аудит: Предприятие (аудит по МСА). Внешний и внутренний аудит».

В методику данной программы встроены шаблоны аудиторских заключений в соответствии с рекомендациями Совета по аудиторской деятельности и Саморегулируемой организации аудиторов Ассоциации «Содружество».

В рамках использования программного обеспечения аудитор сам выбирает необходимый вариант заключения из автоматически созданного в соответствии с нарушениями перечня. На рис. 1 представлена сгенерированная в программе карточка нарушения, описание которого будет затем включено в аудиторское заключение.

Аудитруемое лицо имеет существенные остатки дебиторской...

Влияние на отчетность | Визирование | Отчет

Аудитруемое лицо имеет существенные остатки дебиторской задолженности контрагентов, занятых строительством. Ряд таких контрагентов испытывает финансовые трудности, и, следовательно, существует

Общая информация | Файлы | Выявленные ошибки | Риски

Раздел аудита:	062 Аудит дебиторской задолженности
Исполнитель:	Воронин Виктор Степанович, Аудитор
Сумма нарушения:	6 700 000
Нарушение исправлено:	нет
Включить в отчет:	аудиторское заключение
Значимость нарушения:	да
Недобросовестные действия:	нет

Рис. 1. Карточка нарушения, сформированная для включения в аудиторское заключение

Также возможно использование раздела программы «Методология», который позволяет сформировать уникальный шаблон аудиторского заключения на базе фирменного корпоративного стиля аудиторской организации, ее логотипа.

В «IT Аудит» внесен справочник типовых нарушений по большинству из которых приведены требования действующего законодательства. Пример одного из разделов справочника представлен на рис. 2.

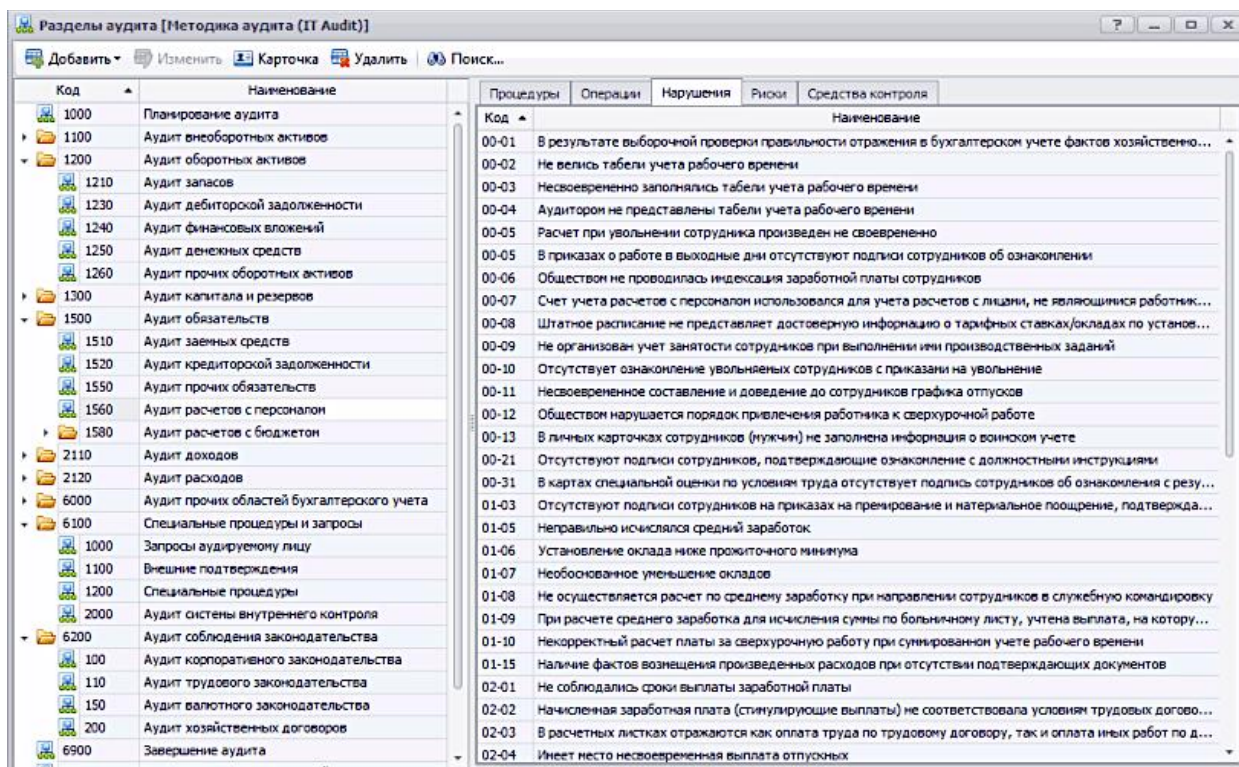


Рис. 2. Раздел типовых нарушений по расчетам с персоналом

Таблица с операциями, по которым были выявлены нарушения, формируется автоматически. На рис. 3 представлено описание нарушения, связанного с переходом права собственности.

После выявления всех нарушений в программе создаются следующие отчеты:

- журнал нарушений;
- сводная карточка нарушений;
- рабочий документ аудитора по влиянию нарушений на отчетность;
- отчет обзорной проверки.

Отражение реализации без учета момента перехода права собственности

В соответствии с п. 12 ПБУ 9/99 выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

....текст описания...

Дата	Дебет	Кредит	Сумма	Содержание операции	Аналитика (Дебет)	Аналитика (Кредит)	Номер документа	Дата документа
31.01.2013	62.01	90.01.1	119 000,00	Реализация товаров	Аллиг Договор купли-продажи 093 от 02.12.2003	Бумажка	00000000008	31.01.2013
31.01.2013	62.01	90.01.1	140 000,00	Реализация товаров	Вера Договор купли-продажи 044 от 29.06.2003	Бумажка	00000000011	31.01.2013

Рис. 3. Пример описания содержания нарушения в «IT Аудит»

Как итог, формируется аудиторское заключение с учетом полного наименования контрагента и названия аудиторской организации (при необходимости они склоняются), пример которого представлен на рис. 4.

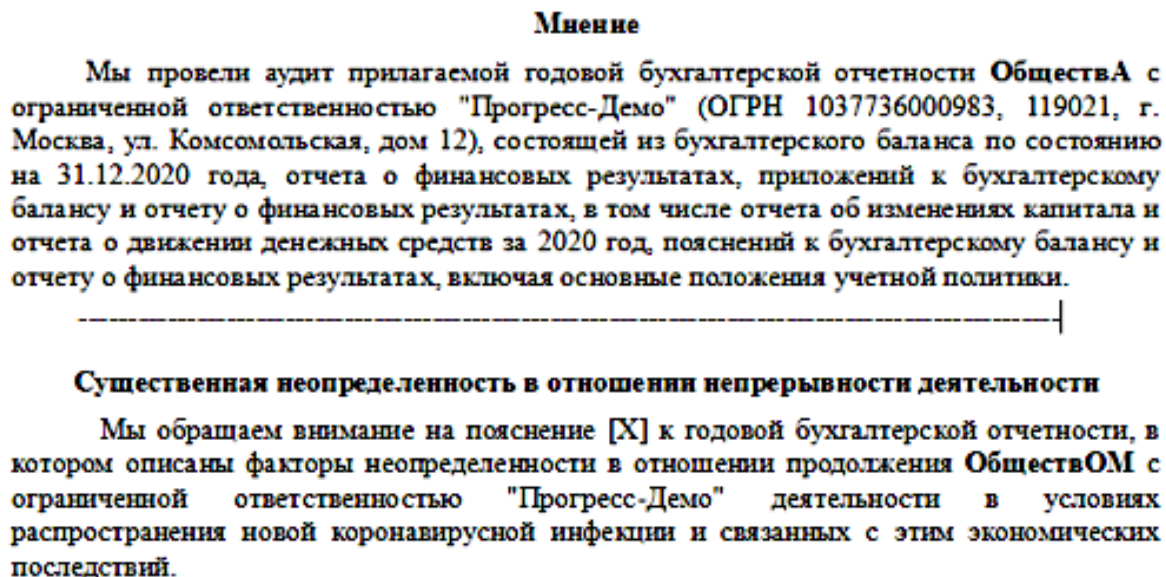


Рис. 4. Шаблон аудиторского заключения

Таким образом, в зависимости от индивидуальных целей и задач в ходе аудиторской проверки с помощью программного обеспечения процесс формирования аудиторского заключения может быть автоматизирован, следовательно, значительно упрощен, что, во-первых, позволит сократить энергозатратность формирования данного вида отчетности, а во-вторых, за счет высокой степени алгоритмизации и четкой регламентации повышает достоверность проверки, как следствие, информативность аудиторского заключения для всех заинтересованных пользователей.

Список источников

1. Жигулина И. В. Роль аудиторского заключения в обеспечении экономической безопасности предприятия / И. В. Жигулина // Итоги реформирования, перспективы развития аудита и его роль в обеспечении экономической безопасности : Материалы Всероссийской научно-практической конференции, Тюмень, 23 ноября 2018 года. – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2019. – С. 43-50.
2. Коноплева И. А. Аудиторское заключение и его информационные возможности с точки зрения пользователей бухгалтерской отчетности / И. А. Коноплева, О. В. Иконникова, И. Л. Боас // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2019. – № 6(366). – С. 23-29.

© Л.А. Уточкина, 2022

УДК 657

УЧЕТ ЗАТРАТ В ГОСТИНИЧНЫХ ПРОЕКТАХ ABC (КАЛЬКУЛЯЦИЯ ЗАТРАТ НА ОСНОВЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

БАТТИХ РОНИ

Аспирант кафедры Базовая кафедра финансового контроля, анализа и аудита
Главного контрольного управления города Москвы
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Аннотация. Цель этой статьи - дать представление о практике гостиничного бизнеса в области учета затрат. гостиничные предприятия имеют высокую структуру постоянных затрат, а также несут высокую долю косвенных затрат. в отелях используются традиционные системы учета затрат. Тем не менее, уровень внедрения системы калькуляции затрат на основе деятельности (ABC) считается довольно удовлетворительным. Согласно статистическому анализу, факторы, в наибольшей степени влияющие на управленческое решение гостиниц в пользу системы ABC, включают их структуру затрат и расчет затрат по категориям клиентов.

Ключевые слова: практика учета затрат, системы учета затрат, методы учета затрат, калькуляция затрат по видам деятельности, гостиничные предприятия.

COST ACCOUNTING IN HOTEL PROJECTS ABC (ACTIVITY BASED COSTING)

Battikh Rony

Abstract. The purpose of this article is to provide an insight into the practice of the hospitality industry in the field of cost accounting. Hospitality businesses have a high fixed cost structure and also incur a high proportion of indirect costs. hotels use traditional cost accounting systems. However, the level of implementation of the activity-based costing (ABC) system is considered to be quite satisfactory. According to the statistical analysis, the factors that most influence the management decision of hotels in favor of the ABC system include their cost structure and calculation of costs by customer category.

Key words: cost accounting practices, cost accounting systems, cost accounting methods, activity costing, hospitality businesses.

Еще очень мало известно о хозрасчете и его использовании в туристских предприятиях и особенно в гостиницах. Исследования в области учета затрат традиционно сосредоточены на учетных системах крупных производственных компаний. Кроме того, большинство исследователей бухгалтерского учета, интересующихся производством услуг, проводили свои исследования в некоммерческих организациях государственного сектора.

В свете вышеизложенного, цель данного исследования состоит в том, чтобы описать современное состояние практики учета затрат в индустрии гостеприимства. Результаты этого исследования сравниваются с предыдущими знаниями об учете затрат и более ранней практикой учета затрат в гостиничном бизнесе.

Учет затрат измеряет и сообщает финансовую и нефинансовую информацию, связанную с приобретением или потреблением ресурсов организацией. Предоставляет информацию как для финансо-

вого, так и для управленческого учета. Учет затрат, применяемый в сфере гостиничных услуг, представляет собой набор концепций и методов, предназначенных для облегчения накопления, анализа и использования исторических и прогнозируемых затрат на единицу продукции для использования при принятии управленческих решений. В то время как менеджерам в индустрии гостеприимства требуется информация об учете затрат, как это делают менеджеры производственных фирм, характер деятельности в отелях (фиксированная вместимость, способность к порче, спрос на патенты, ассортимент продукции, деятельность в реальном времени, производство и концепция, местоположение и размер, трудо- и капиталоемкость, структура затрат) делает неприменимыми системы учета затрат, используемые в производственных фирмах.

Единые системы и ведомственный учет. Развитие систем единого учета (и единых систем калькуляции) — тенденция далеко не нового времени. Важным достижением в области бухгалтерского учета гостиничного бизнеса на протяжении многих лет была публикация единых систем бухгалтерского учета для ключевого сектора отрасли, в частности для отелей, ресторанов и клубов в Соединенных Штатах, где их первое появление для отелей восходит к 1926 году. Система счетов для гостиничного бизнеса (USALI) стала отраслевым стандартом, особенно для крупных гостиничных предприятий, а также международных и глобальных сетей в Европе и США. Он эффективно связан с операционными характеристиками отелей и основан на принципах ведомственного учета, отражая тот факт, что номера, еда и напитки и другие услуги производятся в отделах (телефонная связь, гараж и парковка, гостевая прачечная, поле для гольфа, магазин товаров для гольфа), теннисный клуб, профессиональный теннисный магазин, оздоровительный клуб, бассейн и т. д.), а не на производственных линиях, как в случае с промышленной продукцией. В ходе недавнего опроса контролеры жилья определили, что 76% операций по размещению использовали USALI, но только 11% этих контролеров ответили, что следили за ним все время, а 65% указали «в большинстве случаев».

Данные, представленные в подробных отчетах USALI, используются руководством гостиничных фирм. Отчет о прибылях и убытках состоит из 3 основных разделов: а) раздел, охватывающий отделы, в котором сообщается о доходах и прямых расходах центров прибыли; б) раздел, показывающий нераспределенные операционные расходы, включая административные и общие расходы, расходы на маркетинг, эксплуатацию и техническое обслуживание имущества, а также коммунальные расходы, и с) раздел, который включает плату за управление, фиксированные платежи и подоходный налог. Для большинства жилых помещений нераспределенные операционные расходы в сочетании с комиссией за управление, арендной платой, налогами на имущество и страхование составляют значительную часть общих расходов за период. Представлен процесс распределения этих накладных расходов.

Структура затрат. Большинство отелей имеют высокую долю фиксированных затрат, причем примерно три четверти общей стоимости отеля являются фиксированными и неконтролируемыми. Квартирный отдел имеет фиксированные затраты (в основном заработная плата отдела) в размере 15-20% по отношению к объему продаж и значительно меньшую долю переменных затрат (прачечная, химчистка, бытовые товары и т. д.). Операции с едой и напитками в отелях влекут за собой относительно высокие фиксированные затраты (в основном заработная плата поваров и ресторанов), а также высокие переменные затраты (затраты на еду и напитки и энергию). Высокие фиксированные затраты означают высокую норму валовой прибыли, а это, в свою очередь, означает, что каждое увеличение общего дохода приводит к существенному увеличению чистой прибыли.

Системы учета затрат и методы учета затрат. Исторически сложилось так, что для расчета стоимости продуктов и услуг использовались две системы учета затрат: калькуляция затрат на заказ и калькуляция затрат, и многие компании продолжают использовать эти традиционные системы калькуляции. Однако с середины 1980-х годов компании начали применять учет затрат на основе деятельности (ABC) для продуктов и клиентов. Традиционные системы калькуляции используют фактические отделы или центры затрат для накопления и перераспределения затрат. Системы ABC вместо использования центров затрат для накопления затрат используют виды деятельности; то есть вместо того, чтобы спрашивать, как распределить расходы отдела обслуживания на производственный отдел, разработчик системы ABC спрашивает, какие действия выполняются ресурсами отдела обслуживания. За-

траты на ресурсы назначаются действиям в зависимости от того, сколько из них требуется или используется для выполнения действий. Как традиционные, так и ABC-системы различаются по уровню сложности, но, как правило, традиционные системы склонны к упрощению (недороги в эксплуатации, широко используют произвольное распределение затрат, имеют низкий уровень точности, высокую стоимость или ошибки, и т. д.), в то время как системы ABC, как правило, сложны (дороги в эксплуатации, широко используют затраты и распределение затрат, имеют высокий уровень точности, низкую стоимость ошибок и т. д.) чем компании-производители. Они обосновывают это утверждение тем, что большая часть затрат в сервисных организациях является фиксированной и прямой. утверждает, что ABC подходит для рыночных секторов. Опрос, проведенный в Великобритании, показал, что 51% опрошенных финансовых и сервисных организаций по сравнению с 15% производственных организаций внедрили ABC. показать возможности использования традиционных систем калькуляции в сфере гостиничных услуг. предложить, чтобы ABC был наиболее эффективным и точным методом расчета затрат для анализа прибыльности клиентов (CPA) в гостиничной среде. задокументировать реализацию CPA с помощью ABC. Тем не менее, использование ABC в гостиничном бизнесе минимально, поскольку неофициальный опрос не выявил ни одного отеля в Европе, который принял бы этот подход. три основных соображения, которые сформировали их методы учета затрат на продукцию: а) оценка запасов имела наименьшее значение для задач учета затрат; б) расчет полной маржи использовался реже, чем расчет маржинальной прибыли; в) планирование и контроль затрат были сосредоточены на центрах затрат в соответствии с функциями организации, потому что продукты, очевидно, не являются особыми точками для анализа затрат. что в сфере услуг (например, в гостиницах) стандартные системы калькуляции будут редкостью, но некоторые сервисные центры, предоставляющие стандартизированные услуги, могут обнаружить, что инвестиции в стандартную систему калькуляции могут быть полезным конкурентным оружием. Он также сообщил, что сервисы магазинов не имеют систем обслуживания по полной стоимости. Проблема управления затратами в сфере обслуживания магазинов заключается в том, как максимизировать использование фиксированной мощности, что приводит к контролю затрат с помощью прямых переменных затрат. при ее обследовании в 6 туристских предприятиях установлено, что систему учета себестоимости продукции большинства из них можно охарактеризовать как переменную себестоимость. На продукцию обычно относили только прямые затраты, причины возникновения которых можно было объективно измерить на основе потребления физических ресурсов.

большинство гостиниц (76,5%) используют традиционные системы учета затрат. Большинство из них (57,7%) применяют калькуляцию по заказу, а остальные применяют калькуляцию по заказу, а также процессную калькуляцию. Распространение ABC в индустрии гостеприимства в России считается очень удовлетворительным. Это исследование сообщило о более высоких показателях усыновления, чем те, которые были представлены в предыдущих исследованиях в сфере гостиничного бизнеса. Наши выводы подтверждают увеличение темпов внедрения ABC в последние годы. Результаты опроса показывают, что большинство систем ABC в индустрии гостеприимства не являются чрезмерно детализированными, поскольку они включают небольшое количество факторов затрат и рассчитывают стоимость относительно небольшого количества действий, которые в основном включают уборку, регистрацию заезда/отъезда, бронирование, производство/обслуживание продуктов питания, маркетинг и общее управление. С помощью своих систем учета затрат отели определяют затраты на прибыль и центр затрат, и очень немногие из них определяют категорию клиентов, номер в сутки и номер. Гостиницы, которые следуют традиционным системам учета затрат для условного исчисления затрат на объекты затрат, используют в качестве основы для условного исчисления количество продаж и стоимость прямых операций, в то время как те, которые используют ABC, используют количество ночей в номере и количество дней пребывания в отеле. Следует отметить, что гостиничные предприятия в основном используют обычный хозрасчет.

Кроме того, системы учета затрат фирм, которые используют учет затрат на основе деятельности, могут быть тщательно изучены, чтобы изучить предполагаемые преимущества и проблемы от их внедрения. Наконец, можно также изучить использование информации об учете затрат (бюджетирование, принятие решений и оценка эффективности) гостиничными предприятиями, чтобы проследить

возможные различия между фирмами, применяющими традиционные системы и системы ABC.

Список источников

1. Argyris, C., 2007. Human problems with budgets. *Harvard Business Review*, 105—120.
2. Анопченко Т.Ю., Муравьева Н.Н. Анализ взаимодействия туристического и гостиничного бизнеса // *Terra Economicus*. 2017. Ч.2. Т.10. № 1. С. 62-64.
3. Кузнецов В.И., Мартынова Т.В. Индустрия гостеприимства – стратегический ресурсный потенциал // *Международный студенческий научный вестник*. 2019. №2. С. 59-67.
4. Лобов Г.Х. Проблемы проведения анализа финансовой деятельности на предприятиях индустрии гостеприимства // *Евразийский Союз Ученых (ЕСУ)*. Серия: Экономические науки. 2018. № 6 (15). С. 87-89.
5. Трачук А.Ю., Самедова Э.Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии // *Colloquium-journal*. 2019. № 22-7 (46). С. 35-37.

References

1. Argyris, C., 2007. Human problems with budgets. *Harvard Business Review*, 105-120.
2. Anopchenko T.Yu., Muravieva N.N. Analysis of the interaction between tourism and hotel business // *Terra Economicus*. 2017. Part 2. T.10. No. 1. S. 62-64.
3. Kuznetsov V.I., Martynova T.V. Hospitality industry - strategic resource potential // *International Student Scientific Bulletin*. 2019. №2. pp. 59-67.
4. Lobov G.Kh. Problems of analysis of financial activity at enterprises of the hospitality industry // *Eurasian Union of Scientists (ESU)*. Series: Economic sciences. 2018. No. 6 (15). pp. 87-89.
5. Trachuk A.Yu., Samedova E.N. Theoretical aspects of the development of the system of accounting and analytical support for management decisions at the enterprise // *Colloquium-journal*. 2019. No. 22-7 (46). pp. 35-37.

УДК 657.6

ПОДХОДЫ К АУДИТУ РЕЗЕРВОВ ПОД ОЖИДАЕМЫЕ КРЕДИТНЫЕ УБЫТКИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО (IFRS) 9

СОБОЛЕВА КРИСТИНА ЭДУАРДОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Аннотация: Целью данной работы является не представление МСФО (IFRS) 9, а описание примера подхода, применимого к аудиту обесценения финансовых активов в кредитных организациях, т.е. всех кредитных рисков, не оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Работа обращает внимание аудитора на некоторые специфические аспекты аудиторских процедур, связанных с обесценением финансовых активов в кредитных организациях в соответствии с МСФО (IFRS) 9.

Ключевые слова: обесценение, финансовые активы, МСФО (IFRS) 9, ОКУ, кредитные убытки

APPROACHES TO AUDITING RESERVES FOR EXPECTED CREDIT LOSSES IN ACCORDANCE WITH IFRS 9

Soboleva Kristina Eduardovna

Abstract: The purpose of this paper is not to present IFRS 9, but to describe an example of an approach applicable to the audit of impairment of financial assets in credit institutions, i.e. all credit exposures not measured at fair value through profit or loss. The paper draws the auditor's attention to some specific aspects of the audit procedures related to the impairment of financial assets in credit institutions under IFRS 9.

Key words: impairment, financial assets, IFRS 9, ECL, credit losses.

МСФО (IFRS) 9 - Финансовые инструменты, опубликованный 24 июля 2014 года, объединяет в едином стандарте три этапа проекта по замене МСФО 39: классификация и оценка, обесценение и учет хеджирования. Данный стандарт был одобрен Европейским союзом после принятия Постановления Комиссии (ЕС) № 2016/2067, опубликованного в Официальном журнале Европейского союза 29 ноября 2016 года. Обязательное введение стандарта в действие - 1 января 2018 года. В данном документе рассматриваются процедуры обязательного аудита, связанные с формированием резервов по кредитам в соответствии с МСФО (IFRS) 9 для кредитных организаций. [1]

Внедрение МСФО (IFRS) 9 повлекло за собой существенный пересмотр принципов и моделей создания резервов: кредиты, долевыми инструментами, не классифицированные по справедливой стоимости через прибыль или убыток, торговая дебиторская задолженность и дебиторская задолженность по аренде, контрактные активы в понимании МСФО (IFRS) 15, а также финансовые гарантии и кредитные обязательства, которые не классифицируются по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Для всех вышеперечисленных активов кредитные организации должны будут применять единый метод создания резервов - метод ожидаемых кредитных убытков (ECL), как определено в МСФО (IFRS) 9. [2]

Представляется целесообразным предложить подход к аудиту, связанный с моделями ECL в соответствии с МСФО (IFRS) 9, и определить соответствующий уровень документации, которую должны

подготовить кредитные организации для обоснования уровня резервирования. Предлагаемые процедуры в первую очередь касаются кредитных организаций с высокой степенью подготовки. При необходимости они будут адаптированы для кредитных организаций с меньшей степенью развитости.

В данной работе не обсуждаются обязательные аудиторские процедуры, относящиеся к аудиту, такие как: аспекты классификации, оценки (кроме аспектов обесценения) и учета хеджирования финансовых инструментов, раскрытия информации в примечаниях к финансовой отчетности в соответствии с МСФО (IFRS) 7: Финансовые инструменты - раскрытие информации, с поправками, внесенными МСФО (IFRS) 9. [3]

Следует отметить, что требования к раскрытию информации о кредитном риске в примечаниях к финансовой отчетности были значительно усилены (изменены в § 35A-36 МСФО (IFRS) 7), и им должно уделяться особое внимание со стороны кредитных организаций и аудиторов.

Создание резервов под кредитный риск согласно МСФО (IFRS) 9 в большинстве случаев равносильно составлению одной или нескольких сложных бухгалтерских оценок, поэтому работа аудитора должна быть определена соответствующим образом. С практической точки зрения: - в целях выявления и оценки риска существенного искажения в результате бухгалтерских оценок, аудитор проводит аудиторские процедуры. [4]

В целом, следует отметить, что для сбора достаточных, надлежащих доказательств, аудитор может использовать подход по существу или подход, полагающийся на внутренний контроль организации. Если аудитор считает, что процедур по существу в целом недостаточно для того, чтобы прийти к заключению, он должен полагаться на внутренний контроль организации. Это относится, в частности, к ситуациям, когда все операции иницируются, обрабатываются и регистрируются исключительно с помощью компьютера в интегрированной системе. Аудиторы могут также принять решение полагаться на внутренний контроль, чтобы сократить объем процедур по существу. Для того чтобы иметь возможность полагаться на средства контроля организации, при условии проверки их операционной эффективности:

- должны существовать специальные средства контроля, подтверждающие рассмотрение и утверждение бухгалтерских оценок руководством или, если применимо, органами управления;
- бухгалтерские оценки должны основываться на производственных процессах, применяемых на регулярной основе. [5]

В конкретном случае работы над МСФО (IFRS) 9, учитывая особенно большое количество операций, управляемых информационными системами, представляется необходимым полагаться на внутренний контроль для получения заключения. В частности, это означает тестирование основных средств контроля, встроенных в эти информационные системы, посредством компьютерного аудита с целью сбора достаточных надлежащих доказательств. Аудитор также может рассмотреть возможность использования анализа данных, если это возможно. В некоторых случаях аудитор может использовать подход по существу, например, когда бухгалтерские оценки выполняются на разовой основе (например, в конце года), на основе простых моделей или когда аудиторский контроль не компьютеризирован или компьютеризирован лишь частично.

Когда аудитор проверяет принятый метод расчета, он оценивает релевантность используемых основных данных и допущений, на которых основаны бухгалтерские оценки, и проверяет расчеты, сделанные организацией. Кроме того, при необходимости он проверяет, относится ли используемая оценка к сфере надлежащего «управления», на соответствующем уровне ответственности и на основе соответствующей информации, в соответствии с процессом, определенным кредитной организацией. [6]

Аудитор может также принять решение об обращении к помощи эксперта для подтверждения определенных допущений и/или пересчета определенных резервов. Этот специалист может быть сторонним исполнителем или сотрудником аудитора.

Более конкретно, независимый аудитор проверяет и анализирует следующее:

- метод и, если применимо, модель, использованные для бухгалтерской оценки,
- любые изменения в методах, наблюдаемые или необходимые при разработке бухгалтерской оценки по сравнению с предыдущим периодом,

- полагается ли руководство на экспертов,
- допущения, лежащие в основе бухгалтерской оценки, в том числе путем анализа факторов, на которых основаны используемые допущения (исторические тенденции, операционные или финансовые планы и т.д.),
- ручные и информационные процессы, генерирующие данные, на которых основаны бухгалтерские оценки,
- оценка структуры и операционной эффективности соответствующих средств контроля процесса бухгалтерских оценок,
- оценка того, как руководство решает проблемы неопределенности, связанные с бухгалтерскими оценками.

Данная работа посвящена деятельности аудитора по проверке моделей обесценения финансовых активов. Статья носит оперативный характер и не претендует на рассмотрение всех профессиональных стандартов, относящихся к подходу обязательного аудита, или на описание всей работы обязательного аудитора. Она обращает внимание аудитора на некоторые специфические аспекты аудиторских процедур, связанных с обесценением финансовых активов в кредитных организациях в соответствии с МСФО (IFRS) 9.

Список источников

1. BDO. 2019. IFRS in practice. IFRS 9 financial instruments. BDO IFR Advisory
2. PWC. 2018. IFRS 9 impairment: a significant increase in credit risk. In depth.
3. Standard & Poor's. 2019. Annual Global Corporate Default Study and Rating Transitions 2019.
4. Harris, T., Khan, U., Nissim, D. 2018. The Expected Rate of Credit Losses on Banks' Loan Portfolios. *The Accounting Review*, 93(5), 245-271v.
5. Hashim, N., Li, W., O'Hanlon, J. 2016. Expected-loss-based Accounting for Impairment of Financial Instruments: The FASB and IASB Proposals 2009-2016. *Accounting in Europe*, 13(2), 229-267.
6. Berkovic, M. 2017. IFRS 9 implementation in banks and macroeconomic scenarios: Some methodological aspects. *Bankarstvo*, 46(3), 36-51.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.226.11

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ УПЛАТЫ НДФЛ НА НАЧАЛО 2022 ГОДА

АВДЕЕВА АЛЕКСАНДРА ЮРЬЕВНА,

студент

СОГРИНА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА

к.э.н, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Уральский филиал

Аннотация: в статье представлен анализ изменений в порядке налогообложения доходов граждан, вступивших в силу с 1 января 2022 года. Новации связаны с расчетом налога на доходы физических лиц при операциях с недвижимостью.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, недвижимость, налогообложение, имущество, Налоговый кодекс РФ, Федеральная налоговая служба.

ANALYSIS OF CHANGES IN TAX LEGISLATION IN THE FIELD OF PERSONAL INCOME TAX AT THE BEGINNING OF 2022

Avdeeva Alexandra Yuryevna,
Sogrina Natalia S.

Abstract: the article presents an analysis of changes in the taxation of income of citizens, which came into force on January 1, 2022. The innovations are related to the calculation of personal income tax in real estate transactions.

Key words: personal income tax, real estate, taxation, property, Tax Code of the Russian Federation, Federal Tax Service.

На современном этапе развития и организации налоговой системы РФ особую актуальность приобретают вопросы реформирования налогового законодательства РФ. Так как именно проводимой налоговой политикой и уровнем совершенства налогового законодательства РФ определяются доходы как регионального, так и местного уровней бюджета.

Традиционно начало нового календарного года связано с налоговыми изменениями. Налоговая служба на официальном сайте опубликовала изменения в порядке налогообложения доходов граждан, вступивших в силу с 1 января 2022 года. Нововведения связаны с процессом расчета налога на доходы физических лиц при операциях с недвижимостью.

Как известно, если человек продал недвижимое имущество, он должен часть полученного дохода перечислить в бюджет государства в виде налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Однако у данного правила есть ряд исключений, одно из которых представили в конце 2021 г.

Согласно п. 2.1 ст. 217.1 НК РФ семьи, которых двое и более детей могут не уплачивать налог на доходы физических лиц после продажи старого жилья с целью улучшения своих жилищных условий [1].

Однако для уплаты налога, должны быть соблюдены следующие требования:

- более 2-х детей в возрасте до 18 лет (или до 24 лет, которые очно обучаются в образовательных организациях);
- приобретение нового жилого помещения и полная оплата его стоимости должна быть произведена в том году, в котором продали старое жилье не позднее 30 апреля;
- превышение общей площади приобретенного жилого помещения или его кадастровой стоимости над общей площадью в проданном жилом помещении или его кадастровой стоимостью;
- кадастровая стоимость проданного жилого помещения должна находиться в пределах 50 млн. рублей [2].

Установленные законодательством принципы освобождения от уплаты НДФЛ заключаются в том, что семьям необходимо внимательно следить не только за стоимостью продаваемого и приобретаемого имущества, но и за его размерами.

Подробнее рассмотрим последнее из вышеперечисленных условий, которое заключается в том, что семьям необходимо отсутствие более 50% в праве собственности жилья, площадь которого превышает площадь нового жилого помещения. То есть в данном случае кодекс устанавливает, что освобождение применимо только при улучшении жилищных условий семьи, а не при продаже старого жилья и покупке нового.

Таким образом, если у семьи в собственности есть жилая недвижимость, которая по площади превышает купленную недвижимость после продажи старого жилья, в которое семья могла переехать для улучшения своих жилищных условий. В данном случае вычет не положен.

Далее рассмотрим изменения, касающиеся продажи «недорогого» имущества. То есть, с нового года в декларации 3-НДФЛ не нужно указывать информацию о доходах с продажи жилья, срок владения которым составляет менее 3 или 5 лет, при условии, что её стоимость ниже суммы имущественного вычета.

Согласно ст. 220 абзац 2 подпункт 1 пункт 2 Налогового кодекса РФ, сумма вычета составляет 1 млн. руб. для жилья, садовых домов и земельных участков, а для иного имущества – 250000 руб. (абзац 3 и 4 подпункт 1 п. 2 ст. 220 НК РФ). Отметим, что данное обновление связано с доходами от продажи одного или нескольких объектов. Главное условие заключается в том, что совокупность доходов за календарный год не превысила указанные выше лимиты.

Следующее изменение, которое мы рассмотрим, связано с призовыми доходами граждан. В 2021 году региональными и местными властями были проведены лотереи и конкурсы с ценными призами для граждан, прошедших вакцинацию. Данные призы являются доходами, однако уплачивать налог на них в 2022 году не нужно.

В ст. 217 НК РФ ввели пункт 87, в котором установлено, что от уплаты НДФЛ освобождены доходы налогоплательщиков, полученные в виде призов в денежной и натуральной форме за счет средств бюджетов в рамках стимулирующих мероприятий для граждан, которые приняли участие в вакцинации против новой коронавирусной инфекции [1].

Далее отметим, что Налоговая служба внесла изменения в условия для освобождения от уплаты НДФЛ детских путевок. То есть, оплата работодателем путевки ребенка своего сотрудника может не облагаться НДФЛ согласно п. 9 ст. 217 НК РФ.

Подчеркнем, что с 2022 года данное правило будет касаться путевок для детей младше 18 лет или детей не старше 24 лет очно обучающихся в образовательных организациях, хотя ранее данное правило распространялось исключительно на путевки для детей не старше 16 лет. Однако данная возможность освобождения от уплаты налога на доходы физических лиц применима только один раз в календарном году.

Следующее изменение заключается в том, что держатели вкладов обязываются перечислить в бюджет налог на процентный доход.

С 1 января 2021 г. налогом на доходы физических лиц облагаются доходы по вкладам и остаткам на счетах [3]. То есть, совокупный процентный доход по вкладам и остаткам на счетах российских банков, выплаченный физическому лицу за год, за минусом необлагаемого процентного дохода.

Необлагаемый доход рассчитывается как произведение 1 млн. руб. и ключевой ставки Банка

России, установленной на 1 января данного года.

Отметим, что в начале 2021 года ставка Центрального банка РФ составляла 4,25%. Рассчитаем предельный размер необлагаемых процентов: $1 \text{ млн. руб.} \cdot 4,25\% / 100 = 42500 \text{ руб.}$ Таким образом, налогом облагается сумма, превышающая данное значение.

Банки направляют информацию о процентах, уплаченных налогоплательщиком, в налоговый орган, который начислит сумму налога и отправит плательщику уведомление о необходимости уплатить. В свою очередь, держатель вклада обязан уплатить налог за 2021 год не позднее 1 декабря 2022 года

Таким образом, мы рассмотрели основные изменения в налоговом законодательстве с 1 января 2022 года. Сделаем вывод о том, что в предстоящем году продажа недвижимости станет выгоднее. Более того, упрощена система возврата части уплаченного НДФЛ, если имеются расходы на занятия спортом, лечение, обучение, покупку или строительство жилья. Однако держателям вкладов придется отдать государству часть своих доходов.

Список источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации//Справочно-правовая система «Консультант плюс»: [электронный ресурс]//Компания «Консультант плюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/19673ff3ff6bfab69286fcde8aab5f1c9ba558a1/ (Дата обращения 25.01.2022)
2. НДФЛ при операциях с недвижимостью: что изменилось с 2022 года // Информационно правовой портал «Гарант.ру» [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/news/1521790/> (Дата обращения 25.01.2022)
3. Позитивные налоговые изменения 2022 года // Адвокатская газета » [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.advgazeta.ru/ag-expert/advices/pozitivnye-nalogovye-izmeneniya-2022-goda/> (Дата обращения 25.01.2022)

СТРАХОВАНИЕ

УДК 368

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СТРАХОВАНИИ

ЕВДОКИМОВ СВЯТОСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ,

аспирант

ГОРБУНОВА ЕЛЕНА ИГОРЕВНА

ассистент кафедры инновационной экономики и финансов

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

Аннотация: Специалисты-практики в области страхования обладают глубокими знаниями в своей отрасли, но они не имеют представления по практическому применению технологических решений распределенного реестра, включая блокчейн. Определены конкурентные преимущества технологии блокчейна, описаны компоненты и их взаимодействие. Предложены примеры использования блокчейна в цепочке создания стоимости страхования. Рассмотрены текущие проблемы, возможные решения на основе блокчейн технологии, риски и сложности при внедрении технологии.

Ключевые слова: страхование, блокчейн, технологии распределенного реестра, развитие страхового дела, P2P-страхование.

POSSIBILITIES OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY APPLICATION IN INSURANCE

Evdokimov Svyatoslav Vladimirovich,**Gorbunova Elena Igorevna**

Abstract: Insurance practitioners have in-depth knowledge of their industry, but they are not familiar with the practical application of distributed ledger technology solutions, including blockchain. The competitive advantages of blockchain technology are determined, the components and their interaction are described. Examples of using blockchain in the insurance value chain are proposed. Current problems, possible solutions based on blockchain technology, risks and difficulties in implementing the technology are considered.

Key words: insurance, blockchain, Distributed Ledger Technology (DLT), development of the insurance business, P2P insurance.

За последнее десятилетие интерес к блокчейну вырос, а затем пошел на убыль, так как он не получил массового распространения. Согласно закону Амары «мы склонны переоценивать эффект технологии в краткосрочной перспективе и недооценивать эффект в долгосрочной перспективе». Как и Интернет для обмена информацией, блокчейн – это инфраструктурная технология, которая обеспечивает одноранговый мгновенный обмен ценностями. После того как технология получит массовое распространение, она может стать разрушительной для существующих бизнес-моделей и операционных моделей страховой отрасли. Например, объединение/объединение и передача рисков могут быть достигнуты между конечными пользователями (отдельными лицами, сообществами и корпорациями) без (пере)страховых/брокерских компаний, выступающих в качестве посредников.

Не существует единого подхода к термину «блокчейн». Любая попытка охарактеризовать его часто оборачивается семантическими спорами. Например, ЦБ РФ определяет блокчейн следующим образом:

Блокчейн – вариант реализации сети распределенных реестров, в котором данные о совершенных транзакциях структурируются в виде цепочки (последовательности) связанных блоков транзакций [1, с. 5].

Стоит отметить, что не все сети распределенных реестров функционируют на базе технологии блокчейн. Так, например, протокол Ripple подразумевает потранзакционный процессинг без формирования блоков.

На самом базовом уровне блокчейн представляет собой базу данных, которая используется несколькими участниками [2, с. 4]. Данные проверяются несколькими субъектами, а не одной организацией. Затем данные распространяются и сохраняются каждым участником. Далее необходимо рассмотреть основные особенности технологии блокчейн.

Распределенные данные — проверенные данные распространяются среди участников сети блокчейн так, что несколько сторон имеют одну и ту же запись. Это решает проблему разрозненности данных и устраняет необходимость согласования информации между несколькими сторонами.

Децентрализованность — данные распространяются и хранятся несколькими участниками, а обслуживание сети, включая проверку данных, не зависит от централизованного органа.

– Защищенность от несанкционированного доступа – проверенные данные защищены криптографически, что делает их устойчивыми к злонамеренным изменениям. Это обеспечивает высокую степень целостности и неизменности информации.

– Прозрачность – блокчейн полностью доступен для аудита

Обычные, проверенные решения для баз данных могут иметь некоторые из вышеперечисленных характеристик. Однако, технология блокчейн отличается от них тем, что разработана с учетом всех представленных характеристик.



Рис. 1. Примеры использования технологии блокчейн в цепочке создания стоимости страхования

Также необходимо рассмотреть смарт-контракты.

Смарт-контракт — это общий термин для самоисполняющегося кода, развернутого на блокчейне, аналогичного программному обеспечению, работающему на вычислительной платформе [3, с. 6]. При

соблюдении предварительно определенных критериев, смарт-контракты выполняют набор бизнес-логики, согласованный участниками. Однако, они не могут быть «контрактами» в юридическом смысле. Их можно использовать для реализации автоматического исполнения юридического контракта или соглашения.

Смарт-контракты важны, поскольку расширяют функциональность блокчейна как общей базы данных до платформы для создания широкого спектра приложений.

Компоненты блокчейна сами по себе не являются новыми на рынке цифровых услуг. Основное новшество заключается в смешении и агрегировании существующих технологий, таких как криптографические хэш-функции, цифровая подпись, структура данных дерева Меркла (или его варианты) и механизм консенсуса в распределенной системе.

Привлекательные варианты использования в страховой отрасли возникают при возникновении необходимости:

- устранить посредников в процессе передачи/обмена ценностей;
- создать общую защищенную от несанкционированного доступа запись, которой доверяют многие участники и все заинтересованные стороны;
- уменьшить операционные трения и затраты в цепочке создания стоимости.

На рис. 1 приведены примеры использования технологии блокчейн в цепочке создания стоимости страхования. Потенциальное применение данной технологии наблюдается во всей цепочке создания стоимости страхования: от андеррайтинга и ценообразования продуктов, их продаж и распределения до текущего управления продуктами и обработки претензий.

Приведенные примеры не являются исчерпывающими. Тем не менее, блокчейн может стать стимулом и катализатором для ускорения цифровизации, смещения мышления в сторону изменений, преобразований и содействия дальнейшим инновациям.

Необходимо также рассмотреть основные проблемы и решения, которые могут быть применены к ним в результате внедрения технологии блокчейн:

1. Процесс страхового возмещения представляет собой серию ручных шагов, например:
 - страхователь заполняет форму или звонит по телефону, чтобы сообщить о претензии;
 - страховщик запрашивает и проверяет доказательство страхового случая, и ему также может потребоваться отправить оценщика для количественной оценки ущерба;
 - страховщик получает все реквизиты и производит выплату, а в случае возникновения спора, процесс занимает еще больше времени.
2. Необходимые данные для работы по страховому случаю могут храниться в разных хранилищах, которые не взаимодействуют друг с другом.
3. Мошенничество является потенциальной проблемой, поскольку страхователь может воспользоваться недостатками процесса подачи заявления (информационная асимметрия и разрозненность данных).
4. Для страховщика это дорогостоящий процесс из-за ручного администрирования, согласования и урегулирования убытков.
5. Для страхователя обращение в страховую компанию всегда является неудобством.

Рассмотрены следующие возможные решения вышеперечисленных проблем в результате применения технологии блокчейн.

Условия страхового продукта могут быть прописаны в смарт-контракте, который автоматически выплачивает претензии при получении верных параметров [4]. Это осуществимо для простых «параметрических» страховых продуктов, где событие, инициирующее претензию, легко верифицируется по достоверным общедоступным данным, например, по задержке рейса, экстремальным погодным условиям, стихийным бедствиям или смерти человека;

Претензии записываются в блокчейн для возможности аудита в целях предотвращения претензий по страховым случаям.

Бенефициарами в данном случае являются действующие лица, стартапы, клиенты.

Преимущества внедрения блокчейна заключаются в улучшении качества обслуживания клиентов

и предотвращении мошенничества со страховкой, устраняя двойные претензии по одному и тому же событию.

Проблемами массового внедрения являются отсутствие проверенных стандартов или платформ, достоверных сторонних данных для инициирования претензии по более сложным страховым случаям.

Была сделана попытка продемонстрировать применение технологии блокчейн в создании страхового продукта. Учитывая зрелость данной технологии и быстрое ее развитие, можно сделать вывод о возможном повышении операционной эффективности и разработке новых продуктов при успешном внедрении технологии.

Когда дело доходит до более широкого практического применения юридическая практика и нормативно-правовая база все еще очень сильно отстают от технологического развития. Осталось множество недочётов, которые необходимо устранить, чтобы правовая составляющая не отставала от технологической реальности. Именно поэтому страховщикам, принимающих решения на основе блокчейна, следует сохранять бдительность и внимательно следить за развитием нормативных требований [5, с. 12]. В частности, предстоит урегулировать конкретные положения, касающиеся распределения ответственности, смарт-контрактов защиты данных и конфиденциальности.

Все чаще признается, что технология блокчейна открывает новые способы организации деловой активности на огромном пространстве повседневных взаимодействий. Сделанные выводы позволят расширить возможности страхового сообщества в целях извлечения выгоды от внедрения технологий распределенного реестра.

Список источников

1. Развитие технологии распределенных реестров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://cbr.ru/Content/Document/File/50678/Consultation_Paper_171229\(2\).pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/50678/Consultation_Paper_171229(2).pdf), свободный. – (дата обращения 12.12.2021).
2. Understanding Blockchain for insurance use cases: A practical guide for the insurance industry. (2020). British Actuarial Journal, 25, E21. doi:10.1017/S1357321720000203
3. Dragan, B., Petar, J., Sasha, P., Esther, B., (Peer-to-Peer Insurance: Blockchain Implications (2021). Society of Actuaries.
4. World's First Blockchain Platform for Marine Insurance Now in Commercial Use. (2018, May). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://guardtime.com/blog/world-s-first-blockchain-platform-for-marine-insurance-now-in-commercial-use>. (18.12.2021)
5. Artzt, M., & Richter, T. (2020). Handbook of Blockchain Law: A Guide to Understanding and Resolving the Legal Challenges of Blockchain Technology. Kluwer Law International BV.

© С.В. Евдокимов, Е.И. Горбунова, 2022

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.56.055

АНАЛИЗ ОПЫТА РОССИЙСКО-ИНДИЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ ЯДЕРНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

ЕВДОКИМЕНКО ЕГОР СЕРГЕЕВИЧ,
КХАТРИ ТАНУДЖ

Студенты

Российская таможенная академия

Аннотация: в статье рассматривается текущее состояние российско-индийского сотрудничества в области ядерной энергетики. Проведен анализ товарной структуры российского экспорта в Индию, динамики российского экспорта атомных технологий в Индию, некоторых двусторонних проектов, заключенных между странами. Рассмотрено двустороннее соглашение между странами о сотрудничестве в области ядерной энергетики. Также в статье выделены перспективы и проблемы российско-индийского сотрудничества в области ядерной энергетики, его особенности.

Ключевые слова: внешнеторговые отношения, внешняя торговля, Россия, Индия, российско-индийское сотрудничество, экспорт, энергетика.

ANALYSIS OF THE EXPERIENCE OF RUSSIA-INDIA COOPERATION IN THE SPHERE OF NUCLEAR POWER

Evdokimenko Egor Sergeevich,
Khatri Tanuj

Abstract: the article suggests the review of a current state of Russia-India cooperation in the sphere of nuclear power. It provides the analysis of commodity structure of the Russian export to India, the Russian export of nuclear technologies performance, existing bilateral projects between countries. The article also describes bilateral cooperation agreement between Russia and India over nuclear power technologies. Moreover, the article reviews the prospects, problems and features of Russia-India cooperation over nuclear power.

Key words: foreign relations, foreign trade, Russia, India, trade relations between Russia and India, export, nuclear power, atomic energy.

Одним из наиболее перспективных направлений отечественного экспорта на данный момент является экспорт атомных технологий, разработка, строительство и обслуживание ядерных реакторов. Это связано с тем, что рассматриваемое направление экспорта является высокотехнологичным, отличается высокой добавленной стоимостью. Более того, в связи с прогнозируемым дефицитом ископаемых энергоресурсов, ряд стран переориентируется на развитие и использование ядерных технологий в сфере энергетики.

Российско-индийское сотрудничество в области энергетики является важным для обеих стран ввиду того, что и для России, и для Индии топливно-энергетический комплекс является одной из основных сфер экономики. С одной стороны, высокие темпы роста экономики Индии, проявляющиеся в ежегодном увеличении ВВП страны на 8,5-9%, приводят к росту уровня спроса Индии на иностранные энергоносители, так как уровень потребления энергии в стране выше, чем уровень производства энер-

гии. Так, на начало 2020 года Индия являлась 4-м в мире потребителем энергии и 5-м в мире производителем энергии.

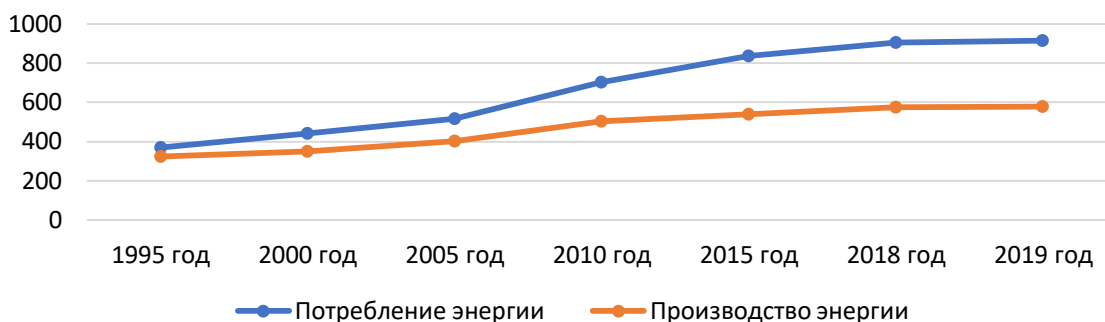


Рис. 1. Динамика потребления и производства Индией энергии (тнэ) [6]

На графике (рис. 1) представлена динамика потребления и производства Индией энергии. Он отражает, что потребление Индией энергии значительно превышает производство страной энергии: среднегодовой темп прироста потребления Индии за 15 лет (2004-2019 года) составляет 4,14%, среднегодовой темп прироста производства энергии за тот же период – 2,62%. Это, как рис. 1, иллюстрирует, что за последние 15 лет разрыв между уровнем потребления энергии и уровнем производства Индией энергии значительно увеличился. Ситуация изменилась в 2020 году в связи с упадком экономической активности как последствия пандемии COVID-19. Так, объем потребления в Индии сократился на 3%, в то время как общемировое потребление снизилось на 4%.

Таблица 1

Структура российского экспорта в Индию (млн. долл. США) [4]

	Машины, оборудование, транспортные средства (коды ТН ВЭД 84-90)	Минеральные продукты (коды ТН ВЭД 25-27)	Продукция химической промышленности (коды ТН ВЭД 28-40)	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (коды ТН ВЭД 44-49)
2015 год	960,4923	311,2159	903,1631	202,4723
2016 год	1335,812	524,6586	855,409	309,205
2017 год	1421,555	1760,733	800,9163	423,9726
2018 год	2099,876	1923,142	898,3965	396,8758
2019 год	1558,867	2285,315	890,1546	445,8081
2020 год	1137,102	1127,824	1006,054	244,1202
	Драгоценные металлы и камни (код ТН ВЭД 71)	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (коды ТН ВЭД 01-24)	Металлы и изделия из них (коды ТН ВЭД 72-83)	Прочее
2015 год	826,2691	52,32431	296,6561	997,3468
2016 год	1037,671	84,43452	345,3081	1330,571
2017 год	1140,807	173,8644	314,2385	1089,503
2018 год	1075,905	66,66273	316,2604	974,361
2019 год	765,913	233,1357	302,5649	826,5721
2020 год	877,905	397,7826	353,1335	654,6597

Данные табл. 1 отражают, что на долю минеральных продуктов (коды 25-27 по ТН ВЭД ЕАЭС) в структуре российского экспорта в Индию приходится почти треть российского экспорта в Индию, причем значительное увеличение объемов сырьевого экспорта в Индию произошло в 2017-2020 годах. По-

этому, с другой стороны, в соответствии с данными табл. 1, острой проблемой российского экспорта как в Индию, так и в целом, является его сырьевая ориентированность.

Развитие российско-индийского сотрудничества в сфере ядерной энергетики является одной из возможностей для диверсификации отечественного экспорта и решения проблемы его сырьевой ориентированности путем включения в него высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью. Так, экспортные контракты «Росатома» (более 70% которых приходится на долгосрочные контракты на сооружение АЭС) имеют значительную важность для российской экономики, так как являются долгосрочным источником экспортной выручки и, как следствие, формируют положительный платежный баланс [1, с. 43].

На начало 2020 года «Росатом» имел заключенные контракты на сооружение 36 энергоблоков АЭС по всему миру. Из них 2 энергоблока сооружаются на АЭС «Куданкулам» – крупнейшей АЭС в Индии [5]. Таким образом, в рамках особо привилегированного, в соответствии с Концепцией внешней политики Российской Федерации, сотрудничества России и Индии, масштабные и долгосрочные проекты, такие как строительство энергоблоков АЭС «Куданкулам», занимают значимое место. Более того, развитие подобных совместных проектов представляется одной из наиболее перспективных возможностей для развития и наращивания российского экспорта в Индию.

Таблица 2

Экспорт Россией товаров, классифицируемых в товарной позиции 8401 ТН ВЭД ЕАЭС за 2018-2020 года [4]

Направление экспорта	2018 год		2019 год		2020 год	
	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%	млн. долл. США	%
Индия	109,71	10,68	75,92	9,33	42,68	5,00
Другие страны	1027,15	89,32	813,66	90,67	852,84	95,00

В табл. 2 представлены объемы экспорта Россией товаров, классифицируемых в товарной позиции 8401 ТН ВЭД ЕАЭС (реакторы ядерные; тепловыделяющие элементы (твэлы), необлученные, для ядерных реакторов; оборудование и устройства для разделения изотопов) за последние три года. Так, в соответствии с данными табл. 2, объемы российского экспорта рассматриваемых товаров в Индию снижаются, однако это связано не с замедлением или приостановлением сотрудничества стран в области ядерной энергетики, а с переходом сотрудничества по проекту АЭС «Куданкулам» на новый этап: завершение проектов второй очереди строительства (3-й и 4-й энергоблоки АЭС), подготовка к практической реализации третьей очереди строительства (5-й и 6-й энергоблоки АЭС). По данным годового отчета госкорпорации «Росатом» за 2019 год, на данный момент оборудование для третьей очереди строительства энергоблоков АЭС «Куданкулам» находится в стадии производства. Следовательно, на ближайшие года можно прогнозировать увеличение объемов экспорта российского ядерного оборудования и частей для него в Индию.

На данный момент сотрудничество стран в области ядерной энергетики основано на Соглашении между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индии о сотрудничестве в области использования атомной энергии в мирных целях, подписанном в г. Нью-Дели 12 марта 2010 года и вступившем в силу 20 сентября 2010 года. Основной целью соглашения является обеспечение сотрудничества стран в области использования атомной энергии в мирных целях. Срок действия соглашения – 40 лет с возможностью автоматического продления на последующие 10 лет. Однако сотрудничество СССР и Индии по строительству АЭС «Куданкулам» началось в 1988 году (после подписания Межгосударственного соглашения между СССР и Индией от ноября 1988 года), было возобновлено лишь в 2008 году после разрешения МАГАТЭ на экспорт ядерных материалов и оборудования, а также технологий двойного назначения в Индию [2].

При этом, развитие российско-индийского сотрудничества в области ядерной энергетики имеет как преимущества, так и недостатки. К основным преимуществам относится возможность развития

двухстороннего партнерства стран и развития других совместных двусторонних проектов, таких как морской транспортный коридор «Ченнаи-Владивосток», многосторонних проектов с участием стран – проект зоны свободной торговли между ЕАЭС и Индией, международный транспортный коридор «Север-Юг».

Таким образом, как уже отмечалось, развитие рассматриваемого сотрудничества является значимым для отечественного экспорта, так как диверсифицирует российский экспорт, формирует положительный платежный баланс. Основным преимуществом развития подобного сотрудничества для Индии является возможность решения проблемы импортируемой энергии. Более того, в будущем объемы российского экспорта ядерного оборудования, частей в Индию могут быть увеличены ввиду начала практической реализации строительства энергоблоков третьей очереди АЭС «Куданкулам», а также ввиду возможного роста потребности Индии в энергии, конкурентоспособности проектов госкорпорации «Росатом» и долгосрочного характера заключенных контрактов и соглашений. Несмотря на возникновение внешних факторов, осложняющих экономическое взаимодействие РФ и Индии в области ядерной энергетики, проект «Куданкулам» реализуется согласно установленному плану: в период с 2020 по 2021 года Росатом инициировал сооружение энергоблоков №5 и №6 [5].

При этом российско-индийское сотрудничество в области ядерной энергетики имеет и ряд недостатков. Так, на данный момент рассматриваемое сотрудничество ограничено двумя сторонами: Государственной корпорацией по атомной энергетике «Росатом» со стороны Правительства РФ и Департаментом по атомной энергетике со стороны Правительства Индии. Другой проблемой является вопрос ответственности за ядерный ущерб, который может быть причинен в связи с реализацией проектов в сфере ядерной энергетики, возникающий из-за различий российского и индийского законодательств. Тем не менее, успешный опыт российско-индийского сотрудничества в сфере ядерной энергетики позволяет отметить перспективность экспорта отечественных ядерных технологий не только в Индию, но и в другие страны. Об этом свидетельствует большое количество заключенных госкорпорацией «Росатом» по строительству АЭС за рубежом, мировой тренд на увеличение потребления энергии и стремление ряда стран нарастить долю ядерной энергетики.

Список источников

1. Пантелей Д.С. Перспективы экспорта российского атома // Энергетическая политика. № 6 (148), 2020. С. 42-49.
2. Шикин В.В., Бандари А. Российско-индийское сотрудничество в области энергетики: торговля, совместные проекты, новые сферы [электронный ресурс] // URL: <https://russiancouncil.ru/papers/Russia-India-Energy-Policybrief13-Ru.pdf> (дата обращения 22.01.2022).
3. Федеральная таможенная служба [электронный ресурс] // URL: <https://customs.gov.ru> (дата обращения 20.01.2022).
4. Инжиниринговый дивизион госкорпорации «Росатом» [электронный ресурс] // URL: <https://www.ase-ec.ru> (дата обращения: 21.01.2022).
5. Global Energy Statistical Yearbook 2020 [электронный ресурс] // URL: <https://yearbook.enerdata.net/total-energy/world-energy-production.html> (дата обращения: 20.01.2022).

© Е.С. Евдокименко, Т. Кхатри, 2022

УДК 339

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ПРАКТИКА ГЕРМАНИИ

ТОЛСТОГУЗОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

Научный руководитель: Цветкова Галина Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»,

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет»

Аннотация: В статье речь идет о факторах, влияющих на международные экономические отношения. На примере Германии показан опыт использования глобальных трендов международных экономических отношений. Сделан вывод о необходимости уделить гораздо больше внимания формированию новых эффективных инструментов и механизмов для содействия внешнеэкономической деятельности в условиях ожесточающейся конкурентной борьбы.

Ключевые слова: глобализация, цикличная экономика, цифровизация, инвестиции, немецкая экономика

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: GERMAN PRACTICE

Tolstoguzova Elena Sergeevna*Scientific adviser: Tsvetkova Galina Sergeevna*

Abstract: This article is about the factors affecting international economic relations. The experience of using global trends in international economic relations is shown on the example of Germany. It is concluded that it is necessary to pay much more attention to the formation of new effective tools and mechanisms to promote foreign economic activity in the conditions of fierce competition.

Key words: globalization, cyclical economy, digitalization, investment, german economy.

Международные экономические отношения как ключевой элемент мировой экономики подвержены влиянию всех глобальных трендов социальной динамики, среди которых цифровизация и экологизация бизнеса, формирование глобальных цепочек добавленной стоимости, приоритет высокотехнологичного производства. Среди глобальных трендов международных экономических отношений (МЭО) выделяют растущую роль негосударственных структур и не смотря на стратегию устойчивого роста, высокий уровень разрыва между богатыми и формирующимися рынками (рис. 1).

В настоящее время происходит формирование мирового хозяйственного комплекса благодаря достигнутой степени единства торговли, производства и кредитно-финансовой сферы развитых стран. Участники данного комплекса действуют в качестве составных частей общей хозяйственной системы и,

таким образом, активизируют интернационализацию хозяйственной жизни. Вследствие этого происходит изменение характера экономических отношений между странами: они все больше становятся многосторонними, связывая ряд стран и оказывая существенное влияние на систему мирового хозяйства. При этом внутренние рынки становятся более тесными для крупномасштабного специализированного производства. Национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, международный характер приобретают движение рабочей силы, подготовка кадров, обмен специалистами.



Рис. 1. Факторы, определяющие развитие международных экономических отношений на современном этапе

В зависимости от особенностей организационных структур экономики каждой страны осуществляется участие наций в международном обмене в различных формах МЭО. Среди основных аспектов экономического порядка хотелось бы выделить деятельность крупных экономических организаций. Такие национальные концерны имеют влияние на объем и цены международной торговли некоторыми стратегически важными товарами благодаря своей экономической мощи с одной стороны, и с другой пытаются создать обширные индустриальные межтерриториальные империи, которые были бы неподвластны законам международного рынка.

Уровень развития страны определяется ее участием в международных экономических отношениях. В настоящее время одним из лидеров развития среди европейских стран и одной из ведущих стран всего мирового сообщества является Германия. ФРГ, не имея больших запасов полезных ископаемых и благоприятных условий для сельскохозяйственного производства, добилась национального экономического успеха благодаря достижениям научно-технического прогресса, высокому качеству «человеческого капитала», активному участию в мировых хозяйственных связях, разумной внутренней экономической политике. Экономическая мощь страны создавалась благодаря внешней торговле, путем все более тесного интегрирования в мировую экономику.

Решающее значение для роста и процветания экономики имеют малые и средние предприятия. Одной из самых развитых стран, которая применяет модель успеха среднего класса, считается Германия. 35% от общего объема продаж генерируют предприятия среднего бизнеса. Более 99% всех компаний в Германии являются средними предприятиями. Они генерируют более половины добавленной стоимости, обеспечивают почти 60% всех рабочих мест и около 82% рабочих мест для обучения на рабочем месте. Особенно широко распространено в Германии финансирование предприятий среднего

уровня за счет кредитов, с целью недопущения их невыгодного положения по сравнению с крупными компаниями. Малые и средние предприятия имеют большой инновационный потенциал, что в свою очередь способствует международной конкурентоспособности Германии как внутри ЕС, так и на мировом уровне. [1]

Для благополучного развития страны большое значение имеет цифровая экономика. Немецкое правительство поставило цель стать страной номер один в Европе по параметрам роста цифрового сектора. Данная цель отражена в программе «Цифровая стратегия – 2025», важной задачей которой является предоставление доступа в Интернет на 100% площади государства. [2] Однако в настоящее время Германия находится только на 11 месте в рейтинге индекса цифровой экономики и социального развития. [3] Темпы развития замедляют экономический и коронавирусный кризисы.

Различные сектора немецкой экономики пострадали от пандемии коронавируса в разной степени. Автомобили и запчасти к ним являются наиболее важными экспортными товарами. В 2020 году Германия как экспортноориентированная страна столкнулась с падением спроса на свои товары, в результате чего резко упала добавленная стоимость в обрабатывающем секторе. Пандемия коронавируса вызвала определенную трансформацию немецкой экономики, в частности ускорила процесс ее цифровизации. Кроме того, значительно выросли масштабы онлайн-торговли. [4]

В системе международного разделения труда специфика участия Германии определяет особенности ее технологического развития. ФРГ импортирует высокие технологии и тем самым компенсирует свое технологическое отставание в некоторых сферах. В качестве основных форм обмена технологиями Германией используется импорт и экспорт готовой продукции (рис. 2), произведенной на основе этих технологий, прямые иностранные инвестиции и совместное проведение НИОКР в рамках различных программ.

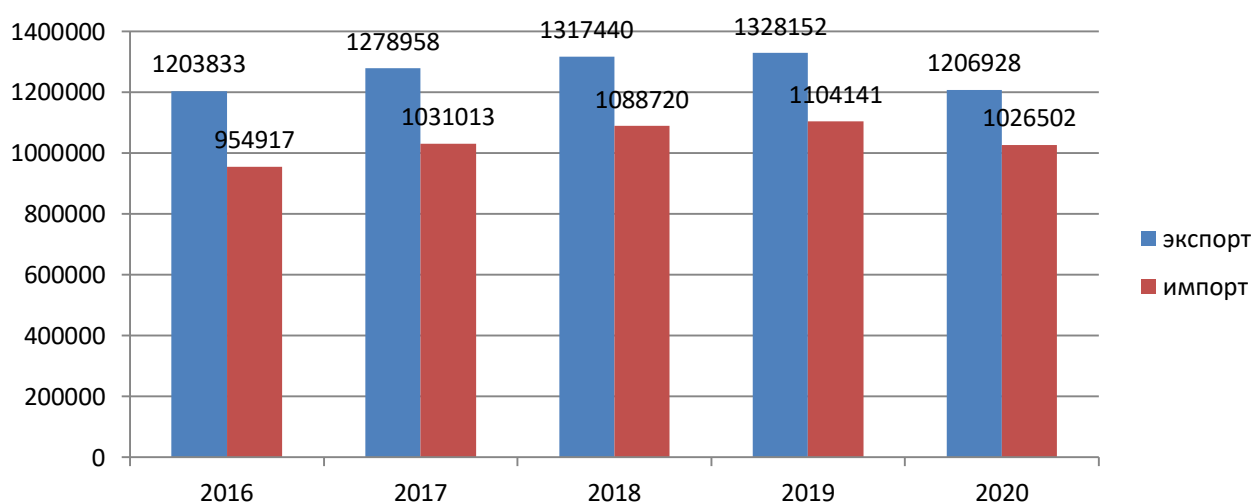


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта Германии за 2016-2020 гг. в млрд евро [5]

Германия также не боится вступать в стратегические альянсы со своими конкурентами, перенимая тем самым их опыт. Например, создание альянса концернов Volkswagen и Ford не подразумевает поглощения или покупки акций друг друга. Речь наоборот идет о совместной разработке коммерческой техники. Немцы имеют заметный прогресс в альтернативных силовых установках, а американцы в автономном вождении. Данный альянс, скорее всего, будет разрабатывать гибриды, электрокары и автопилотные системы, обмениваясь опытом и различными компонентами, не влияющими на конкурентоспособность. [6]

В интеграционное взаимодействие крупных компаний все более вовлечен малый бизнес, в частности цифровые платформы. Крупные компании любой экономической отрасли и более мелкие инновационные структуры в условиях прогрессирующей цифровизации формируют стратегические альянсы и меняют логику работы соответствующего рынка. Например, с 2017 года Daimler и BMW инвестируют

в серию проектов, которые занимаются оптимизацией мобильности. В рамках пяти совместных предприятий (Reach Now, Charge Now, Park Now, Free Now, Share Now) компаниями осуществляется реализация таких проектов как каршеринг, райдшеринг, аренда электроскутеров, оптимизация передвижения по городу на общественном транспорте; сеть заправок для электромобилей; парковочные услуги. Другим примером может послужить развитие направления райдшеринга компанией Volkswagen через стартап MOIA и расширение, таким образом, портфеля услуг, обеспечивающих экологичную и эффективную мобильность для людей, живущих в городских условиях. Итогом таких партнерских отношений можно считать рост и качество новых компаний малого бизнеса, а также увеличение конкурентоспособности крупных компаний. [7]

Немецкие компании представляют вложения на научные исследования как инвестиции в будущее, используя в настоящее время различные инновации и нанотехнологии. Внедрение новых материалов и технологий очень актуально в связи с имеющимися экологическими проблемами, для обеспечения безопасности движения и комфорта. Немецкие нанотехнологии в автомобилестроении связаны с решением множества проблем и технических задач, относящихся к ходовой части, весу конструкции и динамике движения, кондиционированию и снижению выхлопа вредных веществ, уменьшению износа, возможностям вторичной переработки и т. п.. Кроме этого, они имеют непосредственное отношение к развитию связанных с автомобилестроением информационных систем. [8]

Актуальным для Германии является использование экономики замкнутого цикла, основу которой составляет возобновление ресурсов. Одна из главных причин ее внедрения – серьезные экологические проблемы, исходящие от интенсивного движения транспорта, землепользования и высоких выбросов CO². Кроме того, из-за нехватки природных ресурсов потребности в их импорте всегда были значительными. Все это помогло стране наладить инфраструктуру отходов, что привело к очень хорошим показателям переработки и возможностям эко-инноваций. Германия занимает прочные позиции в разработке, использовании и экспорте инновационных экологических технологий. Все эти возможности также обеспечивают инновационные бизнес-модели для переработки материалов. [9]

Германии удалось выстроить современную площадку для развития экономической деятельности в различных ключевых отраслях. В стране существуют все условия для развития малого и среднего бизнеса. На федеральном уровне постоянно осуществляется поддержка инновационного развития компаний, которые в свою очередь, становятся основой устойчивого роста экономики. Однако для дальнейшего поддержания экспортной активности компаний ФРГ придется уделить гораздо больше внимания формированию новых эффективных инструментов и механизмов для содействия внешнеэкономической деятельности в условиях ожесточающейся конкурентной борьбы между развитыми западными странами и рядом индустриальных стран Юго-Восточной Азии.

Список источников

1. Bassangova O., Popenkova G. Kleine und mittelständische Unternehmen als wirtschaftslokomotive der Bundesrepublik // *Материалы VIII межвузовской междисциплинарной научно-практической конференции.* – 2020. – С. 58 - 62
2. Фрумина С.В. Развитие цифровой экономики: опыт России и Германии // *Финансы и кредит.* – 2019. – Т.25. №2. – С.263-276
3. The Digital Economy and Society Index (DESI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi> (25.01.2022)
4. Чувывчикова И.А. Экономика Германии в период коронавируса: последствия и новые вызовы // *Экономические и социальные проблемы России.* – 2021. – № 3. – С. 88–103.
5. Федеральное статистическое управление Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html (22.01.2022)
6. Вернер Э., Болотов К. Концерны Volkswagen и Ford создали альянс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.drive.ru/business/ford/volkswagen/5b2a368fec05c48673000038.html> (20.01.2022)

7. Невская А. Взаимодействие корпоративных структур в ЕС: влияние цифровизации // Мировая экономика и международные отношения. – 2020. - № 10. - С. 93-102
8. Немецкие фирмы вкладывают рекордные суммы в научные разработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.dw.com/ru/немецкие-фирмы-вкладывают-рекордные-суммы-в-научные-разработки/a-16483946> (20.01.2022)
9. Аксаоглу Е., Wehner R. Public education for environmental consciousness and the government's role for a circular economy: the German case // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2017. - №4. – С.21-30

УДК 330

КОНЦЕССИИ В СОВЕТСКОМ СОЮЗЕ

АЗИЗОВА ЭЛЬМИРА ФАХМИЕВНА

Студентка

«Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»

Аннотация: после революции коммунистическая диктатура, запрет на рыночные отношения и борьба против «мирового капитализма» вывели любые формы существования иностранного капитала за пределы правового поля молодой социалистической страны. Необходимо было создать особую форму взаимодействия, выходящую за рамки внутренних юридических норм, и в то же время, устанавливающую условия привлечения иностранных инвестиций в Россию. Такой формой был концессионный договор – он одновременно регулировал экономические условия соглашения и юридические вопросы, которые не могли быть решены через законодательство только одной из сторон договора. Изучение советского опыта актуально и сегодня, так как России необходимы поиски путей эффективного привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: концессии, иностранный капитал, концессионная политика, концессионный договор.

CONCESSIONS IN THE SOVIET UNION

Azizova Elmira Fakhmievna

Abstract: Abstract: after the revolution, the communist dictatorship, the ban on market relations and the struggle against "world capitalism" brought any form of existence of foreign capital beyond the legal framework of a young socialist country. It was necessary to create a special form of interaction that went beyond the framework of domestic legal norms, and at the same time, established the conditions for attracting foreign investment to Russia. This form was a concession agreement - it simultaneously regulated the economic conditions of the agreement and legal issues that could not be resolved through the legislation of only one of the parties to the agreement. The study of the Soviet experience is still relevant today, since Russia needs to find ways to effectively attract foreign investment.

Key words: concessions, foreign capital, concession policy, concession agreement.

Для экономической системы Российской империи привлечение иностранного капитала через создание совместных акционерных обществ с зарубежными инвесторами и промышленными магнатами было привычным инструментом. Советской власти, которая не обладала достаточными знаниями в финансах и опытом управления крупными компаниями, пришлось «изобретать велосипед» практически с нуля.

В СССР внедрение концессий в экономическую структуру происходило практически одновременно с созданием ее политического облика, стремительно меняющего свой вид в угоду меняющимся событиям как внутри страны, как и за ее пределами, но для начала необходимо было выработать общие принципы, систему регулирования и контроля за иностранными средствами и влиянием.

В.И. Ленин был инициатором развертывания концессионной политики.

Под концессиями Ленин понимал договор государства с капиталистом, который берётся поставить или усовершенствовать производство (например, добычу и сплав леса, добычу угля, нефти, руды и т. п.), платя за это государству долю добываемого продукта, а другую долю получая в виде прибыли.

Определение Ленина было скорее отражением его политических взглядов, нежели раскрывало суть явления. В современных словарях - финансовых, академических и толковых - термин «концессия»

интерпретируется с различной степенью раскрытия его аспектов в зависимости от сферы приложения (производство, строительство, добыча ресурсов и т.д.). Каждое определение имеет свои особенности и недостатки, однако общим является одно: концессия – это форма государственно-частного партнерства.

Концессия - (лат. *concessio* –разрешение, уступка) форма привлечения иностранного капитала, когда государство (местные органы власти) сдают в эксплуатацию на конкретный срок на возмездных условиях землю, источники природных богатств, предприятия, другие хозяйственные объекты иностранным фирмам или частным лицам.

Концессионер вкладывает свои средства в разработку полезных ископаемых и освоение районов, организацию производства каких-либо изделий, получая за это соответствующую прибыль и уплачивая оговоренную договором плату государству, сдавшему ему в концессию объект. По мере развития концессионной территории часто возникают совместные предприятия с использованием капитала концессионера и предприятия страны или государства. Согласно международному праву государство может прекратить действие концессии по истечении договорного срока [1, с. 16].

Впервые после образования РСФСР требования к концессиям прозвучали в марте 1918 после подписания Брестского договора в виде тезисов «об условиях привлечения иностранного капитала в товарной форме в России». Они определяли порядок, сроки и условия заключения договора, а также способы взаиморасчетов концессионера и государства. Примечательно, что на концессионера возлагалась ответственность за улучшение жизни своих наемных рабочих и служащих, и доставку в Россию технических и технологических новинок. Таким образом, руками зарубежных предпринимателей ленинская партия пыталась решить насущные проблемы, в то же время, подтверждая свою приверженность социалистическим принципам.

Обязательным условием для потенциального концессионера было соблюдение советского законодательства: трудового кодекса, правил безопасности, санитарных норм, законов об охране недр, лесов, рыбных и других богатств и т. п. Монополии были под запретом, за исключением случаев, когда получить изобретения и способы производства в других условиях было бы невозможно.

Предлагалось заключать концессии, которые обеспечат текущие потребности страны, не создают конкуренцию нормально функционирующим советским предприятиям, минимально будут истощать природные ресурсы и в кратчайшие сроки увеличат производственную мощь страны.

Экономическое отставание от западных стран было очевидным, но любое финансовое влияние со стороны необходимо держать под пристальным наблюдением. Так, ответственность за утверждение каждой отдельной концессии возлагалась на Совет народных комиссаров. В период становления концессионной политики в руках СНК были сосредоточены основные управленческие и контролирующие функции над всеми иностранными акционерными обществами в СССР, а именно такая форма концессий была наиболее распространена.

23 ноября 1920 г. был одобрен декрет СНК, который устанавливал экономические и юридические условия соглашения. Концессионеру давалось право вывоза произведенных продуктов за границу. Условиям такого производства было использование исключительно советского сырья и его переработки на советской территории. Такие меры позволяли уменьшить влияние денежных отношений и увеличить присутствие советского товара на западе.

Как и в довоенной России, концессии в СССР носили разрешительный характер. Строго говоря, это составляло неотъемлемую часть процесса их получения.

Для получения разрешения потенциальному концессионеру требовалось собрать пакет документов, включающий подтверждение финансовой состоятельности и законности деятельности его компании на территории своей страны, и написать соответствующее заявление о своем желании стать концессионером. По итогам рассмотрения предпринимателю выдавалось разрешение сроком от 1 до 3 лет с правом его пролонгации. Если фирма не приступала к деятельности в течение 3-х месяцев с момента получения разрешения, то она аннулировалась. Таким образом, разрешения помогали не только получать важную информацию об источнике капитала, но и контролировать его дальнейшую деятельность.

Западные европейские страны за последние годы перед войной все более и более превращались в односторонне развитые производственные организмы, которые могли существовать толь-

ко при условии притока к ним сырья для переработки. И важнейшим пунктом, откуда можно было черпать сырьевые ресурсы, стала после войны Россия, так как колонии за военный период обособленной жизни развили у себя собственную промышленность.

Первый этап развития концессий начался с переговоров с американским консулом в ноябре 1917 года и продлился до издания декрета о концессиях 23 ноября 1920 года. Окончание второго этапа датируется 1924 годом, и включает конференции в Генуе и Гааге, а также отмечается наибольшим числом концессионных предложений от соискателей. Третий этап начался в 1925 г., завершился 1928 г., и характеризовался созданием крупнейших производств, таких как «Лена Голдфилдс», но общим спадом числа новых предложений. Четвертый, заключительный этап, начиная с 1928 года, ознаменовался началом свертывания концессионной политики и уходом большинства компаний из советской экономической жизни.

С началом НЭПа пришли и первые концессии, проекты которых были реализованы. Среди первых таких проектов значились немецкие смешанные общества «Дерулюфт» и «Дерутра».

В 1922 году в ГКК поступило 338 концессионных предложения, из которых 124 со стороны Германии, ставшей абсолютным лидером по количеству проектов.

Многие концессионеры первых лет были представителями ранее национализированных предприятий и фирм, которые подписывали договора с советским правительством в качестве уплаты за потерянное имущество.

Совокупный доход государства от концессий менялся из года в год, и в 1925 г. он составил 14 млн. руб., в 1926 г. 22 023 тыс. руб., а в 1928 г. снизился до 19 827 тыс. руб. Начиная с 1927 года число привлечённых концессий начинает активно снижаться: на 1 ноября 10 из 19 заключённых соглашений приходятся на договоры о технической помощи [2, с. 94].

Приблизительно с конца 1928 - начала 1929 гг. в стране начинается активное свертывание концессионной практики, о чем свидетельствует резко возросшее количество ликвидированных предприятий, которое за период с 1929 по 1 января 1931 года составило 22, а также полное отсутствие новых заключённых договоров. Можно отметить, что тенденция активного сокращения заключённых концессий наблюдалась с 1926 года, знаменуя собой начало ухода концессий с территории СССР [5, с. 105].

В целом, причины свертывания концессионной практики можно разделить на два типа - политические и экономические. Оба типа имеют как внутренние, так и внешние источники. К внутривнутриполитическим относятся идеологические и управленческие причины. Внешнеполитические причины зависят от состояния международных отношений между СССР и страной концессионера. К внешнеэкономическим причинам можно отнести взаимные экономические интересы концедента и концессионера. Внутриэкономические причины зависят от эффективности и степени влияния концессий на благосостояние страны.

Концессионеры были крайне зависимы от политических изменений в отношениях между СССР и страной происхождения капитала, что в свою очередь влияло на результаты. Политические и культурные различия между концессионерами и работниками становились причиной конфликтов и подрывали доверие к иностранным предпринимателям [4, с. 139].

Таким образом, причинами свертывания концессионной практики стала совокупность политических и экономических факторов, перебороть которые иностранные концессионеры не могли, а советская власть, которая частично признавала свою вину в случившемся, не хотела.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что концессионная политика СССР была создана для решения чисто экономических задач, но ее реализация встречала активное сопротивление со стороны властей, выразившихся в предъявлении завышенных требований, давлении и откровенном саботаже деятельности концессионеров, однако концессиям удалось исполнить свою главную роль - заложить технологическую основу для нового индустриального витка развития СССР.

Список источников

1. Булатов В.В. Концессионные отношения в СССР : дисс. ... доктора исторических наук : 07.00.02.- Волгоград, 2012. 468 с.

2. Данильченко С.Л. Концессионные предприятия в народном хозяйстве Советской России в годы НЭПа // Ученые записки Российского государственного социального университета. - М.: РГСУ, 2002. № 3. С. 94-113.
3. Краснов А.Б. Некоторые особенности государственно-правового регулирования концессий в период подготовки и реализации НЭП // Вестник государственного университета «Дубна». Серия: «Науки о человеке и обществе». 2018. Т.1. №1. С.105-110.
4. Левин М.И., Шевелева И.В. Иностранные концессии в 1920-х годах в СССР: «почему расстались»? // Вопросы экономики. 2016. № 1. С.139-158.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ОДИНЦОВ ИВАН СЕРГЕЕВИЧ

Магистрант

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Аннотация: статья посвящена технологии оценки эффективности деятельности высших должностных лиц Президентом Российской Федерации, подчеркивается необходимость данного вида оценки для социально экономического развития регионов и выполнения национальных целей, определены субъекты разработки и осуществления технологии, выделены этапы и механизмы реализации технологии.

Ключевые слова: технологии оценки, эффективность, социально-экономическое развитие, оценка губернаторов, эффективное управление.

EFFICIENCY ASSESSMENT TECHNOLOGY ACTIVITIES OF SENIOR OFFICIALS OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Odintsov Ivan Sergeevich

Abstract: the article is devoted to the technology of evaluating the effectiveness of senior officials by the President of the Russian Federation, emphasizes the need for this type of assessment for the socio-economic development of regions and the fulfillment of national goals, identifies the subjects of technology development and implementation, highlights the stages and mechanisms of technology implementation.

Key words: assessment technologies, efficiency, socio-economic development, assessment of governors, effective management.

В настоящее время проблеме эффективного государственного управления уделяется серьезное внимание. Достижение эффективности государственного управления необходимо при осуществлении государственных функций и услуг, реализации федеральных программ, направленных на повышение качества жизни и благосостояния населения. Оценке эффективности функционирования органов власти уделяется внимание на всех уровнях, федеральном и региональном: от достижения намеченных целей зависит как в целом развитие страны, так и развитие ее регионов.

Российский опыт оценки эффективности органов исполнительной власти субъектов РФ в основном демонстрирует экономический подход: а именно, итоговая оценка основана на большом количестве счетных финансовых показателей. Но есть и социальный компонент: оценка социальной эффективности деятельности власти основана на социологической составляющей, а именно мнении населения, как наиболее объективная оценка [6, с. 15].

Потребность в данном виде оценки органов исполнительной власти субъектов РФ, с одной стороны, является потребностью общества, которое заинтересовано в развитии региона, повышении качества жизни населения и в эффективном выполнении полномочий региональными властями. С другой стороны, в этом есть потребность государства, которое определяет приоритеты социально-экономической политики и цели социально-экономического развития.

На федеральном уровне Президент РФ (далее – Президент) определяет национальные цели и формирует целевые показатели. Так Указом Президента определен ряд национальных целей и целевых показателей, выполнение и достижение которых приведет к прорывному научно-технологическому и социально-экономическому развитию Российской Федерации [3].

На уровне субъектов РФ конкретизируются приоритеты социально-экономической политики, уточняются цели и задачи социально-экономического развития с учетом региональных проблем. В регионах за реализацию государственной политики, достижение долгосрочных целей и задач социально-экономического развития ответственность несет высшее должностное лицо субъекта РФ.

Оценка эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов РФ и деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ есть ничто иное, как оценка социально-экономического развития региона Президентом, целью разработки и реализации технологии является оценка выполнения регионами основных целей РФ.

Согласно Федеральному закону, перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ утверждается Президентом, высшее должностное лицо субъекта РФ (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ) представляет Президенту доклады о фактически достигнутых и планируемых значениях показателей, порядок и сроки представления докладов устанавливаются Президентом [1]. Данную норму можно считать бланкетной, так как правовая норма не содержит определенного правила оценки, а предоставляет Президенту право самостоятельно устанавливать правило поведения.

С 1 июня 2022 года данная норма будет определена другим Федеральным законом и уже Правительство РФ будет являться субъектом предоставления Президенту докладов о достигнутых регионами значениях показателей. При этом порядок и сроки представления таких докладов также будут определяться Президентом [2].

Таким образом Органы законодательной власти РФ являются субъектом закрепления нормы, Президент как субъект оценки эффективности.

Крайний перечень показателей утвержден Указом Президента и включает в себя 20 показателей [4].

Также определены сроки предоставления доклада Президенту РФ о значениях показателей: до 1 марта Администрация Президента РФ о показателе № 1 «Уровень доверия населения», до 15 мая Правительство РФ об установленных и планируемых значениях показателей № 2–20, до 1 июня о фактически достигнутых регионами значениях. Стоит отметить, что существует система поощрения регионов, так до 1 июля Правительство РФ предоставляет Президенту РФ предложение распределения грантов между 40 передовыми регионами на основе достигнутых ими значений показателей.

Правительством РФ разработаны методики расчета показателей, определены ответственные органы власти (Росстат – 6 показателей; Минпросвещения, Минкультуры, Минстрой и Минэкономразвития

по 2 показателя, Минспорт, Минприроды Минцифры, Росавтодор и Росмолодежь по 1 показателю, сроки предоставления этими органами данных о достигнутых регионами показателях в Минэкономразвития России (до 15 апреля) [5].

Выделим основные этапы, процедуры и действия реализации технологии:

1. Президент определяет цели РФ (указ Президента РФ);
2. Президент утверждает показатели оценки эффективности высших должностных лиц субъектов РФ (указ Президента РФ);
3. Правительство РФ, Администрация Президента РФ разрабатывают методики расчета показателей, утвержденных Президентом РФ (постановление Правительства РФ);
4. Администрация Президента РФ предоставляют сведения Президенту РФ до 1 марта о значении показателя «Уровень доверия населения» (доклад);
5. Ответственные органы исполнительной власти РФ предоставляют сведения о достигнутых результатах в Минэкономразвитие России до 15 апреля для обобщения;

6. Правительство РФ предоставляет Президенту РФ до 15 мая сведения об установленных и планируемых значениях показателей (доклад);

7. Правительство РФ предоставляет Президенту РФ до 1 июля о фактически достигнутых регионами значениях (доклад).

8. Поощрение первых 40 субъектов РФ в виде грантов (постановление Правительства РФ).

Приведенная технология оценки постоянно изменяется, с 2007 года перечень показателей корректировался Президентом РФ четыре раза. Это связано, с одной стороны, с меняющимися целями развития страны, а с другой стороны, с проблемами в системе оценки [7, с. 4].

Стоит отметить, что показатели оценки деятельности высших должностных лиц субъектов РФ типовые не учитывают специфики и особенностей различных регионов: географических, демографических социально-экономических.

Оценка эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов РФ осуществляется по целевым индикаторам, установленным государством с учетом нормативных или среднероссийских значений, что ведет к сокращению значений реальных показателей, характеризующих развитие конкретного региона.

Список источников

1. Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» / СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14058/ (дата обращения: 17.01.2021).

2. Федеральный закон от 21.12.2021 № 414-ФЗ «Об общих принципах организации публичной власти в субъектах Российской Федерации» / СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_404070/ (дата обращения: 17.01.2021).

3. Указ Президента Российской Федерации от 21 июня 2020 года № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» / СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/ (дата обращения: 19.01.2021).

4. Указ Президента РФ от 4 февраля 2021 года № 68 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» / СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_375984/ (дата обращения: 19.01.2021)

5. Постановление Правительства РФ от 3.04.2021 № 542 «Об утверждении методик расчета показателей для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных положений постановления Правительства Российской Федерации от 17 июля 2019 г. №915» / СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_382080/ (дата обращения: 19.01.2021).

6. Бочарова, А. К. Механизм оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации / А. К. Бочарова // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – С. 68.

7. Коварда В. В. Анализ динамики нормативного регулирования оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации / В. Коварда // Вестник Евразийской науки – 2019. – № 4. – С. 1-18.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 657.471

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

АМОНОВА ДАРЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА,
ЕНА АНГЕЛИНА ВИТАЛЬЕВНА

Студенты

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

Аннотация: В процессе изучения теоретических основ производственных отношений и трудовых ресурсов, а также системы управления персоналом и классификации трудовых ресурсов было выявлено существенное количество различных способов и методов, что показывает вовлеченность современных предпринимателей и экономистов в необходимость изучения данного направления. Эффективность управления трудовыми ресурсами и повышения производственных отношений на предприятии непосредственно влияют на выпуск продукции, что в свою очередь приносит прибыль.

Ключевые слова: эффективность, производственные отношения, трудовые ресурсы.

IMPROVEMENT OF INDUSTRIAL RELATIONS AND LABOR RESOURCES AT THE ENTERPRISE

Amonova Daria Vladislavovna, Ena Angelina Vitalievna

Abstract: In the process of studying the theoretical foundations of industrial relations and labor resources, as well as the personnel management system and the classification of labor resources, a significant number of different methods and methods were identified, which shows the involvement of modern entrepreneurs and economists in the need to study this area. The effectiveness of human resource management and the improvement of industrial relations at the enterprise directly affect the output of products, which in turn brings profit.

Key words: efficiency, industrial relations, labor resources.

В процессе производства люди взаимодействуют друг с другом, что находит свое выражение в существовании производительных сил и производственных отношений. Производительные силы – совокупность средств производства и людей, занятых в производстве. Производственные отношения – отношения друг к другу людей в процессе производства.

Термин «трудовые ресурсы» впервые был придуман в 1922 году академиком С.Г. Струмилиным, когда ценность трудовых отношений стала привлекать внимание ученых и когда такие понятия, как мотивация, организационное поведение и оценка отбора, начали формироваться во всех типах рабочих условий. [3, 78 с.]

Трудовые ресурсы - это трудоспособная часть населения, которая обладает физическими и интеллектуальными способностями к трудовой деятельности, способная производить материальные блага или оказывать услуги. Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества числа работников по категориям и профессиям с плановой потребностью и с анализом обеспечения предприятия кадрами наиболее важных профессий по качественному составу и по квалификации.

Производственные отношения определяют каким образом руководство взаимодействует с сотрудниками для повышения общей производительности труда коллектива, уменьшения конфликтов на рабочем месте и повышения морального духа персонала. Стоит отметить, что организация должна инвестировать ресурсы для внесения изменений в структуру работы, а также в то, как сотрудники обучаются, работают и мотивируются, чтобы сделать пребывание на рабочем месте более эффективным и конструктивным. Работодателям стоит поддерживать здоровые и прочные отношения с сотрудниками, разрабатывать стратегии, обеспечивающие высокую производительность и удовлетворенность сотрудников.

Эффективное управление трудовыми ресурсами повышает конкурентоспособность предприятия и помогает ему достичь своевременности выполнения всех работ и экономического успеха.

Рассматривая рабочую силу, стоит учитывать ее обеспеченность на предприятии, так как именно от нее и от эффективности ее использования зависят объемы выпуска и своевременность выполнения всех видов деятельности, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и, соответственно, объема производства, стоимости, прибыли и ряда других экономических показателей. К показателям, которые характеризуют обеспеченность производства относят:

- величину прибыли;
- рентабельность предприятия;
- себестоимость произведенной продукции, оказанных услуг, выполненных работ;
- объемы производства и реализации готовой продукции.

Соответственно, можно прийти к выводу о том, что любое предприятие должно не только рассматривать и прогнозировать кадровую политику, но и планировать численность персонала для стабильного производственного цикла предприятия.

Переход к рыночной экономике породил появление принципиально новых проблем в сфере производственных отношений и кадров, требующих ее интерпретации. Система управления персоналом характеризуется широким разнообразием предприятий, процессов, использует специальные методы и подходы, что требует их анализа в контексте системной парадигмы.

Эффективное управление персоналом необходимо для конкурентоспособности каждого предприятия и для своевременного выполнения всех работ, а также эффективности использования оборудования, машин, механизмов и экономических достижений и для достижения других экономических результатов, от которых зависит конкурентоспособность предприятия. Следует отметить, что чем образованнее и опытнее персонал, тем лучше развивается деятельность предприятия.

Управление персоналом - представляет собой систему принципов и методов целенаправленного воздействия на персонал, обеспечивающих развитие физических и интеллектуальных потребностей работников при выполнении трудовых функций для достижения целей предприятия. [4, 120 с.]

Для эффективного управления персоналом на предприятии должна быть разработана точная и конкретная стратегия дальнейшего развития, а также продуманная цель будущего компании.

Любой процесс управления трудом следует разделять на три основные компоненты: управление мотивацией персонала, привлечение персонала и задействование работников. В свою очередь привлечение персонала подразделяется на следующие составляющие: поиск кадров, отбор персонала, повышение его квалификации, а также высвобождение рабочей силы.

На предприятии необходимо создать условия для того, чтобы сотрудники воспринимали свою работу как осознанную деятельность, которая является источником самосовершенствования, основой их профессиональной и карьерной деятельности.

Стимулирование работы - это способ повышения эффективности производительности сотрудников. Мотивация труда - это стремление работников к деятельности для достижения целей предприятия, тем самым удовлетворяя их индивидуальные потребности. В основе этого процесса лежит использование различных мотивов, среди которых материальные, моральные, социально-психологические, духовные, творческие, а также это и условия труда предприятия, и организация заработной платы, и возможность производства услуг, и т.п. Все они оказывают непосредственное влияние на мотивацию работников предприятия.

Таким образом, управление мотивацией труда в системе корпоративных ценностей должно быть

основным компонентом новых изменений, то есть управление производством должно быть направлено на сотрудников, чтобы их усилия были более эффективными.

Все трудовые ресурсы на предприятии имеют определенный набор характеристик: качественные, количественные и структурные. Все они измеряются относительными или абсолютными характеристиками, такими как: среднесписочная численность работников и их структура, коэффициент выбытия или текучести кадров и многое другое.

Подводя итог можно с уверенностью сказать, что предприятие должно качественно относиться к работникам предприятия. Зачастую, именно количественными, а также качественными характеристиками на производстве определяют принципы управления кадровым составом предприятия. Количественные характеристики в совокупности с качественными дают четкое понятие о состоянии кадров на производстве, а также о тенденциях изменения их работы для улучшения деятельности предприятия.

Список источников

1. Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 367 (ред. от 19.06.2012) - Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов.
2. Колесникова, С. В. Эффективность использования трудовых ресурсов в организации // Вопросы экономики и управления. — 2019. — №5. — С. 153-154.
3. Асалиев, А.М. Экономика и управление человеческими ресурсами: Учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Т.Г. Строителева. - М.: Инфра-М, 2017. - 240 с
4. Звягин Л. С., Сатдыков А. И., Беспалова-Милек О. В. Системный анализ деятельности предприятий в экономике и финансах. Учебное пособие. — М.: КноРус. 2020. 590 с.

УДК 33

СОБСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИХ РОЛЬ В ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

СКОРИК ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант
Северо-Кавказского института (филиала),
АНО ВО Московского гуманитарно-экономического университета
г. Минеральные Воды

Научный руководитель: Боровяк Светлана Николаевна

*к.э.н., доцент
Северо-Кавказского института (филиала),
АНО ВО Московского гуманитарно-экономического университета
г. Минеральные Воды*

Аннотация: в статье рассмотрен один из индикаторов деловой активности организации, а именно, собственного капитала, показана структура капитала и особенности формирования его элементов. Определены и рассмотрены факторы, влияющие на общий уровень собственного капитала, а также показаны положительные и отрицательные черты прибыли, как основного внутреннего источника финансирования хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: деловая активность, собственный капитал, финансовая концепция, производственная концепция, самофинансирование.

OWN SOURCES OF FINANCING AND THEIR ROLE IN THE BUSINESS ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

Skorik Ekaterina Sergeevna

Scientific adviser: Borovyak Svetlana Nikolaevna

Abstract: the article considers one of the indicators of the business activity of an organization, namely, equity capital, shows the structure of capital and the features of the formation of its elements. The factors influencing the overall level of equity are identified and considered, as well as the positive and negative features of profit as the main internal source of financing of economic activity are shown.

Key words: business activity, equity, financial concept, production concept, self-financing.

Одним из критериев оценки деловой активности организации является инвестиционная привлекательность со стороны инвесторов, которая проявляется в возможности обеспечения хозяйственной деятельности собственными финансовыми ресурсами.

Процесс осуществления производственно – хозяйственной деятельности зависит от обеспечения финансовыми ресурсами (внешними и внутренними), каждая организация располагает определенной

суммой собственного капитала, которой бывает недостаточно для обеспечения бесперебойного функционирования, поэтому прибегает к внешнему заимствованию финансовых ресурсов[2, с. 123]

Внутренние источники финансирования производственной деятельности подразделяются на внутренние и привлеченные (временно внутренние), именно внутренние источники играют важную роль в деятельности экономического субъекта, так как свидетельствуют о том, что предприятие обладает возможностью самофинансироваться и обладает определенным уровнем финансовой независимости.

Внутренние источники формируются в результате осуществления хозяйственной деятельности и представляют собой – чистую прибыль, амортизационные отчисления и доходы, полученные в результате сдачи в аренду материальных активов.

Главным внутренним источником финансирования хозяйственной деятельности является, безусловно, полученная прибыль, причем основным показателем качества прибыли является ее получение от основной деятельности. Полученная прибыль находится в полном распоряжении собственников предприятия и распределяется в соответствии с утвержденной сметой на собрании учредителей, как правило, часть прибыли расходуется на выплату дивидендов и прочих расходов, оплачиваемых за счет прибыли, а часть ее направляется на дальнейшее развитие экономического субъекта[4, с. 301]

Следовательно, чем больше прибыли будет направлено на расширение производственной деятельности, тем меньше будет потребность предприятия во внешних источниках финансирования. Основным достоинством данного источника финансирования является отсутствие затрат, например, привлечение внешних источников финансирования сопряжено с выплатой процентов за использование средств, т.е. такой источник финансирования является бесплатным. Кроме того, данный источник финансирования дает возможность собственникам осуществлять контроль за развитием предприятия и оценивать эффективность инвестирования полученной прибыли в средства производства.

Преимущества и недостатки прибыли, как источника финансирования хозяйственной деятельности представлены на рис. 1.

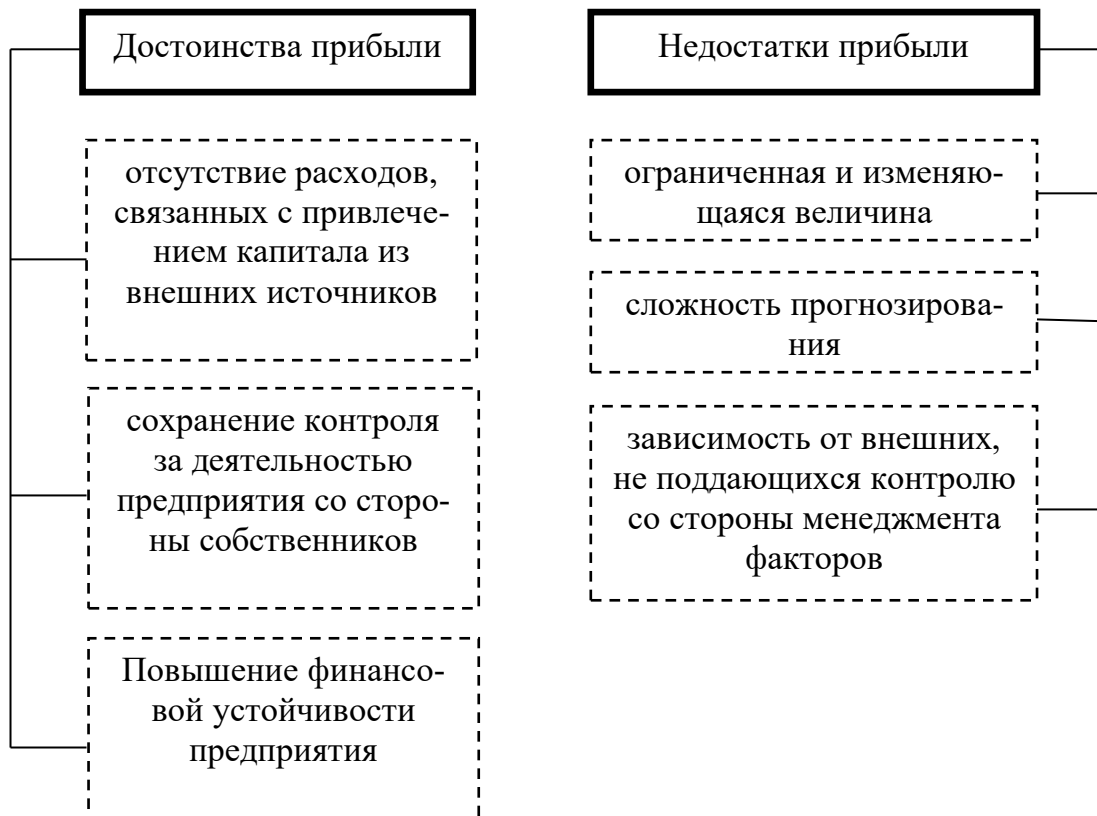


Рис. 1. Недостатки и достоинства прибыли как источника финансирования деятельности предприятия

К главным недостаткам прибыли как источника финансирования является неточность прогноза на следующий финансовый период, а также большую чувствительность к внешним факторам, порою, даже не прогнозируемыми, таким, как изменение конъюнктуры рынка, изменение спроса и предложения, влияние ценообразования и т.д., но вместе с тем, это важнейший индикатор инвестиционной привлекательности экономического субъекта.

Другим немаловажным внутренним источником финансирования является накопленные амортизационные отчисления, начисляемые на объекты основных средств и нематериальных активов, начисленные амортизационные отчисления участвуют в формировании себестоимости выпускаемой продукции, и являются составной частью цены готовой продукции. В виде выручки от реализации продукции амортизационные отчисления возвращаются на предприятие в виде источников финансирования. В настоящее время существуют альтернативные методы ее начисления, т.е. предприятие самостоятельно выбирает способ, но при этом, данный факт должен быть зафиксирован в учетной политике предприятия [1, с. 99]

Важным преимуществом данного вида источника финансирования является то, что амортизация начисляется ежемесячно независимо от полученных конечных результатов, следовательно, начисленная амортизация служит источником расширенного воспроизводства экономического субъекта. Объем начисленной и полученной амортизации через цену, всегда остается на предприятии и не подлежит, какому – либо распределению.

Как было сказано выше, что нераспределенная прибыль является частью собственного капитала предприятия, который также является источником и индикатором финансового благополучия экономического субъекта.

Собственный капитал организации, с точки зрения бухгалтерского учета представляет собой имущество, которым владеет и распоряжается организация, в то же время, с точки зрения международных стандартов учета и отчетности, собственный капитала представляет разницу между активами и пассивами.

В общем виде состав собственного капитала представлен на рис. 2.



Рис. 2. Структура собственного капитала организации

Уставный капитал организации – это капитал, разделенный на определенное количество акций или долей, оплаченных участниками (учредителями), учредители не отвечают по обязательствам общества, а также не несут ответственности по понесенным предпринимательским рискам[3, с. 288]

Немаловажную роль в составе собственного капитала играет резервный капитал, который формируется за счет средств полученной прибыли и резервируется на определенные цели: погашение убытков прошлых лет, выплата дивидендов по привилегированным акциям, покрытие убытков по форс мажорным обстоятельствам и другим непредвиденным расходам, он препятствует распределению ликвидных средств между собственниками, вместе с тем, ему нельзя противопоставить какой – либо актив. Резервный капитал по своей экономической сущности является страховым фондом, гарантирующим выплату средств кредиторам в случае нехватки на эти цели полученной прибыли.

Помимо резервного капитала организации в некоторых случаях формируют оценочные резервы и предстоящих расходов, которые формируются с целью снижения предпринимательских рисков, например, оценочные резервы (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги, под снижение стоимости материалов) служат уточнением оценки активов организации и находят свое отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности[3, с. 266]

В отличие от уставного капитала добавочный капитал не подразделяется на доли, внесенные конкретными участниками и оценивает общую собственность всех участников, он показывает прирост капитала за счет доходов, отличных от прибыли:

- эмиссионного дохода, возникающего при реализации акций по цене, которая превышает их номинальную стоимость (премия на акции), и дополнительной эмиссии акций;
- прироста стоимости имущества по переоценке;
- курсовых разниц, связанных с формированием уставного капитала;
- других доходов, которые согласно законодательству или правилам бухгалтерского учета зачисляются в капитал.

По своему усмотрению руководством организации добавочный капитал может быть использован как внутренний источник самофинансирования и на другие цели он не используется.

Рост собственного капитала является положительной тенденцией и является показателем эффективности и доходности хозяйственно – финансовой деятельности экономического субъекта. В настоящее время существует две концепции роста собственного капитала:

- финансовая концепция, в соответствии с которой, рост собственного капитала происходит в том случае, если сумма чистых активов на конец отчетного периода превышает их размер на начало периода;
- производственная концепция имеет место в том случае, когда, прирост собственного капитала возможен при условии, увеличения производственного потенциала на конец отчетного периода, больше чем на начало периода.

В процессе ведения производственно - финансовой деятельности наибольшее распространение получила финансовая концепция роста собственного капитала.

Список источников

1. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Канке А.А., Кошечкина И.П. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2017. – 288 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=556741>.
2. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 208 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=760132>.
3. Поздняков, В. Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс]: учебник / В.Я. Поздняков. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 617 с.
4. Цацулин, А.Н. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник для вузов. 2-е изд., испр. и доп. Стандарт третьего поколения. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 704 с. – Режим доступа: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=341224>.

УДК 658.15

ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ФИЛИППОВА АННА АНДРЕЕВНА,
КАЗАКОВА ДИАНА ЭЛЬМИРОВНА

Студенты
ДИТИ НИЯУ МИФИ

Аннотация: в данной статье авторы раскрывают понятие риска и финансовой устойчивости предприятия, предлагают методику оценки риска потери финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей, а также приводят финансовые решения по выходу из зон критического и катастрофического риска.

Ключевые слова: риск, запасы и затраты, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность.

ASSESSMENT OF THE RISK OF LOSS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

Filippova Anna Andreevna,
Kazakova Diana Elmirovna

Abstract: in this article, the authors reveal the concept of risk and financial stability of an enterprise, propose a methodology for assessing the risk of loss of financial stability using absolute indicators, and also provide financial solutions for exiting critical and catastrophic risk zones.

Key words: risk, stocks and costs, financial stability, solvency, liquidity.

В современных условиях, для того, чтобы быть конкурентоспособным предприятием на рынке товаров и услуг, необходима стабильная деятельность. В этой связи проблема обеспечения финансовой устойчивости предприятия является актуальной.

В экономической литературе существует большое количество определений понятия финансовой устойчивости предприятия, однако, на наш взгляд, наиболее полное определение компилирует Милютин Л.А. Финансовая устойчивость – это возможность предприятия обеспечивать своё бесперебойное производство и стабильное развитие, а также своевременно погашать свои обязательства, инвестировать в ликвидные активы и при этом оставаться платежеспособным [2, с. 155].

Риск потери финансовой устойчивости характеризуется таким состоянием ресурсов предприятия, при котором существует опасность потери денежных средств в крупных размерах. Этот риск также непосредственно связан с риском потери предприятием ликвидности и платежеспособности [1, с. 540].

Разные специалисты в области экономической безопасности используют различные методики оценки финансовой устойчивости предприятия. Предлагаем рассмотреть алгоритм расчета и оценки абсолютных показателей, которые характеризуют текущее состояние запасов и обеспеченность их собственными и заёмными источниками формирования [3]:

Этап 1. На данном этапе необходимо подготовить исходные данные, которыми являются данные формы №1 бухгалтерского баланса.

Этап 2. Здесь следует вычислить сумму величин необходимых запасов и затрат.

Этап 3. На этом этапе проводится поиск возможностей источников формирования вычисленных запасов и затрат (СОС, СДОС, ООС), который представим ниже (табл. 1).

Таблица 1

Источники формирования требуемых запасов и затрат с указанием строк бухгалтерского баланса

Название строки	Код строки
Внеоборотные активы	1100
Запасы и затраты (ЗиЗ)	1210 + 1220
Капитал и резервы	1300
Собственные оборотные средства (СОС)	1300 – 1100
Долгосрочные обязательства	1400
Собственные и долгосрочные заёмные источники (СДОС)	1300 + 1400 – 1100
Заемные средства	1510
Общая величина основных источников (ООС)	1300 + 1400 + 1510 – 1100

Этап 4. На этом этапе рассчитываем показатели, которые отражают насколько запасы и затраты обеспечены источниками их формирования ($\pm\Phi1$, $\pm\Phi2$, $\pm\Phi3$), необходимые формулы и значение показателей представлены в таблице (табл. 2).

Таблица 2

Показатели обеспеченности запасов и затрат предприятия

Формула показателя	$\pm\Phi1 = \text{СОС} - \text{ЗиЗ}$	$\pm\Phi2 = \text{СДОС} - \text{ЗиЗ}$	$\pm\Phi3 = \text{ООС} - \text{ЗиЗ}$
Его значение	Данный показатель отражает излишек или недостаток собственных оборотных средств.	Данный показатель отражает излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников.	Данный показатель отражает излишек или недостаток общей величины основных источников.

Этап 5. На этом этапе необходимо сформировать вектор, состоящий из трёх компонентов, который будет характеризовать тип финансового состояния. Необходимая формула: $S(\Phi) = \{(\pm\Phi1); (\pm\Phi2); (\pm\Phi3)\}$, где каждая компонента равна $\begin{cases} 1, \text{ если } \Phi > 0; \\ 0, \text{ если } \Phi < 0. \end{cases}$

Этап 6. Здесь, в зависимости от значений нашего трёхкомпонентного вектора, мы устанавливаем тип финансового состояния предприятия и строим шкалу риска потери финансовой устойчивости (табл. 3)

Таблица 3

Условия и соответствующий тип финансового состояния в зависимости от значений компонентов вектора $S(\Phi)$

Необходимые условия			
$\pm\Phi1 \geq 0;$ $\pm\Phi2 \geq 0;$ $\pm\Phi3 \geq 0.$ $S = \{1, 1, 1\}$	$\pm\Phi1 < 0;$ $\pm\Phi2 \geq 0;$ $\pm\Phi3 \geq 0.$ $S = \{0, 1, 1\}$	$\pm\Phi1 < 0;$ $\pm\Phi2 < 0;$ $\pm\Phi3 \geq 0.$ $S = \{0, 0, 1\}$	$\pm\Phi1 < 0;$ $\pm\Phi2 < 0;$ $\pm\Phi3 < 0.$ $S = \{0, 0, 0\}$
Тип финансового состояния предприятия			
Состояние абсолютной устойчивости	Состояние допустимой устойчивости	Состояние финансовой неустойчивости	Кризисное финансовое состояние
Шкала оценки риска потери финансовой устойчивости предприятия			
Зона, в которой риск отсутствует	Зона с допустимым риском	Зона с критическим риском	Зона с катастрофическим риском

Этап 7. На данном завершающем этапе необходимо определить финансовые решения, которые поспособствуют выходу предприятия из зон критического и катастрофического риска, если такое состояние выявится в процессе анализа.

Во-первых, следует увеличить собственные оборотные средства. Это представляется возможным за счет увеличения собственного уставного капитала, нераспределенной прибыли и снижения дивидендов. Также можно увеличить количество долгосрочных кредитов, при условии, что в структуре пассивов предприятия они занимают небольшую часть.

Во-вторых, необходимо снизить текущие финансовые потребности. Этого можно достичь снижением уровня запасов, либо дебиторской задолженности. Также (при условии договорённости) можно увеличить сроки расчетов с крупными поставщиками сырья, что увеличит кредиторскую задолженность.

Таким образом, вышеупомянутый алгоритм, состоящий из абсолютных финансовых показателей, предоставляет возможность оценить и предупредить риски потери финансовой устойчивости предприятия. Однако стоит отметить, что достоверность выводов, полученных в процессе анализа, в большинстве своём зависит от качества проводимого учёта на предприятии.

Список источников

1. Корнева, А. К. Оценка риска потери финансовой устойчивости компании / А. К. Корнева // Форум молодых ученых. – 2019. – № 4(32). – С. 539-544.
2. Милютин Л. А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния // Вестник ГУУ. 2017. №5. С. 153-156
3. Оценка рисков : метод. указания к практическим занятиям / О-32 сост.: А. Ю. Сергеев, И. А. Сергеева. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2015. – 48 с.

© А.А. Филиппова, Д.Э. Казакова, 2022

УДК 658.5.012.2

ГОМЕОСТАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММОЙ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ

САВЧЕНКО ТАТЬЯНА БОРИСОВНА

ст. преподаватель

ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет»

Аннотация. В статье предложен методический подход к системе управления производственной программой структурного подразделения, осуществляющий динамическое регулирование между параметрами производственной программы и производственной мощностью.

Ключевые слова: гомеостатический подход, производственная программа, производственная мощность.

HOMEOSTATIC APPROACH TO MANAGING THE PRODUCTION PROGRAM OF A STRUCTURAL UNIT

Savchenko Tatiana Borisovna

Abstract. The article proposes a methodological approach to the management system of the production program of a structural unit, which performs dynamic regulation between the parameters of the production program and production capacity.

Key words: homeostatic approach, production program, production capacity.

Качественное управление возможно только при наличии системы поддержки принятия решений, которая будет учитывать многокритериальность и неопределенность исходной информации, а также будет обеспечивать автоматизацию процесса поиска наилучших решений. При автоматизации процесса управления производственными ресурсами в единичном и мелкосерийном производстве необходимо учитывать такие факторы, как неравномерность поступления заявок и материальных средств, возможные форс-мажорные обстоятельства при выполнении заявки, неравномерность загрузки оборудования.

Гомеостатическая система управления производственной системой структурного подразделения, имеет управляемую и управляющие подсистемы. Управляемая подсистема содержит два регулятора-исполнителя (производственная программа и производственная мощность) с соответствующими целями, имеющими один общий для них объект управления (производственный процесс). Управляющая подсистема представляет собой контур управления верхнего уровня, состоящий из устройства управления (руководитель), объектом управления которого являются процессы изменения целей в регуляторах-исполнителях (рис 1).

Управляемыми элементами в модели являются такие компоненты как производственная программа и производственная мощность. Управляемым объектом выступает производственный процесс структурного подразделения. Управление его устойчивостью осуществляется путем воздействия на противоречие, разворачивающееся между производственной программой и производственной мощно-

стью. В результате этого качественные характеристики производственной системы претерпевают изменения, организация производства усложняется, производственная система становится более развитым объектом. Все эти изменения приводят к совершенствованию выпускаемой продукции.

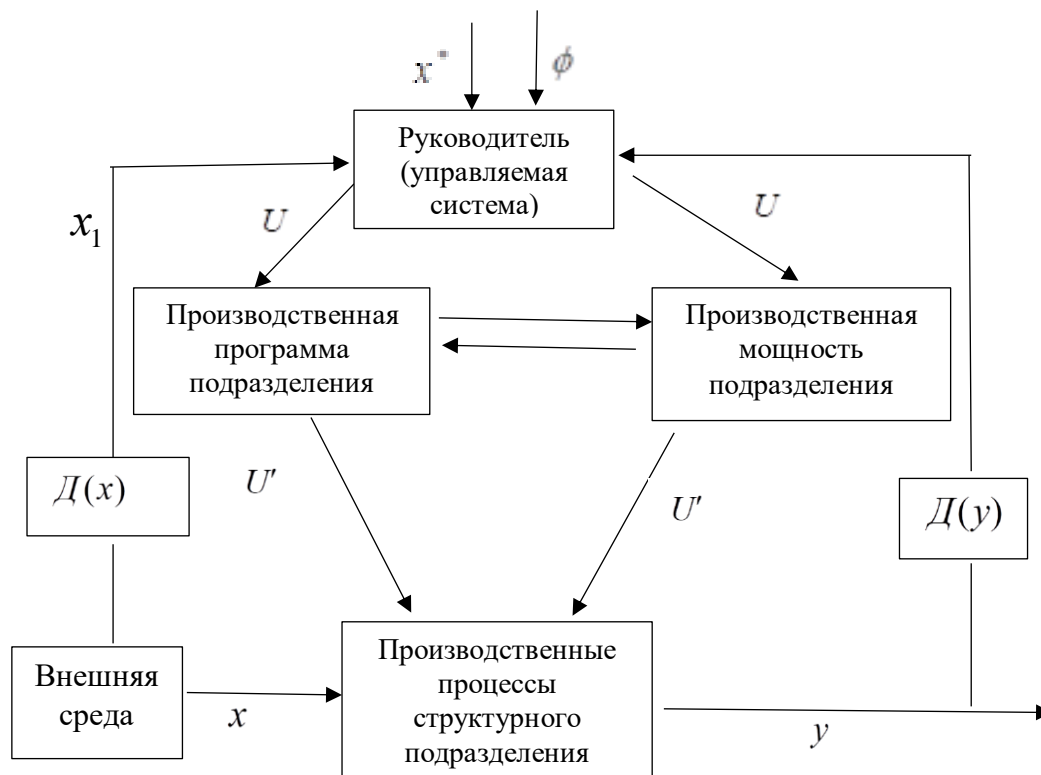


Рис. 1. Гомеостатический подход к управлению производственной программой структурного подразделения: X - вход, состояние среды, взаимодействующей с производственными процессами выпуска продукции, а y - выход, состояние объекта процессов; $D(x)$ и $D(y)$ - устройства, считывающие информацию о состоянии производственных процессов выпуска продукции и внешней среды; x^* цель управления; ϕ - указание, алгоритмы, схемы производства продукции; U - команды управления; U' - параметры производственной программы и производственной мощности

Информация о объёмах спроса на выпускаемую продукцию, о состоянии среды, производственной мощности поступает на управляющее устройство управляемой системы, которое вырабатывает команды управления U . Эти команды обрабатываются с целью изменения состояния управляемого входа U' производственного процесса. Для функционирования управляющего устройства ему нужно сообщить цель x^* управления (к чему следует стремиться в процессе управления), а также алгоритм управления ϕ - указание, производства продукции, располагая информацией о состояниях среды, объекта и цели [1].

Предложенная модель гомеостатического подхода к управлению производственной программой имеет вход и выход. На входе содержится информация, характеризующая факторы производства, за которые конкурируют компоненты производственной программы и производственной мощности. Информация, поступающая от руководителя воздействует на входы противоположностей, таким образом, чтобы динамическое постоянство суммы выходов производственной программы и производственной мощности соответствовало заданию, поступающему на вход настройки.

На выходе потоки информации производственной программы и производственной мощности и их суммарный поток информации.

Прямые связи отражают направление влияния элементов схемы друг на друга. оказывают воздействие на каждый из находящихся в противоречии компонентов, поддерживая или ограничивая их развитие с тем, чтобы противоречие между ними оставалось продуктивным.

Обратные связи отражают возвратные потоки информации, позволяющие осуществлять контроль и своевременную корректировку управленческих воздействий, а следовательно, и более адекватные результаты управления в целом.

В гомеостатической системе руководитель может как стабилизировать отношения между параметрами производственной программы и производственной мощностью, так и дестабилизировать их. Если разорвать цепь подачи общего входного потока информации, гомеостаз полностью нарушится и произойдёт паралич производственной системы. При разрыве глобальной обратной связи, гомеостат перестаёт выполнять функции управления, возникают предпосылки к расщеплению производственной системы. При нарушении перекрёстных связей между производственной программой и производственной мощностью возникает полное или одностороннее отключение внутреннего противоречия [2].

Склеивание противоположностей типа «Производственная программа и производственная мощность»- образует устойчивую производственную систему предприятия.

Изучение связей и зависимостей между рассмотренными противоположностями осуществляется внешним контуром управления. Образуется треугольник, аналогичный треугольнику Фреге, в котором подсистемы, с противоположные целями, находящиеся в основании треугольника регулируются вершиной. Внешний контур отвечает за гомеостаз. Цель управления в нем – поддержание постоянства внутреннего противоречия [3]. (рис. 2).



Рис. 2. Триада управления взаимосвязями между производственной программой и производственной мощностью

Изменение одной из сторон треугольника приведет к изменению второй или обеих сторон одновременно. Такое представление полезно, поскольку после установления компонентов программы все стороны могут быть соразмерными. В результате планирования производственных программ программа претерпевает значительные изменения. Если изменяем параметры показателей вершин треугольника (технологии и способы изготовления продукции, производственная программа или производственная мощность) или сторон (ребер в ориентированном графе) – это время (расписание, конечные сроки), ресурсы (деньги, люди, оборудование), специфика (качество, количество), исходя из нашей

геометрической аналогии станет более понятно, что один из компонентов можно будет оптимизировать. При этом необходимо увеличить или уменьшить ресурсы. Это соответствует адаптивному плану, для которого потребуется выделить больше времени для его целенаправленного осуществления, чтобы в полной мере сохранить все затраченные компоненты.

В связи с этим адаптивное управление производственной программой основывается на взаимосвязи материальных, финансовых, трудовых, информационных и других ресурсов. Данные ресурсы являются средой информационной поддержки управления производственной программой и способствуют получению максимальной прибыли и удовлетворению материальных и профессиональных потребностей всех сотрудников предприятия.

Производственная система предприятия находится в состоянии динамической устойчивости, если она находится в балансе двух противопоставленных элементов (производственная программа и производственная мощность) и имеется третий действующий фактор - руководитель, который осуществляет динамическое регулирование этого противодействия.

Список источников

1. Растрин Л. А. Адаптация сложных систем. — Рига: Зинатне, 1981. — 375 с
2. Прингишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности – М.: СИНТЕГ, 2000. – 528 с.
3. Зуев А.В. Категориально-системная методология в визуализации изучения токсичности на примере глиоксаля // Вестник ОмГАУ 2016.- №4 (24). – с. 147-156

УДК 33

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕХАНИЗМОМ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРЯНИЧНИКОВ СЕРГЕЙ БОРИСОВИЧ

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный лингвистический университет»

Аннотация: обеспечение долгосрочного устойчивого развития промышленных предприятий в значительной степени определяется проведением реструктуризации, направленной на активизацию инвестиционной и инновационной деятельности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, реструктуризация, задачи и этапы проведения реструктуризации.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE RESTRUCTURING MECHANISM

Pryanichnikov Sergey Borisovich

Abstract: Ensuring the long-term sustainable development of industrial enterprises is largely determined by the implementation of restructuring aimed at enhancing investment and innovation activities.

Key words: sustainable development, restructuring, tasks and stages of restructuring.

Российская Федерация последовательно проводит курс на модернизацию экономики и промышленного потенциала для дальнейшего повышения благосостояния народа для обеспечения национальной безопасности и долгосрочного устойчивого развития.

Направления национальной безопасности формулируется в принятой «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», которая в качестве одной из основных на современном этапе определяет устойчивое развитие национальной экономики на новой технологической основе. Причем переходу к устойчивому развитию препятствуют накопленные социально-экономические проблемы, диспропорции в развитии страны и неэффективность ранее использовавшихся инструментов стимулирования экономической активности [1].

Устойчивое развитие предприятий во многом определяется их уровнем конкурентоспособности, которая в значительной степени зависит от имеющегося потенциала. При этом для большинства промышленных предприятий России, механизмом, обеспечивающим их стратегического устойчивого развития, выступает реструктуризация, которая должна быть направлена на активизацию инвестиционной и инновационной деятельности.

Методологическую основу системы управления механизмом реструктуризации, направленной на обеспечение стратегической устойчивости составляют, на наш взгляд, следующие положения:

1. Радикальные изменения, определяющие уровень развития предприятия, направлены на переход системы в иное качественное состояние, который осуществляется в условиях изменения взаимодействия внутренней структуры, технологий и процессов с внешней средой.

2. Кардинальные изменения, проводимые на предприятии определяют необходимость значи-

тельного сокращения периода достижения такого состояния, которое обеспечивает новый уровень развития.

3. Существенная трансформация деятельности предприятия, предполагает комплексность намечаемых изменений, при этом комплексность изменений выражает системный подход к реализации преобразований.

4. Радикальные изменения в развитии предприятия вызывают необходимость повышения уровня адаптации к изменению внешней среды в процессе проведения реструктуризации.

5. Реструктуризация, проводимая на предприятии, предъявляет повышенные требования к системе управления инновационными преобразованиями, т.е. в процессе кардинальных изменений необходимо также поддерживать на необходимом уровне и текущее функционирование, что приводит к увеличению объема управляющих воздействий и требует повышенной управляемости [2, 93].

6. Развитие предприятия путем осуществления реструктуризации предполагает формирование новой инерции развития в перспективном направлении функционирования предприятия, влияющая на процесс трансформации, достижения стратегических целей и обеспечения его устойчивости.

7. Качественно новые преобразования предприятия предполагают предельную концентрацию всех ресурсов для максимально возможного снижения сроков реструктуризации и обеспечения ее комплексного проведения.

8. Изменения на основе реструктуризации приводят к уменьшению уровня устойчивости предприятия, на который воздействуют такие факторы, как: сверхвысокое перераспределение ресурсов на цели развития; снижение показателей текущей деятельности предприятия; недостаточно быстрое увеличение показателей по реорганизуемым направлениям развития и т.д.

Исходя из этого, можно отметить, что для обеспечения необходимого уровня устойчивости при реализации процессов реструктуризации необходимо достижение достаточного запаса финансовой прочности предприятия, функционирующего в условиях неопределенности и повышенного риска, генерируемого воздействием факторов внешней среды.

Процесс интенсивного инновационного развития во многом определяется радикальными стратегическими изменениями, формирующими более высокую степень развития и представляющим собой основной объект управления в процессе реструктуризации предприятия, исходя из этого, важной методологической проблемой выступает определение взаимозависимости процессов развития и действие механизма реструктуризации. При этом необходимо отметить, что процесс реструктуризации направлен, прежде всего, на увеличение потенциала развития, а также рост эффективности и рыночной стоимости предприятия, причем наиболее значимым, на наш взгляд, выступает управление потенциалом развития предприятия.

Потенциал предприятия определяет объем запаса возможностей для развития и включает следующие основные составляющие:

а) производственный потенциал, создающий возможности производства продукции, соответствующей номенклатуры и качества и обеспечивающий необходимые темпы экономического роста;

б) финансовый потенциал, создающий предпосылки обеспечения необходимого запаса финансовой устойчивости;

в) инвестиционный потенциал, обеспечивающий реализацию инвестиционных проектов, направленных на повышение уровня технологического потенциала;

г) инновационный потенциал, определяющий перспективы и возможности предприятия для разработки и внедрения современных новейших технологий и продуктов;

д) маркетинговый потенциал, дающий возможность укрепления и расширения позиций предприятия на рынке и отражающий стратегический уровень конкурентоспособности;

е) трудовой потенциал, характеризующий возможности персонала предприятия к освоению новых функций, а также увеличению объема и качества выполняемых работ;

ж) иные виды потенциала предприятия, определяющие возможности его развития.

Важной проблемой выступает определение, разработка и реализация стратегии управления каждым их видом и совокупным потенциалом предприятия, при этом общий потенциал корпоративного

развития представляет собой функцию изменения отдельных потенциалов по направлениям деятельности:

$$P_{KR} = F(P_{П}, P_{Ф}, P_{И}, P_{М}, P_{Р}, P_{ИНФ}, P_{К}, P_{НТ}), \quad (1)$$

где P_{KR} – общий потенциал корпоративного развития;

$P_{П}, P_{Ф}, P_{И}, P_{М}, P_{Р}, P_{ИНФ}, P_{К}, P_{НТ}$ – соответственно производственный, финансовый, инвестиционный, маркетинговый, ресурсный, информационный, кадровый, научно-технический потенциалы предприятия.

Управление потенциалом направлено, прежде всего, на преобразование имеющегося потенциала текущего функционирования, формирование механизма накопления потенциала для перспективного развития и реализации потенциала в целях комплексного инновационного преобразования.

Конкурентоспособность предприятия определяется уровнем экономического роста и формированием более высокого потенциала, однако, в процессе преобразований происходит нарушение сбалансированности подсистем, поэтому особое значение имеет формирование механизма, обеспечивающего устойчивость функционирования на новом этапе развития. При этом управление развитием определяет состояние и позиции предприятия в будущем, обеспечивая последовательность, системность и прогнозируемость трансформации данной экономической системы, исходя из этого, управление развитием представляет собой совокупность принципов, критериев, методов и способов, направленных на осуществление изменений, обеспечивающих оптимальную траекторию развития предприятия в условиях изменения внешней среды. Таким образом, использование данных концептуальных подходов в процессе управления преобразований позволяет обеспечить динамику, эффективность и устойчивость этих процессов. При этом анализ деятельности предприятий, в период корпоративных инновационных изменений показывает, что у них наблюдается рост издержек и снижение эффективности использования ресурсов, в связи с чем, важно определить эти допустимые пределы.

Важным моментом, при осуществлении организационно-экономических процессов преобразований, является соблюдение пропорций, которые формируют устойчивость предприятия, причем основными выступают те, при которых формируется прибыль, т.е. когда рыночная стоимость производимой продукции превышает стоимость потребляемых ресурсов, что обеспечивает экономический рост и развитие предприятия.

Определение сбалансированных пропорций и соотношений, позволяющих обеспечить заданную степень устойчивости деятельности предприятия, возможно путем разработки соответствующих норм, нормативов и соотношений, при этом устойчивое развитие предприятия представляет собой комплексное понятие, реагирующее на воздействие каждого компонента производства, вследствие чего, возникновение неустойчивого состояния предприятия в процессе развития, связано с нарушением сложившихся экономических пропорций и соотношений.

С точки зрения устойчивости, определены следующие соотношения групп основных показателей (таблица 1) [3, 140].

Таблица 1

Соотношения темпов роста показателей, определяющих экономическую устойчивость предприятия

Виды устойчивости	Соотношения темпов роста	
	Ключевых показателей	Показателей инновационной активности
Высокий уровень устойчивости	$TR_{ПР} > TR_{ВР} > TR_{И} > TR_{ОК} > TR_{ОФ} > TR_{ЧП}$	$TR_{ИТ} > TR_{ИК} > TR_{ПР} > TR_{ВР}$
Средний уровень устойчивости	$TR_{ПР} > TR_{ВР} > TR_{И} > TR_{ОК} < TR_{ОФ} < TR_{ЧП}$	$TR_{ИТ} > TR_{ИК} > TR_{ПР} < TR_{ВР}$
Низкий уровень устойчивости	$TR_{ПР} > TR_{ВР} > TR_{И} < TR_{ОК} < TR_{ОФ} < TR_{ЧП}$	$TR_{ИТ} > TR_{ИК} < TR_{ПР} < TR_{ВР}$
Критический уровень устойчивости	$TR_{ПР} < TR_{ВР} < TR_{И} < TR_{ОК} < TR_{ОФ} < TR_{ЧП}$	$TR_{ИТ} < TR_{ИК} < TR_{ПР} < TR_{ВР}$

где $TR_{ПР}$ – темп роста чистой прибыли;

$TR_{ВР}$ – темп роста выручки от реализации;

$TR_{И}$ – темп роста издержек;
 $TR_{ОК}$ – темп роста оборотного капитала;
 $TR_{ОФ}$ – темп роста основных фондов;
 $TR_{ЧП}$ – темп роста численности персонала;
 $TR_{ИК}$ – темп роста инвестированного капитала;
 $TR_{ВР}$ – темп роста инновационных технологий.

При этом основным потенциалом предприятия, на наш взгляд, является финансовый, определяющий возможности инновационного развития предприятия, при этом он в значительной степени воздействует на динамику преобразований и выступает фактором ускорения или ограничения темпов развития.

Таким образом, устойчивое развитие предприятия определяется, прежде всего, обеспечением экономического роста и формированием более высокого потенциала на основе инновационной активности, в связи с чем, в процессе преобразований происходит нарушение сбалансированности подсистем, поэтому важное значение имеет формирование механизма, обеспечивающего устойчивость функционирования на новом уровне развития.

Список источников

1. «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», утверждена Указом Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400. <http://static.kremlin.ru/media/events/files/ru/QZw6hSk5z9gWq0pID1ZzmR5cER0g5tZC.pdf>
2. Маршал А. Принципы экономической науки. – М. : Изд. Группа «Прогресс», 1993. – 594с.
3. Пряничников, С.Б. Методология формирования экономического механизма управления устойчивым инновационным развитием промышленных предприятий: монография. - фил. Моск. ун-та им. С.Ю. Витте в г. Нижнем Новгороде; каф. ЭиФ. – М.: изд-во ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2020.–310 с.

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 334

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

КОВАЛЕВ БОГДАН АЛЕКСЕЕВИЧ

Студент
Северо-Западный институт управления РАНХиГС

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы, с которыми сталкиваются руководители организаций при принятии стратегических решений. Приводятся примеры, а также рассматриваются точки зрения специалистов по данному вопросу. Делается вывод, что среди всех решений, принимаемых в организациях, стратегические решения являются наиболее сложными как в плане выдвижения и оценки альтернатив решения, так и в плане их имплементации. Кроме этого, их принятие является исключительно ответственным делом, которое решающим образом определяет перспективы долгосрочного благополучия организации.

Ключевые слова: неопределенность, планирование, изменчивость среды, непредсказуемость среды.

CURRENT PROBLEMS OF STRATEGIC DECISION-MAKING IN ORGANIZATION

Kovalev Bogdan Alekseevich

Abstract: The article deals with the actual problems that the heads of organizations face when making strategic decisions. Examples are given, as well as the points of view of specialists on this issue. It is concluded that among all the decisions made in organizations, strategic decisions are the most difficult both in terms of proposing and evaluating alternative solutions, and in terms of their implementation. In addition, their adoption is an extremely responsible matter, which decisively determines the prospects for the long-term well-being of the organization.

Key words: uncertainty, planning, environment variability, environment unpredictability.

Актуальность темы исследования определяется возрастающей потребностью организаций к устойчивому развитию в условиях неопределенности и риска. Увеличение конкуренции на глобальном рынке, переплетение трендов на регионализацию и глобализацию, быстрые темпы развития технологий и цифровизация – это вызовы, с которыми сталкиваются организации сегодня.

В этих условиях перед учеными и практиками стоит непростая задача: найти эффективные способы «выживания» организаций в данной среде. В процессе поиска путей решения возрос интерес к такому виду управления как *стратегическое управление*.

Чем активнее организации развиваются, тем больше возрастает уровень сложности проблем, с которыми они сталкиваются (от рутинных до инновационных). Отсюда возрастает значимость стратегического управления и принятия стратегических решений для коммерческих и некоммерческих организаций, как «инструментов», помогающих адаптироваться к условиям среды найти новые, нестандартные решения.

В процессе стратегического управления и принятия стратегических решений компании часто сталкиваются с большими трудностями и порой не избегают ошибок. Рассмотрим некоторые из них.

В первую очередь трудности возникают на этапе выбора из множества различных методов, инструментов, теоретических и практических рекомендаций, правильно применить которые менеджеры порой не в состоянии ввиду низкой «стратегической грамотности» или небольшого (или отсутствия)

опыта их применения. С этой проблемой чаще всего сталкиваются руководители небольших компаний или компаний, которые недавно появились на рынке. Не имея достаточных знаний о стратегических методах управления и принятия решений, менеджеры прибегают исключительно к более «простым методам» (интуиции, анализу на основе личного опыта) и более узко представляют совокупность факторов, которые они должны подвергнуть анализу. Однако нужно отметить, что менеджеры, успешно осуществляющие стратегическое управление, так же не редко используют интуицию и личный опыт в процессе принятия стратегических решений, но делают это, опираясь на знания теории стратегического менеджмента, и в случаях, когда «классические» инструменты и методы оказались неэффективны. При этом решаемая «проблема перемещается из сферы логики и аргументации в поведенческую сферу, значительно более сложно детерминированную» [2, с. 43].

Проблема информационного обеспечения стратегических решений – еще один вызов, с которым сталкиваются компании, т.к. принятие стратегических решений происходит в условиях неопределенности. Невозможно получить информацию в том объеме, которого было бы достаточно для всестороннего анализа среды [4, с. 219]. В процессе стратегического анализа качество, достоверность, точность, полнота (пусть и относительная) информации имеют огромное значение. При этом «необходимо определять оптимальный объем необходимой для принятия эффективного решения информации», как утверждает Дж. Харрисон [5, с. 177]. Порой компании тратят для поиска информации избыточные временные и денежные ресурсы, которые не были изначально запланированы и рационально обоснованы. Также важно обеспечить системный подход к работе с информацией в компании, создавать условия для улучшения информационных систем, которые должны становиться частью процесса улучшения качества принимаемых стратегических решений.

Проблемы стратегического управления и стратегических решений тесно связаны с проблемами стратегического планирования, которое также обладает рядом особенностей:

- рассчитывается от трех до десяти лет;
- концентрируется на долгосрочных задачах;
- носит общий характер (планы менее детализированы);
- учитывает тенденции макроокружения и степень влияния среды на организацию.

Если, как уже отмечалось, стратегические решения принимаются в основном высшим руководством компании, то стратегические планы в компаниях часто создаются специальными плановыми подразделениями. Случается так, что сотрудники плановых отделов становятся оторванными от реальных процессов в компании и не имеют доступа к жизненно важной информации, которой обладают менеджеры среднего звена, которым предстоит исполнять решения.

Динамическая изменчивость и непредсказуемость среды порой обесценивают корпоративные планы компаний, если они не были описаны общими формулировками [4, с. 219]. Помимо этого, указанные факторы создают сложности для составления прогнозов и оценки стратегических альтернатив, а также предопределяют ошибочность их составления, если менеджеры фокусируются на оценке текущего состояния, а не на понимании и оценке будущего развития [1, с. 89].

Отметим, что стратегическое планирование не является универсальным и подходит далеко не всем организациям. С одной стороны, не все готовы пойти по пути постоянной адаптации к среде и готовности изменять вектор развития. С другой – не все испытывают потребность в подомном виде планирования, предпочитая действовать ситуативно, применяя *ad hoc – методы*, т.е. методы подходящие для конкретной организации в конкретной ситуации [3, с. 260].

На заключительном этапе имплементация (реализация) стратегических решений кампании также сталкиваются с рядом трудностей, например:

- в процессе реализации стратегических решений управленческие методы, успешно применяемые в пределах структурной схемы, могут не советовать стратегических целям;
- структура организации может не отвечать требованиям стратегии, т.е. они не будут содействовать и дополнять друг другу;
- управленцы могут не иметь необходимых знаний и навыков для реализации стратегических решений, что потребует дополнительных ресурсов для компенсации пробелов;

- в условиях риска и неопределенности менеджеры могут быть подвержены настороженности и некоторой пассивности, что отражается в неготовности рисковать и брать на себя ответственность.

Таким образом, среди всех решений, принимаемых в организациях, стратегические решения являются наиболее сложными. Кроме этого, их принятие является исключительно ответственным делом, которое решающим образом определяет перспективы долгосрочного благополучия организации.

Среди всех решений, принимаемых в организациях, стратегические решения являются наиболее сложными как в плане выдвижения и оценки альтернатив решения, так и в плане их имплементации. Кроме этого, их принятие является исключительно ответственным делом, которое решающим образом определяет перспективы долгосрочного благополучия организации. В стремлении к переходу от «обычного» управления к стратегическому, главное не забывать, что решение не является самоцелью, оно лишь средство ее достижения.

Список источников

1. Абчук В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
2. Витальева В. А., Зуб А. Т. Принципы обеспечения эффективности стратегических решений // Государственное управление. Электронный вестник. - 2016. - №54. - С. 39-62.
3. Зуб А.Т. Принятие управленческих решений. М.: Форум, 2015
4. Bowman, C., Asch, D. Strategic Management. Macmillan, 1987.
5. Harrison J. Strategic Management of Resources and Relationships. New York: John Wiley & Sons, 2002.

ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 33

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ

УСТЮЖАНИНА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

старший преподаватель
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения»

Аннотация: В статье рассматриваются инновационное развитие, в основу которого ложится высокотехнологичное производство. Инновационная деятельность является на сегодняшний день неотъемлемой частью экономики России. Поддержка высокотехнологичных технологий и развитие инноваций на производстве ставится в приоритет развития экономики государства.

Ключевые слова: наукоемкое производство, инновации, высокотехнологичное производство, персонал.

IMPROVING THE SYSTEM OF HIGH-TECH INDUSTRIES

Ustyuzhanina Irina Aleksandrovna

Abstract: The article discusses innovative development, which is based on high-tech production. Innovative activity is an integral part of the Russian economy today. The support of high-tech technologies and the development of innovations in production is a priority for the development of the state's economy.

Key words: high-tech production, innovations, high-tech production, personnel.

На сегодняшний день основной задачей Послания Федеральному Собранию является инновационное развитие России. В современных условиях Правительством Российской Федерации предлагается совершенствовать технологии за счет инновационного развития технологий, совершенствования процессов производства на предприятии и улучшения качества продуктов на современном рынке. Современными производителями и ведущими предприятиями предлагаются акселерационные программы. Правительством разрабатываются методы правового регулирования в венчурной отрасли и происходит обновление законодательной базы. Также со стороны правительства предлагается и финансируется программа поддержки науки и образования направлениям, которые являются передовыми.

Основную цель, которое преследует правительство, это развитие наукоемкого производства с использованием новых технологий и инноваций. Если же данная цель будет достигнута, то это будет являться закономерным результатом для эволюции науки и экономики.

В современных условиях одной из ведущих ролей для функционирования высокотехнологичных производств играет высококвалифицированный персонал, который должен обладать высокими знаниями и пониманием новых технологических процессов производства, принимать управленческие решения, которые понесут меньше рисков и затрат на технологическом процессе производства.

Развитие и организация структур управления высокотехнологичных производств, отвечающих современным требованиям и решающих стратегические цели, поставленные задачи невозможно представить без изучения современной теории менеджмента предприятий, а также невозможно представлять без самого применения этой практики.

В современном мире научная деятельность, включающая в себя теоретическую и практическую деятельность, для становления производства и управления высокотехнологичными предприятиями и

комплексами не стоит на месте. Следует сделать вывод о том, в изучении проблем управления предприятием и изменением его структур промышленного сектора, а также его компонентов, в связи с воздействиями факторов внешней и внутренней среды делается новый виток в развитии. Эти изменения связаны с системами управления предприятием, изменениями финансово-экономической политики, операционной деятельности, систем маркетинга, сбыта и управления персоналом. В ходе изучения таких проблем рождаются новые теоретические и методологические изменения в управленческих структурах наукоемких производств, которые в свою очередь являются актуальными в условиях нынешней экономики.

Данные изменения в структуре производств высокотехнологичных отраслей производств приводят к такому процессу как реструктуризация производства. Предпосылками данного процесса в наукоемких предприятиях определяют явления, связанные с развитием экономики страны.

На сегодняшний день под предприятием стоит понимать многоуровневую и многоцелевую систему, связанную общей целью и деятельностью, которая целенаправленна на достижение максимального эффекта для производства. С развитием рыночных отношений предприятия модифицируются в интегрированные системы, объединяющие научные и производственные комплексы на территориях. С учетом развития экономических отношений управление данных структур перестает отвечать потребностям и управлению известным и изученным ранее. Все предложенные подходы в вопросе организации производственного процесса и процессы управления изучены ранее не способны быстро реагировать и подстраиваться под условия и потребности заказчиков.

Можем сделать вывод о том, что в современных условиях построение эффективного механизма управления и адаптация к ситуационным факторам внешней среды невозможно без совершенствования механизма управления, за основу которого стоит взять интегрированные производственно-организационные комплексы (структуры) во взаимосвязи наука(знания) и производство, а также развитие и решение вопросов в процессе объединения различных подсистем (организационных, управленческих, экономических и социальных) для формирования управленческих команд и структуры организации, отвечающей требованиям.

Основной целью создания и формирования организационных структур управления наукоемким предприятием становится обеспечение построения управления и контроль деятельности всех подразделений. При этом создается организационная структура, определение которой следует пониматься как взаимосвязи между подразделениями и сотрудниками предприятия.

Развитие организационных структур управления рассматривалась в работах Б.З. Мильнером, позволяет определять основные пути развития систем управления от классической школы в период от 1900-1950 гг. к неоклассической школы в период 1950-1980 гг. к современной информационной фазе:

- иерархические и матричные структуры управления сменили организации с «внутренним рынком»;
- произошел переход от механистического, жесткого типа построения управления к органическому;
- в противоположность целям эффективности и точности ставятся инновационная активность и изменения;
- организационная культура от упорядоченных рабочих отношений изменилась в сторону поощрения предпринимательства;
- основной проблемой управленческих структур выступает неопределенность среды и высокие риски в отличие от излишней бюрократии, присущей структурам управления более ранних периодов [1].

По мнению Крылаткова П.П. многообразие организационно-правовых форм предприятий и их стратегические и тактические цели и пути достижения обуславливается присутствие на рынке как независимых предприятий, так и интегрированных производственных и научно-производственных объединений различного уровня.

Стоит отметить, что современным структурам управления предприятий, делающих акцент на высокотехнологичное производство и на наукоемкие технологии присуща особая структура управления.

Общая схема реализации управления предприятием наукоемкого сектора представляет собой две большие группы интегрированных производственных и научно- производственных структур, в которые входят альянсы зависимых и независимых предприятий.

Основная задача предприятий – разработка и внедрение новых технологий и инноваций, закупка и установка нового технологического оборудования, и конечно же, профессиональный подход к работе с персоналом. Разработка и проектирование нового продукта, внедрение технологии происходит за счет научных исследований. В свою же очередь, научная работа уже не может существовать как отдельный вид деятельности и не может существовать отдельно, а объединяется с производственными процессами. При использовании высокотехнологического процесса производства изменяется содержание и функции труда.

Высокотехнологичные производства и предприятия развиваются по мере роста потребностей в современном мире и стараются предлагать новые модели управления и развития производства, создают и предлагают программы для привлечения молодых специалистов, обучающихся в ВУЗах и в дальнейшем данные программы могут предлагать молодому персоналу оставаться на предприятии и развиваться по карьерной лестнице. Также предприятия стараются разрабатывать и предлагать молодым специалистам социальные программы. Привлечение молодых специалистов является одним из главных приоритетов для перспективного развития предприятия. Ещё одной из целей повышения эффективности работы предприятия является повышение квалификации сотрудников и развитие их профессиональных навыков для работы. Если же предприятие старается развиваться по программам в привлечении молодых специалистов, обучение новым навыкам работающего персонала и развитие корпоративных компетенции, то это будет совершенствовать и обеспечивать успешную деятельность компании в целом.

Список источников

1. Мильнер, Б.З. Теория организации [Текст]: учебник/ Б. З. Мильнер. — Изд. 8-е, перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2012. — 848 с
2. Максимов Н. Н. Основные задачи компании, направленные на развитие инновационной деятельности среди молодежи // Молодой ученый. 2013. № 11. С. 383–386.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 338

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГУЛИЗАДЕ БАХРАМ АБИЛ ОГЛЫ

студент

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

*Научный руководитель: Кононенко Родион Викторович**к.э.н., доцент**АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»*

Аннотация: В статье представлены результаты исследования сущности и содержания экономической безопасности предприятия. Рассмотрены условия и объекты угроз экономического характера, оказывающие влияние на уровень экономической безопасности предприятия. Сформулирована авторская позиция характеристики «экономической безопасности» предприятия. Представлены источники угроз экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, факторы экономической безопасности, защищенность предприятия, угрозы экономической безопасности.

THE ESSENCE OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Gulizade Bahram Abil oglu

Abstract: The article presents the results of the study of the essence and content of the economic security of the enterprise. The conditions and objects of economic threats affecting the level of economic security of the enterprise are considered. The author's position of the characteristics of the "economic security" of the enterprise is formulated. The sources of threats to the economic security of the enterprise are presented.

Key words: economic security, economic security factors, enterprise security, threats to economic security.

Функционирование российских предприятий в условиях рыночной неопределенности сделало чрезвычайно актуальной проблему обеспечения экономической безопасности. Если в условиях командно-административной системы управления экономическими процессами все предприятия функционировали в условиях условно-предсказуемой системы, без учета влияния форс-мажорных факторов и факторов глобального окружения, экономического поведения, которая характеризовалась тем, что все предприятия являлись элементами единой системы и выполняли определенные функции, при этом другие предприятия не дублировали эти функции. В условиях же рыночной экономики свобода экономического поведения субъектов рынка формирует высокую степень неопределенности, что является причиной опасности возникновения негативных процессов, которые могут стать причиной потери активов, и как худший вариант – банкротства хозяйствующего субъекта. Данная ситуация создала условия для развития нового направления в экономической сфере – исследование состояния экономической безопасности и факторов ее формирующих.

В современной экономической литературе по проблематике экономической безопасности рассматривается несколько подходов к пониманию сущности экономической безопасности предприятия (защитный, деятельностный, устойчивый, эволюционный, процессный, ресурсно-функциональный, конкурентный гармонизационный). Одни, из представленных подходов находятся в стадии формирования,

а другим (защитный, деятельностный, ресурсно-функциональный, гармонизационный) уже принадлежат прочные позиции в экономической безопасности предприятия. Как отметила Запорожцева Л.А., подходы к пониманию понятия «экономическая безопасность предприятия не конкурируют между собой и исторически сменяют друг одного – каждый из них соединил взгляды определенного происхождения на экономическую безопасность предприятия, вследствие чего каждому из подходов присущи свои достоинства и ограничения [2]. Отсутствие конкуренции подходов к пониманию понятия «экономическая безопасность предприятия», возможно, связана с тем, что в каждом из этих подходов к пониманию сущности экономической безопасности предприятия есть императивное понятие, то есть понятие, которое является фундаментом формирования понятийно-категориального аппарата подхода.

Императивное понятие подхода к пониманию сущности экономической безопасности предприятия является исходным для других понятий в рамках конкретного подхода дополняют его, полнее раскрывают его содержание и уточняют назначение. Так, в защитном подходе императивным является понятие «угроза», в ресурсно-функциональном – понятие «эффективность использования ресурсов», в гармонизационному – понятие «интерес предприятия», в конкурентной – понятие «конкурентоспособность». Казалось бы, понимание сущности экономической безопасности предприятия по каждому из подходов должен исходить из его императивного понятия. Однако, несмотря на наличие в определениях сущности экономической безопасности предприятия императивного понятия каждого из подходов, это далеко не так. Есть основания утверждать, что неявность проявления императивного понятия каждого из подходов связана с их содержательной неопределенностью. Так, например, императивное в защитном подходе понятие «угроза» объясняют из-за понятия «опасность», объяснения которого практически не предоставляется (угроза - самая конкретная и непосредственная форма опасности или совокупность условий и факторов, создающих опасность интересам граждан, общества и государства, а также национальным ценностям и национальному образу жизни [4]), через комплиментарность понятия «угроза». При этом нужно понимать, что угроза содержит две компоненты: намерение и возможность нанести ущерб интересам безопасности.

Другим императивом защитного подхода в толковании экономической безопасности предприятия есть понятие «защищенность» (предприятия, его деятельности и интересов). Использование императивного понятия «защищенность» наблюдается в публикациях по экономической безопасности предприятия в начале текущего века, то есть, когда теоретический базис безопасности начал формироваться. С использованием этого императива состояние экономической безопасности предприятия можно рассматривать совокупность условий защищенности:

- состояние защищенности критических для функционирования жизненно важных интересов от реальных и потенциальных источников опасности экономических угроз;
- защищенность от прямых или косвенных угроз научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала предприятия;
- защищенность его деятельности от негативного влияния внешней окружающей, а также способность своевременно устранить различные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не отражаются негативно на их деятельности;
- его защищенность от негативного влияния совокупности социальных, экономических, экологических, правовых и силовых внутренних и внешних факторов.

В интересах выявления сущности данной категории были рассмотрены подходы некоторых специалистов, принявших активное участие в наполнении данного термина содержанием. Так, Жило П.А. в своей работе рассматривает «экономическую безопасность предприятия» как «свойство предприятия, характеризующееся количественными и качественными показателями, отражающее способность «выживания» и развития в условиях вероятности проявления внешней и внутренней экономических угроз» [1]. Таким образом, позиция Жило П.А. и его соавтора состоит в том, что «экономическая безопасность» предприятия определяется совокупностью факторов, имеющих экономическую составляющую и отражающие независимость хозяйствующего (организации, юридического лица) от той или иной системы (государства, конкурентов и т.п.), устойчивость к негативным воздействиям внешней среды, возможности экономического роста, обеспечения приоритетности экономических интересов самого субъ-

екта и т.п. [1] В соответствии с этим взглядом на проблему экономической безопасности, характеристиками хозяйствующей системы (организации) являются следующие: выживание и стабильность, то есть способность противостоять негативным воздействиям внешней среды, а также возможность достижения целей, как характеристика ресурсного потенциала.

Другой специалист в области экономической безопасности Киселева И.А. рассматривает «экономическую безопасность» следующим образом: «под экономической безопасностью той или иной системы нужно понимать совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы» [3].

Основываясь на вышеизложенном считаем правомерным под экономической безопасностью предприятия понимать такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором обеспечивается защита его активов, технологий, коммерческих связей, информационных потоков и т.п. от негативного воздействия факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

Для обеспечения экономической безопасности на предприятии необходимо решать большой спектр задач, направленных на предотвращение или снижение негативного воздействия внешних факторов.

В качестве инструмента для обеспечения экономической безопасности предприятия используют совокупность ресурсов, которые выступают в качестве факторов по обеспечению условий для достижения целей [5].

Рассматривая ресурсы в интересах обеспечения экономической безопасности необходимо выделить следующие группы: персонал (как носитель трудовых функций), капитал, информация и технологии, технику и оборудование, а также право.

Таким образом, результат деятельности субъектов экономических отношений по обеспечению экономической безопасности в значительной степени зависит от имеющихся ресурсов и эффективности их использования. Для формирования системы экономической безопасности необходимо определить цель и мотивы поведения предприятия в рыночных условиях, что позволит сформировать требования к уровню экономической безопасности, желательны для достижения. В результате будут созданы условия для отбора инструментов, позволяющих эффективно использовать имеющиеся активы.

Список источников

1. Жило П. А. Характеристика ключевых угроз экономической безопасности предприятия / П. А. Жило, Д. А. Щербакова // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5 (051) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-klyuchevyh-ugroz-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya> (25.01.2022).
2. Запорожцева Л.А. Стратегическая экономическая безопасность предприятия: методология обеспечения : монография / Л.А. Запорожцева. – Воронеж : ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2014. – 262 с.
3. Киселева И. А. Экономическая безопасность предприятия: особенности, виды, критерии оценки / Киселева И.А., Н.Е. Симонович, И.С. Косенко // Вестник ВГУИТ. – 2018. – №2 (76). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-predpriyatiya-osobennosti-vidy-kriterii-otsenki> (25.01.2022).
4. Луговкина О. А. Основные угрозы экономической безопасности организации (предприятия) // АНИ: экономика и управление. – 2015. – №3 (12). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-ugrozy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-organizatsii-predpriyatiya> (25.01.2022).
5. Снитко, Л.Т., Кононенко Р.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия: методические аспекты оценки и управления // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3(ч. 2). – С. 586-591.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 323

ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

РЫБКИНА МАРИЯ ВАСИЛЬЕВНА,

к.э.н., доцент

РЮМИНА РЕГИНА ВИКТОРОВНА

Студент

ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный технический университет»

Аннотация. В статье анализируется фонд социального страхования.

Ключевые слова: фонд, социальное страхование.

SOCIAL INSURANCE FUND

**Rybkina Maria V.,
Ryumina Regina Viktorovna**

Annotation. The article analyzes the social insurance fund.

Key words: fund, social insurance.

Фонд социального страхования Российской Федерации (далее - Фонд), Постановление Фонда социального страхования от 2 декабря 1994 г. № 101 (№ 484 от 2 августа 2017 г.) управляет Фондом социального страхования Российской Федерации.

Фонд функционирует в соответствии с Конституцией Российской Федерации, законодательством Российской Федерации, законом Президента Российской Федерации, законами и решениями Правительства Российской Федерации и настоящими Правилами.

Фонд и иное имущество, находящееся в его управлении, а также имущество, переданное в безвозмездное пользование находящимся в управлении фонда домам престарелых, санаторным и термальным лечебницам, является федеральным имуществом [1].

В Фонд социального страхования Российской Федерации входят учреждения в следующем: Местное отделение, осуществляющее управление государственным фондом социального страхования на территории Российской Федерации. Штаб-квартира, осуществляющая управление Национальным фондом социального страхования по отдельным отраслям экономики. Региональный сектор состоит из регионального и центрального секторов фонда.

Глава Фонда. Основными целями фонда являются временная нетрудоспособность, беременность и роды, учет женщин в раннем сроке беременности, родов, выплата государственных гарантийных пособий по уходу за детьми в возрасте полутора лет.

Организовать профессиональную подготовку и переподготовку в национальной системе социального обеспечения для повышения осведомленности страховых компаний и жителей в вопросах социального обеспечения. Сотрудничество с аналогичными финансовыми службами других правительств и международных организаций социальной защиты).

Фонды создаются на следующие расходы: Выплата страховых денег тем, кто по закону обязан платить социальное страхование. Взносы, уплачиваемые гражданам, имеющим право на государственное социальное страхование, работниками, работающими на различных условиях, и отчисления в фонд. Доход от перевода части временного излишка фонда в ликвидные государственные облигации и банковские депозиты. Эти средства включаются в остаток средств банка из суммы средств в бюджетных фондах за каждый период. Добровольные действия граждан и бизнеса. Доступ к другим финансо-

вым ресурсам, не запрещенным законодательством. Структура доходов и расходов Фонда социального страхования Российской Федерации



Рис. 1. Источники формирования средств федерального фонда социального страхования

Бюджет и исполнительный отчет Фонда утверждаются Президентом в соответствии с федеральным законом и представляют собой отчет о его исполнении после рассмотрения Советом местного и центрального сектора.

В бюджет Фонда входят следующие доходы:

Налоговый доход:

- Поступления в бюджет бюджетной системы Российской Федерации Министерства финансов Российской Федерации по следующим налогам: налоги, взимаемые по упрощенной системе налогообложения - по ставке 5%; налоги, взимаемые в виде патентных расходов на реализацию налогового законодательства. УСН 5% Минимальная ставка налога 20% при условии применения УСН. Единая ставка налога на прибыль для отдельных видов деятельности составляет 5%. Единый сельскохозяйственный налог - 6,4%;

Налоговый доход:

- обязательные выплаты социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.
- Задержки, проценты и пени по взносам в Фонд социального страхования Российской Федерации.
- Взимаются штрафы, штрафы и компенсации.
- Бесплатный доход;
- Перечисление средств из федерального бюджета. Деньги будут направлены в Фонд социального страхования РФГ.
- Прочие доходы.[3]

Бюджет организации социального страхования направляется на цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации, в том числе законами об отдельных видах социального страхования (пенсионное, социальное страхование, медицинское страхование).

Организовать профессиональное обучение в национальной системе социального обеспечения для повышения информированности страховых компаний и жителей по вопросам социального обеспе-

чения. Сотрудничество с другими правительствами аналогичные финансовые услуги международных организаций социальной защиты).

Фонды создаются на следующие расходы: Страховые выплаты работникам. Выплата страховой суммы лицам, которые по закону обязаны платить социальное страхование. Выплаты гражданам, имеющим право на государственное социальное страхование, работникам, работающим в различных условиях, выплаты в фонд. Часть временного профицита Фонда представляет собой доход от переводных государственных облигаций и банковских депозитов. Эти средства включаются в баланс средств банка из суммы бюджетных средств за каждый период. Добровольные действия граждан бизнес. Доступ к другим финансовым ресурсам, не запрещенным законодательством.

В бюджет Фонда социального страхования входят следующие доходы: Налоговые поступления.

- единый социальный налог - налоговая ставка, уплачиваемая Фондом социального страхования Российской Федерации в соответствии с Федеральным налоговым кодексом Российской Федерации.

- Бюджет бюджетной системы Министерства финансов Российской Федерации со следующими налогами: Налоги, взимаемые по упрощенной системе налогообложения по ставке 5%. налоги, взимаемые в виде патентных сборов за исполнение налогового законодательства. УСН 5% Минимальная ставка налога на УСН составляет 20%. Ставка единого налога на прибыль для некоторых видов деятельности составляет 5%. Единый сельскохозяйственный налог - 6,4%;

Налоговые поступления.

- Обязательные платежи по социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; Просрочки, проценты пени по вложениям в ФСС РФ; Штрафы, пени, компенсации взысканы; Бесплатный доход; Перечисление средств из федерального бюджета. Деньги будут направлены в Фонд социального страхования РФ.

Бюджет организации социального страхования направляется на цели, предусмотренные законодательством Российской Федерации, в том числе законами об отдельных видах социального страхования (пенсионное, социальное страхование, медицинское страхование).

С 2019 по 2021 годы субъекты Российской Федерации продолжают получать субсидии, в том числе:

- Единовременное пособие для беременных, приглашенных в 2018 году - 2,4 млрд рублей. Ежемесячное пособие на приглашенных детей увеличится до 2,5 млрд рублей в 2020 году (социальные пособия - получатели механизма индексации).

- Ежегодно 6,6 млрд рублей на реабилитацию инвалидов, включая производство и реабилитацию протезно-ортопедических изделий.

Годовые социальные пособия безработным составляют 46,3 млрд рублей.

Одним из важнейших достижений реформ, реализованных во внутренней социальной сфере в 2019-2021 годах, является формирование рыночного механизма социального обеспечения.

Это активный естественный процесс. В то же время необходимо признать, что, несмотря на положительные тенденции в развитии системы социального обеспечения России за последние два десятилетия, все же имеются значительные «откаты». Согласно действующему Налоговому кодексу, неправильные решения трактуются как упразднение Национального фонда занятости, сокращение медицинских программ для работников и их участников, различные формы страхования временной нетрудоспособности.

Понятно, что вопрос финансовой безопасности и финансовой устойчивости частных государственных фондов стал одним из важнейших вопросов национальной социальной политики. Часть дефицита федерального бюджета будет возмещена Стабилизационным фондом, но это возмещение коснется только российских пенсионных фондов — только до 2005 года. Проблема фискальной стабильности и нехватки доходов в учреждениях национального медицинского страхования и социальной защиты не была эффективно решена

Список источников

1. Федеральный закон от 28.11.2017 N 352-ФЗ “О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов”
2. Косаренко Н.Н. Финансово-правовое регулирование социального страхования. - М.: НИБ, 2019. - 340 с.
3. Кузнецов В.В., Рыбкина М.В. Система социального обеспечения и защиты населения. Учебно-практическое пособие. / В.В.Кузнецов, Рыбкина М.В., Ульяновск: УлГТУ, 2018. - 172 с.
4. Павлюченко В.Г. Социальное страхование: Учебное пособие для вузов. - М.: Дашков и К°, 2018. - 412с.
5. Социальная энциклопедия / Ред. кол. А.П. Горкин, Г.Н. Карелова, Е.Д., Катульский и др. - М: Большая Российская Энциклопедия, 2018. - 338 с.

УДК 33

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЛЯЛКОВА АЛИНА СЕРГЕЕВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Научный руководитель: Рачек Светлана Витальевна

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: С каждым днем использование принципов и методов бережливого производства для совершенствования практики государственного и муниципального управления вызывает все больший интерес. В статье рассмотрена концепция бережливого производства, ее основные инструменты и возможность внедрения в российскую промышленность как стратегический инструмент для экономии производственных ресурсов и повышения эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: бережливое производство, бережливое государство, государственное управление, бережливые технологии, оптимизация процессов, государственное финансирование, бережливость.

LEAN PRODUCTION AS A STRATEGIC TOOL FOR INCREASING EFFICIENCY ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Lyalkova Alina Sergeevna*Scientific adviser: Rachek Svetlana Vitalievna*

Abstract: Every day, the use of the principles and methods of lean production to improve the practice of state and municipal management is of increasing interest. The article discusses the concept of lean manufacturing, its main tools and the possibility of implementation in the Russian industry as a strategic tool for saving production resources and increasing the efficiency of enterprises.

Key words: lean manufacturing, lean state, public administration, lean technologies, process optimization, government funding, thrift.

На современном этапе в Российской Федерации наблюдается все большее распространение стратегического управления. Широкое распространение в рамках управления предприятием получил процессный подход [6, с. 98]. Современные концепции менеджмента, которые применяют этот подход, представлены такими управленческими технологиями, как «бережливое производство», «всеобщее управление качеством», «производство точно в срок» и другие.

Россия все больше старается влиться в мировую экономическую систему. Первостепенной задачей в этом процессе выступает не открытие отечественного рынка для иностранных производителей, а

выход наших, отечественных производителей на зарубежные рынки. Очевидно, что согласно любым международным договорам и соглашениям, даже самым выгодным для России договорам и соглашениям, мы не можем получать прибыль от экспорта российских товаров, потому что российские товары явно уступают зарубежным аналогам по качеству, либо себестоимость выше. Поэтому самостоятельно производителям с этой задачей не справиться. Им просто необходима помощь со стороны. И эту помощь им в состоянии оказать государство. Только совместными усилиями государственных чиновников и производителей возможно решение поставленной задачи.

Актуальность выбранной темы складывается из простого принципа, которым руководствуется почти каждый бизнес-менеджер – добиться наилучших результатов с наименьшим использованием ресурсов.

Парадигма «бережливого производства» основана на производственной системе Toyota (ТПС – Toyota Production System, TPS), разработанной в Японии. Основоположником этой концепции является Оно Тайити Он стремится отразить все преимущества научных методов в трудовых организациях, может систематизировать различные методы управления качеством и создать новую систему управления производством. Практическое применение этих технологий (не только Toyota) дало ощутимые результаты.

В начале 1980-х японские автомобили быстро завоевали внутренний рынок США, заняв 30 % внутреннего автомобильного рынка всего за несколько лет.

Сначала не было никаких признаков, потому что стоимость японских автомобилей была выше, чем американских, но постепенно цена падала, а продажи росли. Конечно, это не могло беспокоить американских производителей, которые не знали, что с этим делать. Они думали, как можно изменить данное положение дел. Пришли к тому, что создали фонд и организовали исследовательский проект «Автомобиль» в рамках международной программы Массачусетского технологического института под руководством Дж. Вумека, Д. Джонса и Д. Руса.

С начала 1985 года почти весь мировой автомобильный рынок был тщательно изучен. Термин «lean production» появился в процессе поиска решения проблемы. Я. Крафчик, автор и член проектной группы, сначала предложил его в среднесрочном отчете проекта, а затем ввел в средства массовой информации в 1990 году. Позже это понятие стало применяться к торговле, сфере услуг и в государственном управлении [5, с.44].

Таким образом, концепция бережливого производства основана на производственной системе Toyota. Наиболее популярными инструментами и методами бережливого производства являются:

1. Картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping).
2. Вытягивающее поточное производство.
3. Канбан.
4. Кайдзен - непрерывное совершенствование.
5. Система 5С – технология создания эффективного рабочего места.
6. Система SMED – Быстрая переналадка оборудования.
7. Система TPM (Total Productive Maintenance) – Всеобщий уход за оборудованием.
8. Система JIT (Just-In-Time – точно вовремя).
9. Визуализация.
10. U-образные ячейки [4, с. 213].

На системе SMED можно остановиться отдельно и уделить этому методу особое внимание. SMED (Single-Minute Exchange of Dies) применяют в качестве инструмента, позволяющего найти свободное время, в котором так все нуждаются, особенно в производстве. Количество свободного времени на прямую влияет на уровень доходности. Использовать высвобожденное время можно в различных целях:

1. Увеличить производительность.
2. Увеличить гибкости (работа не большими объемами).
3. Повысить качество обслуживания техники.
4. Проведения кайдзен-мероприятий.

Технология быстрой смены переналадки (ТБП) – это больше, чем просто набор мер по смене инструмента. ТБП – это способ стать клиентоориентированной организацией без потерь из-за небольших объемов работы. Учитывая нынешние темпы диверсификации этот факт становится особенно важным. Потому что, используя разработанные методы, например, оборонные предприятия получают возможность «безболезненно» диверсифицироваться, освободиться от производства продукции оборонного назначения и производить качественную продукцию гражданского назначения.

Основная задача – передать как можно больше операций из внутренней группы во внешнюю. В этом случае мы уходим от простоя оборудования и сокращения этих простоев.

В последнее время в России особую важность для снижения производственных затрат и повышения качества продукции приобретают различные методы. Концепция бережливого производства занимает особое место в наборе инструментов для минимизации производственных затрат.

В 2009 году, согласно исследованию, проведенному Аналитическим центром Leancor (www.leancor.ru), 68 % российских компаний ничего не знали о бережливом производстве, а 2 % компаний были знакомы как с теорией, так и с практикой. В это же время в развитых странах около 50 % предприятий используют бережливое производство. Неудивительно, почему у нас такая большая разница в производительности труда [1, с. 115].

Как мы видим в России бережливые технологии только начинают набирать популярность. Количество компаний, получающих выгоду от использования бережливых систем, не так велико, как за рубежом, но продолжает расти.

Использование методов бережливого производства в нашей стране начинает набирать обороты, потому что это относительно дешевые инвестиции, намного более дешевые, чем введение новых технологий.

В России попытки внедрения методов бережливого производства начались в 2000-х годах. В этом процессе участвуют флагманские компании России и небольшие производственные компании. Все они ищут способы сократить расходы в условиях характерной для нас высокой инфляции.

Например, КамАЗ начал внедрять бережливые практики в 2005 году. За прошедшие годы устаревшие машины были обнаружены и удалены, а землепользование было оптимизировано. Эффект очень быстрый: к 2009 году завод стал производить 23 машины в час вместо 10 в 2007 году.

Курский электрический завод (КЭАЗ) также впервые попробовал оптимизировать, основанную на принципах бережливого производства, в 2005 году. Во-первых, компания сталкивается с кадровыми проблемами. С одной стороны, не хватает специалистов в этой области. С другой стороны, многие рабочие также очень консервативны и даже исходя из опыта «застоя» и периода реформ скептически относятся к такого рода улучшениям. А ведь люди – это чрезвычайно важный элемент бережливых методов, потому что почти каждый рабочий, инженер или прораб является аналитиком, прогнозистом, педагогом или менеджером.

Примеров внедрения бережливости в легкой промышленности бесчисленное множество. Пивоваренная компания «Балтика» с 2011 года применяет в своей деятельности методы бережливого производства. Например, благодаря внедрению технологии мгновенного преобразования (SMED) на заводе по розливу один из наиболее часто используемых типов инструментов может быть заменен за 28 минут, по сравнению с 45 минутами в прошлом. Это позволяет снизить количество отказов оборудования на 45 % и повысить его эффективность на 3,2 %. Внедрение надзора за производственной деятельностью рабочих, четкие договоренности и рекомендации позволили сократить количество ненужных операций на 48 % [2, с. 147].

Существует практика бережливого производства и в финансовом секторе. Специально в 2011 году Сбербанк РФ запустил проект «Биржа идей». Он заключается в следующем: выдвигать предложения по улучшению работы может любой сотрудник компании, а после успешной реализации его идеи вознаграждается. За пять лет реализации инициативы банк сэкономил 350 миллионов рублей. Производительность труда розничной сети увеличилась на 50 %, сократились очереди и загруженность. В Сбербанке создана бережливая лаборатория для постоянного контроля производственного процесса.

Сегодня имеется достаточно информации, чтобы помочь построить коммуникационную сеть че-

рез государственные каналы и платформы, обмениваться опытом между различными компаниями, разрабатывать и внедрять программы финансирования проектов бережливого производства. Но даже с учетом этого государственная поддержка по внедрению lean-практик находится еще пока на стадии разработок.

В 2018 году президент России издал указ, в котором были определены «Цели и тактические задачи развития страны до 2024 года». Этот документ стал предпосылкой для создания национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости» и реализация этого проекта в РФ будет в приоритете с 2017 по 2025 года. Проект предлагает предприятиям получить государственную поддержку, в том числе финансовую. Это позволит не сырьевым компаниям внедрять и развивать бережливое производство, обучать сотрудников, оптимизировать и улучшать рабочие процессы за счет выгодных условий и бюджетных средств. Такие меры приведут к повышению производительности, конкурентоспособности продукции и прибыли компании. В свою очередь, руководство компаний-участников обязано провести ряд мероприятий и структурных преобразований, чтобы вывести производство на качественно новый уровень и на первом этапе повысить собственные темпы экономического роста на 10-15-30 % в течении участия в проекте [3, с. 15].

Базовый проект «Повышение производительности труда и поддержка занятости» состоит из трех под проектов. У каждого из них есть свой набор мер и интересов по поддержке бизнеса, направленных на улучшение экономики, производственных показателей и управленческих навыков. Если компания становится участником базового проекта, то автоматически получает право на любые льготы (субсидии, помощь) в каждом из трех федеральных под проектов. Это может быть субсидия на обучение сотрудников в рамках Программы «Поддержки занятости», льготные государственные займы в размере 1 % и программа по выходу на экспорт «Акселератор экспортного роста» из «Системных мер по повышению производительности труда»

Бережливое производство позволяет компании: повышать эффективность производства, сокращать затраты, увеличивать прибыльность, налаживать гибкое производство, позволяющее быстро и без потерь реагировать на изменения спроса и рыночных условий, а также улучшать качество продукции.

Однако, несмотря на существенные положительные аспекты, для эффективного внедрения систем бережливого производства на предприятии необходимо преодолеть определенные трудности и ограничения, такие как:

- Требуются серьезные организационные изменения, и сотрудники готовы к этим изменениям;
- Переобучение персонала;
- Финансовые вложения;
- Необходимость тесного взаимодействия с поставщиками и потребителями, а также способность поставщика поставлять продукцию надлежащего качества в строго оговоренные сроки;
- Долгосрочная реализация;
- Отсутствие достаточной государственной поддержки.

Однозначно скорейшее и максимальное внедрение существующих методов бережливого производства обязательно позволит производственным предприятиям выйти на новый уровень производства.

Бережливое производство - это эффективный инструмент для организации производства, а главный принцип его реализации – исключение производственных потерь.

Список источников

1. Вумек Дж. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М. : «Альпина Паблицер», 2014. 364 с.
2. Ларина О. Статья «Бережливое производство: рождение концепции и российский опыт реализации», 2020 г., № 5. С.147-153.
3. Как вступить в федеральную программу и получить субсидии. Статья, 2021 г.

4. Логинова И.В. Анализ проблем внедрения бережливого производства – У.: УлГТУ, 2019. С. 213-215.
5. Тошевская, О. На принципах бережливости / О. Тошевская // Business Excellence. - 2012. - № 7. - С. 44-45.
6. Рачек С.В., Н.И. Внуковский, О.В. Селина, Е.В. Кonyшева. Стратегическое управление корпорацией и конкурентоспособность бизнеса: учебно-методическое пособие – УрГУПС, г. Екатеринбург, 2018. – 202 с.

УДК 33

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ГРИЦУК АЛИНА ИГОРЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»

*Научный руководитель: Рачек Светлана Витальевна**д.э.н., профессор**ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»*

Аннотация: в статье рассматривается сущность и значение стратегического управления основными средствами на предприятии. Дается определение основных средств, описываются источники их пополнения и виды, а также раскрывается содержание стратегического управления ими для обеспечения производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В заключении формулируются основные выводы.

Ключевые слова: основные средства, предприятие, стратегия, ресурсы, производственная деятельность, производственно-техническая база, бизнес-процессы.

STRATEGIC APPROACHES TO FIXED ASSET MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Gritsuk Alina Igorevna

Scientific adviser: Rachek Svetlana Vitalievna

Abstract: the article examines the essence and significance of strategic management of fixed assets at an enterprise. The definition of fixed assets is given, the sources of their replenishment and types are described, and the content of their strategic management to ensure the production and economic activity of the enterprise is revealed. In the conclusion, the main conclusions are formulated.

Key words: fixed assets, enterprise, strategy, resources, production activities, production and technical base, business processes.

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что основные средства – один из наиболее значимых факторов производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия и применение стратегических подходов при управлении ими позволяет достигать максимального производственного результата при оптимальных затратах. В современных условиях развития экономики при ограниченности ресурсов, в частности финансовых, важное значение приобретает применение стратегических подходов к управлению основными средствами на предприятии, посредством которых обеспечивается достижение генеральных целей производственно-хозяйственной деятельности при минимальных расходах. Для непрерывного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе должно быть обеспечено эффективное воспроизводство потребленных им производительных ресурсов, а также создание новых и перепрофилирование действующих мощностей в соответствии с рыночной конъюнктурой и спросом на его продукцию.

Важное условие функционирования предприятия – наличие основных средств (производственного и непромышленного назначения), образующих производственно-техническую базу и характери-

зующих производственную мощь предприятия. В процессе использования средства производства выполняют неодинаковую функцию и по своей экономической сути не являются однородными, так как отрабатываются в процессе производства не с одинаковой интенсивностью [1, с. 63].

Согласно О.В. Девяткину, «Основные средства (фонды) предприятия представляют собой часть имущества, которая используется в качестве средств труда в процессах производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), а также в процессах управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, в случае, если его длительность составляет более 12 месяцев» [2, с. 345].

Другие авторы и научные исследователи приводят похожее определение, сформулированное немного иначе. Однако в целом противоречий по сущности основных средств хозяйствующего субъекта среди исследователей практически нет.

Отдельно следует упомянуть о том, что большинством авторов понятия «основные средства» и «основные фонды» рассматриваются как синонимы, то есть подразумевающие одно и то же. Однако иногда все же можно встретить авторов, которые различают их по некоторым критериям. При этом стоит отметить, что приводимые критерии не являются существенными или имеют только лишь узкоспециализированное применение.

Важность основных средств в экономике предприятия состоит в том, что производственно-техническая база дает возможность предприятию осуществлять процесс производства продукции и чем эффективней используются основные средства, тем интенсивней происходят производственные процессы [5, с. 298].

При исследовании основных средств особо акцентируется внимание на источниках их формирования, как значимого фактора влияния на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Пути поступления основных средств на предприятие (рис. 1).

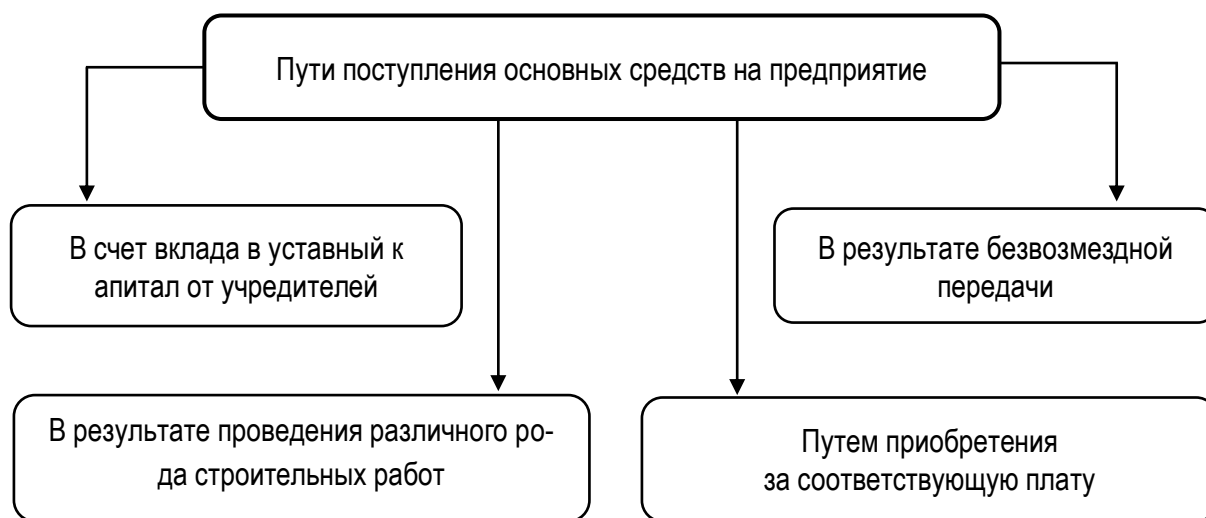


Рис.1. Пути поступления основных средств на предприятие

Пути поступления основных средств на баланс хозяйствующего субъекта различны, однако в итоге их использование призвано отвечать основным целям производственной деятельности. Необходимость вести учет основных средств обусловлена, прежде всего, тем, что доля основных фондов в общем объеме средств производственного предприятия в современной практике, как правило, составляет 70 % и выше.

В целях повышения эффективности использования основных средств применяются стратегические подходы к управлению [3, с. 75]. Деятельность по стратегическому управлению является основой современного процесса предвидения глобальных изменений в экономической ситуации, обеспечивающих выживание хозяйствующего субъекта в условиях жесткой конкуренции. При этом в его основе должен находиться обширный арсенал эффективных методов разработки стратегии развития хозяйству-

ющего субъекта. Применение стратегического управления всеми элементами производственно-хозяйственной деятельности организации формирует многоаспектный подход к долгосрочному планированию и обеспечению развития хозяйствующего субъекта, что обуславливает его успех и уровень конкурентоспособности на занимаемом рынке.

В соответствии со стратегическим подходом, основные производственные средства необходимо систематически обновлять и повышать уровень технической фондовооруженности труда. Такой процесс позволяет улучшить их качество на основе современных достижений и увеличивать производство продукции высокого качества, сокращать затраты труда, наращивать производительность труда и снижать себестоимость продукции. В случае недостаточной загрузки уже имеющегося оборудования, этот сдерживающий фактор негативно сказывается на увеличении масштаба производства продукции, увеличивает издержки и за счет амортизации, и за счет роста издержек по обслуживанию избыточной техники, оплаты труда наемных сотрудников, занятых ремонтом, что в свою очередь снижает доход хозяйствующего субъекта.

Для того, чтобы предприятию определить, в каком направлении действовать для оптимизации финансирования основных средств, необходимо заниматься управлением структуры капитала на предприятии, что включает в себя два основных стратегических подхода:

- определение при использовании собственного и заёмного капитала наилучших их пропорций для конкретного предприятия;
- установление возможности и необходимости привлекать на предприятие сторонний капитал разных видов в необходимых объёмах с целью достижения рассчитанных показателей и их структуры [4, с. 63].

Помимо определения источников привлечения необходимо особое внимание уделять повышению эффективности используемых основных средств, как основного ресурса достижения стратегических целей производственного предприятия. Повышение эффективности стратегического управления основными средствами может быть достигнуто за счет:

- тщательного планирования с учетом максимально возможного количества факторов влияния;
- перехода на энергосберегающие технологии;
- модернизации существующих механизмов и машин;
- технического улучшения используемых инструментов и оборудования;
- установления оптимального режима работы;
- устранения узких мест при производстве;
- совершенствования научной организации труда, управления и производства;
- уменьшения времени для достижения проектной производительности оборудования;
- внедрения инноваций;
- использования скоростных методов работы в зависимости от производственных задач;
- повышения профессиональных навыков и квалификации кадрового состава.

Следует отдельно отметить, что еще одним из приоритетных направлений стратегического управления основными средствами является недопущение их чрезмерного физического и морального износа, особенно их активной части, так как это влечет к негативным экономическим последствиям для предприятия. Данное обстоятельство характеризует потребность предприятия в простом воспроизводстве основных средств. Потребность в основных средствах для технического обеспечения расширения производства определяется на основании планируемого объема выпуска продукции.

Таким образом, основные средства – это очень важная категория экономического состояния организации. Основные средства являются неотъемлемым и важным элементом производственно-хозяйственной деятельности организаций, который обуславливает эффективность их производственных и технологических бизнес-процессов. С целью повышения эффективности использования основных средств в долгосрочной перспективе применяют стратегический подход к управлению. Основной характеристикой стратегических подходов является их нацеленность на долговременное использование производственных ресурсов в соответствии со стратегическими целями хозяйствующего субъекта

[6, с. 107]. В результате применения стратегических подходов полноценно функционирующие основные средства служат источником прибыли, определяют благосостояние и увеличивают конкурентоспособность хозяйствующего субъекта на занимаемом рынке.

Список источников

1. Грибов В.Д. Экономика организации: Учебник / В.Д. Грибов. – М.: КноРус, 2019. – 368 с.
2. Девяткин О.В. Экономика предприятия: Учебник / О.В. Девяткин. – М.: Инфра-М, 2018. – 848 с.
3. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия / Т.А. Ивашенцева. – М.: КноРус, 2016. – 159 с.
4. Кирницкая Т.Е. Повышение эффективности использования основных фондов промышленных предприятий / Т.Е. Кирницкая // Economics. – 2019. – № 2 (40). – С. 63-66.
5. Минаева О.А. Некоторые особенности воспроизводства основных средств на предприятии: отечественный опыт / О.А. Минаева, В.А. Рябиченко // Финансовая экономика. – 2020. – № 1. – С. 298-302.
6. Рачек С.В., Н.И. Внуковский, О.В. Селина, Е.В. Конышева. Стратегическое управление корпорацией и конкурентоспособность бизнеса: учебно-методическое пособие – УрГУПС, г. Екатеринбург, 2018. – 202 с.

УДК 33

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ТУРИСТСКИЕ УСЛУГИ

ХУСИН АБИР

аспирантка

МПГУ (Московский педагогический государственный университет)

Аннотация. В этом исследовании исследователи попытались определить экономические факторы в снабжении сирийских туристов. В связи с этим были рассмотрены 20 туристических направлений за период с 2011 по 2015 гг. С помощью функции панельных данных линейного логарифма и метода оценки, которая определяет наличие значимой связи между среднедушевым доходом городских семей и количеством туристических предложений. из Сирии, а также существует важная взаимосвязь между обменным курсом и количеством туристов. Предложения из Сирии, доход был наиболее важным фактором.

Ключевые слова: индустрия туризма, туристическое предложение, табличные данные, доход населения.

Введение

В современном мире туризм является одним из крупнейших и наиболее эффективных видов экономической деятельности, обеспечивающих наивысшую добавленную стоимость и прямо или косвенно влияющих на экономическую и культурную деятельность. Несмотря на то что Туризм сам по себе не может привести к развитию страны, но с прибытием туристов постепенно будут происходить некоторые изменения в средствах размещения, транспорта и других связанных с этим видов деятельности, которые приведут к развитию страны (Долатабади и Ягообзаде, 2009 г., стр. 15).). В индустрии туризма есть три игрока:

А - С точки зрения экономики туристы являются потребителями, и ожидается, что поведение этой группы на туристическом рынке может быть проанализировано с помощью теорий потребления и спроса в экономике. Целью туризма является получение максимальной полезности и удовлетворения от путешествия. Эти согласие и согласие могут включать в себя усталость, знакомство с новыми достопримечательностями, знакомство с другими этническими культурами, паломничество, отдых, спорт, интервью, отдых или деловые цели, включая трудоустройство и рабочие вопросы. Эта группа для достижения своих целей сталкивается с некоторыми ограничениями, такими как пределы доходов, времени, знаний о социальных и политических целях и ограничений (Elliott, 1997).

В - фирмы туризма отвечают за поставку товаров и услуг, и их цель, как правило, состоит в том, чтобы максимизировать свои выгоды, таким образом, максимизация прибыли является основным мотивом предоставления услуг и услуг.

товар. Следует пояснить, что фирмы туристической отрасли преследуют другие цели в краткосрочной перспективе, что ее причина возвращается к природе этой отрасли (Goeldner & et al, 2009).

Некоторые из них стремятся максимизировать продажи; конечно, всегда существует минимальный уровень целевых показателей прибыли, потому что, если в долгосрочной перспективе будет минимальная выгода, фирма обанкротится. В любом случае фирмы в индустрии туризма отличаются большим разнообразием как с точки зрения предмета и целей, так и с точки зрения как стиль и функциональность.

С - Обычно правительства или представители принимающего населения применяют политику, которая максимизирует выгоды от туризма. Принимающие правительства и сообщество преследуют

экономические и неэкономические цели. Их экономические цели связаны с получением максимального дохода, занятостью туристических зон и других сфер. Также могут быть достигнуты неэкономические цели, такие как национальные и местные рекламодатели для ознакомления туристов с культурой и их идентификации (Moosaei, 2007, стр. 22-23).

Постановка задачи

В настоящее время индустрия туризма переживает бурное развитие, и многим странам удалось улучшить свое положение и преодолеть свои экономические проблемы, такие как низкий доход на душу населения, частая безработица и отсутствие валютных поступлений. Обследования поступлений от туризма и доли туризма в мировой торговле показывают, что эта доля была скромной в последние десятилетия, несмотря на то, что доля туристических услуг в мировом экспорте с 1950-х годов составляла 3,4%. (Lee, 2001). В мировой экономике в конце 1980-х годов доля туристических услуг в общем объеме экспорта превышала 8%. В 1990 году по всему миру было потрачено в общей сложности 230 миллиардов долларов и зарегистрировано 425 миллионов туристов в странах мира. В 2000 году во всем мире было 661 миллион туристов, а в 2011 году их было около 900 миллионов. На 2012 год было заявлено 994 миллиарда долларов, что эквивалентно 30 процентам мирового экспорта технических и инженерных услуг, а количество туристов во всем мире достигло 922 миллионов в 2018 году, что на 2 процента больше, чем в предыдущем году. Ожидается, что в 2020 году доходы от туризма и промышленности достигнут 1 миллиарда долларов, 600 миллионов долларов и 2 триллионов долларов соответственно (Werthner & et al, 2004). На самом деле индустрия туризма — это отрасль, которая в настоящее время может хорошо конкурировать с такими отраслями, как автомобили и нефть. Страны с туристическими достопримечательностями, связанными с прекрасной природой, культурой, цивилизацией, религиозными и древними памятниками, обладают талантами и возможностями для привлечения туристов (Lee, & Chang, 2008). Возможно, экономическое влияние отрасли является одной из наиболее действенных причин интереса государства к туризму и его интереса к его национальному развитию, и, по сути, туризм рассматривается как один из двигателей экономического роста и развития в странах. В то время как туризм создает ряд новых видов деятельности в обществе, туризм также оживляет другие сектора экономики. Такие отрасли, как транспорт, пищевая, топливная, энергетическая, ремесленная и строительная отрасли, которые, таким образом, будут стимулировать туристическую деятельность, поэтому многие страны пытались продвигать эту отрасль и предоставлять возможности для развития туризма. Сирия является страной-получателем туризма, а также одной из стран-экспортеров туризма.

Количество выезжающих туристов всегда превышает количество въезжающих в страну, а количество туристов с обычными паспортами составляет большую долю от общего числа туристов.

в этом исследовании

Изучение влияния экономических факторов на предложение туризма. В связи с этим будет усиливаться взаимодействие Сирии с другими туристическими странами в соответствующей сфере. Таким образом, исходя из содержания упомянутых гипотез

Исследования были следующими: Гипотеза 1: существует статистически значимая связь между городским доходом на душу населения и семейным доходом и количеством туристических предложений из Сирии.

Вторая гипотеза: существует статистически значимая связь между обменным курсом и количеством туристических предложений из Сирии.

Методология исследования

В данном исследовании число туристов, прибывающих из Сирии в другие страны, считается зависимой переменной, согласно статистике Всемирной туристской организации культурного наследия, ремесел и туризма. Туризм изменился. Таким образом, выбираются страны, которые принимают много сирийских туристов. Среднее количество туристов представлено в табл. 1.

Как видно, большинство сирийских туристов в Турцию (1 501 643), Ирак (1 193 610), Иран (543 421) и Саудовскую Аравию (325 685) путешествовали в течение последних пяти лет, при этом самый низкий процент сирийских туристов посещал Украину и арабские страны. Ежегодно Америку посещают менее 10 000 туристов. Модель исследования была проанализирована с использовани-

ем программного обеспечения Eviews 6 с использованием стандартных статистических и экономических методов (панель данных). Метод сбора данных: библиотека и документы. Данные и информация получены от Управления по туризму Организации культурного наследия, ремесел и туризма, Всемирной туристской организации, Центрального банка и библиотек Института исследований и бизнес-исследований.

Таблица 1

Среднее значение и рост туристов

Страна	Среднее количество туристов	Рост туристов
Армения	76,803	43
Азербайджан	18,349	39
Канада	11,756	15
Китай	93,549	17
Индия	39,454	12
Ирак	1,193,610	20
Италия	26,116	24
Кувейт	86,713	-4
Ливан	137,433	25
Малайзия	92,355	60
Нигерия	20,610	4
Россия	19,119	6
Аравия	325,685	-13
Сингапур	27,188	32
Иран	543,421	33
Таиланд	123,769	32
Турция	1,501,643	19
Украина	8,402	3
Англия	27,256	8
США	9,755	25

Анализ данных

Доход на душу населения городских домохозяйств Доход – это переменная, которая часто используется в качестве объясняющей переменной в моделях туристического спроса. По сути, туристическое предложение – это спрос на туристический продукт государства в других странах. Спрос на туристический продукт зависит от доходов туристов. Поскольку туристский продукт обычно считается нормальным товаром, увеличение доходов может быть связано с увеличением спроса на этот продукт. Следовательно, среднедушевой доход городских домохозяйств в стране является экзогенной переменной. В таблице ниже показана статистика для этих переменных. Следующая информация была взята с сайта Сирийского статистического центра и показывает положительный рост дохода на душу населения в стране.

Таблица 2

Доход на душу населения сирийских семей

страна	2011	2012	2013	2014	2015
Сирия.	77994257	88219386	93602834	106155974	130301445

Обменный курс

Различные национальные валюты являются одним из факторов, отличающих международную экономику от внутренней экономики. Собственно международный обмен товарами включает в себя два обмена. Сначала покупали иностранную валюту, а затем использовали иностранные деньги для покупки товаров за границей (Taghavi, 2011). Так цена иностранной валюты, помимо цены товара, будет действовать по спросу. Базовый обменный курс учитывается при покупке туристических продуктов. В

следующей таблице показан курс доллара в Америке за изучаемые годы и показано развитие на 3/4 процента.

Таблица 3

Обменный курс					
курс обмена	2011	2012	2013	2014	2015
America dollars	9281	9449	9870	10260	10622

Гипотеза 1: существует статистически значимая связь между доходом на душу населения городских семей и количеством туристических предложений из Сирии.

По результатам модели среднедушевой доход в городских домохозяйствах в 0/14 раз оказывает значимое положительное влияние на зависимую переменную. Таким образом, гипотеза подтвердилась.

Вторая гипотеза: существует статистически значимая связь между обменным курсом и количеством туристических предложений из Сирии.

Обменный курс 0/00008, вероятность = 0,21. Таким образом, на зависимую переменную оказывается значительное влияние, и гипотеза отвергается.

Выводы и рекомендации

Доходы населения являются важной составляющей функции спроса каждого продукта, в том числе туристического продукта. Поэтому для ввода этой переменной в модель использовался доход на душу населения в городах.

Домохозяйства в Сирии определили, что они имеют положительную и важную связь с зависимой переменной. Увеличение на один процент реального дохода на душу населения городских домохозяйств увеличило бы объем выездного туризма на 0,16. Еще одним важным фактором международного обмена, в том числе при выезде за границу, является обмен национальной валюты по курсу иностранной валюты. Поэтому в модель ввели обменный курс и отметили, что указанные переменные для выбранных стран в период исследования не влияют на иждивенцев.

Фактор. Причиной этого могут быть небольшие колебания обменного курса в школьные годы. В результате выдвинутой гипотезы было установлено, что среднедушевой доход оказывает наибольшее влияние на

Туристическое предложение. Поэтому рекомендуется следующее:

- Дешевые рейсы, разработанные на основе опыта других стран.
- Управление туристическими предложениями, например ценовая дискриминация.
- Развитие туристических услуг и взаимодействие с туристическими агентствами в других странах.

Список источников

1. Долатабади Ф., Ягубзаде Р. (2009). Культурный туризм, Тегеран, Исследовательский совет исламского университета Азад, первое издание.
2. Эллиотт, Джеймс (1997), «Туризм: политика и управление государственным сектором», Лондон: Routledge.
3. Гоелднер, Чарльз, Р. и Ричи, Дж. Р. Brent (2009 г.), «Туризм: принципы, практика, философия», 11-е издание, Нью-Джерси: Джон Уайли и сыновья.
4. Ледесма-Родригес, Ф. Дж., Наварро-Ибанес, М., Перес-Родригес, Дж. В., (2001 г.), «Групповые данные и туризм: А
5. Ромилли, П., Лю, Х., Сонг, Х., (1998), «Экономические и социальные детерминанты международного туризма.
6. Тагави, М. (2011). Дела международных финансов, шестое издание, издательство Университета Паям Нур.
7. Werthner, Hannes, Ricci, Francesco, (2004). Электронная коммерция и туризм, коммуникации ACMt, Vol.47, No.12.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ

УДК 32

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА ЯПОНИИ В КОНТЕКСТЕ РЕШЕНИЯ ВНУТРИПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

ЦВЕТАЕВА АНГЕЛИНА ЮРЬЕВНА,
СТЕПАНЯН ВАДИМ ВАРУЖАНОВИЧ,
ДИАСАМИДЗЕ ФЁДОР,
МОВСЕЯН АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ

Студенты Образовательной программы «Международные отношения»
Санкт-Петербургского государственного университета
Россия, г. Санкт-Петербург

Аннотация. В большинстве демократических стран мира граждане так или иначе реагируют на те проблемы, с которыми сталкивается их государство, а затем, используя легальные методы, меняют власть, правящую партию или иной институт. При этом, на основании «опыта» Соединённых Штатов, можно заметить, что население, в зависимости от региона проживания, имеет разные политические взгляды и предпочтения, что проявляется в их политическом участии. Основная задача исследования: 1. Выявить основные внутриполитические проблемы Японии; 2. Определить круг крупнейших игроков на политической арене Японии; 3. Выявить электоральные предпочтения японцев.

Ключевые слова: Япония, политическая система, власть, выборы, культура.

TRANSFORMATION OF THE POLITICAL LANDSCAPE OF JAPAN IN THE CONTEXT OF SOLVING DOMESTIC POLITICAL PROBLEMS

Tsvetaeva Angelina Yurievna,
Stepanyan Vadim Varuzhanovich,
Diasamidze Fedor,
Movsesyan Artem Sergeevich

Annotation. In most democratic countries of the world, citizens in one way or another react to the problems that their state faces, and then, using legal methods, change the government, the ruling party or another institution. At the same time, based on the "experience" of the United States, it can be seen that the population, depending on the region of residence, has different political views and preferences, which is manifested in their political participation. The main objectives of the study: 1. To identify the main domestic political problems of Japan; 2. Determine the circle of the largest players in the political arena of Japan; 3. Reveal the electoral preferences of the Japanese.

Key words: Japan, political system, power, elections, culture.

Прежде всего, стоит начать с более общих моментов, который характеризуют политический ландшафт Японии. Политическая география (и изучение политического ландшафта, в частности) Японии начала представлять интерес для исследований с 1980-х гг. До этого момента в Японии доминировала ЛДП в рамках «системы 1955 года». Также нужно в очередной раз отметить, что политическая

поддержка японских кандидатов сосредоточена вокруг родных населённых пунктов. Однако после отмены системы единого непереходного голоса фактор поддержки кандидата в «родном» районе несколько ослаб, однако же не исчез совсем.

После Второй Мировой войны избирательные округа Японии составлялись по принципу количества населения, проживавшего там, однако, как мы отмечали ранее, на тот момент Япония была во многом аграрной страной, из-за чего большая часть населения (примерно 2/3) жили в сельской местности. Для того, чтобы справиться с этой проблемой, были проведены несколько реформ по делимитации избирательных округов (в 1964, 1975, 1986, 1994 г.), однако это всё равно не хватило, чтобы полностью решить проблему диспропорции голосов в различных округах. Тем не менее этих реформ хватило, чтобы поколебать позиции ЛДП на выборах. Политическая активность граждан (говоря иначе, явка на выборы) в Японии считается относительно высокой (50-75%), при этом процент увеличивается в том случае, когда в стране сильны оппозиционные настроения (вероятно, это и стало одной из предпосылок победы ДПЯ на выборах 2009 г.).

Начиная с 1970-х гг. ЛДП, чтобы добиться победы, решили переориентировать свою политику, чтобы добиться поддержки среднего класса, который и составлял большую часть населения городов, а также не был настолько восприимчив к политическому манипулированию. В городах ЛДП в большей степени искало поддержки не только у среднего класса, но и также от корпораций (и общественных организаций). Однако это привело к поляризации общественных сил, поскольку те корпорации, которые не поддерживали ЛДП, оказались вдалеке от тех благ, которые могла бы им предоставить партия, в результате чего они начали поддерживать оппозицию (прежде всего это относилось к профсоюзам).

ЛДП также довольно умело строила свою политику, чтобы привлечь новых акторов на свою сторону. Это относилось к аграрным движениям, которые стали поддерживать ЛДП из-за их протекционистской политики, таким образом, СПЯ и другие оппозиционные партии потеряли свои позиции в сельских районах.

Теперь мы, наконец, можем перейти к описанию политического ландшафта.

Начиная с 1990-х гг. ЛДП более не могла быть доминантной партией из-за постепенного разочарования населения в ней, обилия экологических проблем и др. Однако ЛДП смогла оставаться у власти практически на всех выборах, благодаря коалициям. Самой важной для нас является их коалиция с Комэйто, которая существует с 1999 г. Интересно то, что эта прочная коалиция была заключена между двумя партиями, которых не объединяет общая идеология. Так, например, ЛДП более «патриотически» настроенная, тогда как Комэйто является пацифистской партией. Тем не менее эта коалиция является ценным выигрышем как для ЛДП, которая получает примерно 10% голосов от буддистов и иных граждан, которые поддерживают Комэйто, так и для Комэйто, которые могут играть роль в государственном управлении благодаря союзу с ЛДП.

Относительно же коалиции ЛДП-Комэйто на данный момент в Парламенте есть несколько важных оппозиционных партий (например, Конституционно-демократическая партия, образованная частично выходцами из ДПЯ; Народно-демократическая партия и др.). Однако нужно понимать, что даже при таком раскладе ЛДП-Комэйто обладают квалифицированным большинством (примерно 2/3 мест), что даёт им большую свободу действий, например, при принятии конституционных поправок.

И именно с появлением коалиционного периода связаны появление маленьких партий, за которые голосовали, прежде всего, чтобы показать своё неудовлетворение системными партиями, а также тем, как эти партии решают сложившиеся проблемы. С течением времени те типичные характеристики японской электоральной системы, которая связана, например, с ориентацией на личные качества кандидата, начали стираться, поскольку теперь всё большую роль начинают играть манифесты партий и «партийные бренды» (как в случае с ЛДП). Д.В. Стрельцов также выделяет два типа избирателей: индифферентные, которые голосуют (если голосуют вообще) в последний момент исходя из своих эмоциональных ощущений и «политически мотивированные», которые занимаются анализом программ и деятельности партий, чтобы принять наилучшее решение на выборах.

Но при этом политическая система Японии испытывает некоторый кризис, который довольно явно связан с популизмом, который дополнялся авторитарным стилем правления премьер-министра Абэ,

который принимал многие государственные решения без совещаний с коллегами, что, очевидно, нанесло некоторый ущерб партии и Правительству в целом. Более того, из-за возросшей роли популизма в обществе, ЛДП в будущем, вероятно, будут делать ставку на харизматичного лидера, что может привести к правительству человека примерно с такой же авторитарной моделью управления государством, что может негативно сказаться на японском обществе. Одно можно сказать наверняка: власть ЛДП на данный момент времени до сих пор очень сильна именно благодаря менталитету японцев. Благодаря экономической и социальной политики ЛДП удалось создать в Японии общество, где преобладает средний класс, который всё же не заинтересован в каких-либо политических преобразованиях. Их более чем устраивает нынешний порядок вещей, из-за чего они так и будут дальше поддерживать ЛДП.

Вместе с этим, стоит сказать пару слов про японские крупные корпорации («кэйрецу»). Они пришли на смену «дзайбцу», которые были распущены после Второй Мировой войны. Исследователи указывают на то, что взаимоотношения кэйрецу между собой можно описать как «картельные», более того, утверждается, что правительство прекрасно понимает сговоры различных корпораций, однако, что неудивительно, оно продолжает оказывать кэйрецу поддержку, например, путём субсидирования деятельности корпораций.

Это связано с тем, что кэйрецу используют свои ресурсы, чтобы поддерживать протекционистский курс ЛДП. Более того, они также оказывают поддержку сельскому населению путём субсидирования. Во многом именно из-за этого сельское население продолжает поддерживать курс ЛДП. Некоторые корпорации, которые не являются сельскохозяйственными, занимаются, например, строительством инфраструктуры. Также исследователями указывается, что политика настолько сильно связана с бизнесом, что после выхода крупных членов корпораций на пенсию на пенсию, они идут в политику, и, как правило, присоединяются к ЛДП.

Но только ли с этим связана устойчивость ЛДП в 2010-х гг.? Вероятнее всего, нет: Абэ был харизматическим лидером, который был способен, несмотря на свой стиль управления и противоречивую «абэномику», проводить свою политику довольно последовательно, доходчиво доводя её до населения. Это усугублялось и тем, что образ ДПЯ был во многом противоположным образу ЛДП при Абэ, о чём мы говорили ранее.

При этом важно понимать, что японцы хорошо помнят неудачи оппозиционных партий, из-за чего объединённая коалиция «антисистемных» партий, которые выступали против поправок в Конституции, всё равно оказалась неспособна «выхватить» победу у ЛДП.

Ещё стоит сказать пару слов и про «падение» ЛДП в 1993 году, когда у оппозиции всё-таки получилось создать коалицию из семи партий, чтобы лишить ЛДП большинства мест в парламенте. Разумеется, у ЛДП быстро получилось «отбить» свои места обратно, однако тогда стало понятно, что для сохранения их власти необходимо формировать коалиции.

Помимо всего вышперечисленного, есть ещё некоторые характеристики, которые могут нас интересовать. Во-первых, на юге Японии, который, преимущественно, является сельскохозяйственным регионом, сильна поддержка ЛДП, тогда как на севере более крепкие позиции наблюдаются у оппозиционных партий.

Также стоит рассмотреть и вопрос идентификации японской молодёжи. Исходя из некоторых исследований, мы можем вывести несколько моментов касательно отношения молодого поколения к образу лидера Японии, к её месту в мире и к образу Японии в целом. Можно заметить, что молодое поколение не разделяет националистические взгляды, однако они гордятся своим происхождением. Они считают, что Япония обладает очень большим потенциалом с точки зрения «мягкой силы», что проявляется в её культурном потенциале и влиянии на мир.

Также отмечается, что они ценят стабильность (что неплохо коррелирует с наблюдением об укреплении консервативных ценностей в японском обществе), из-за чего они неплохо относятся к премьер-министру Абэ, так как считают его правительство продолжительным и стабильным. Также они ценят у лидеров умение договариваться и идти на компромисс. Исходя из этого, мы можем сделать предположение, что у радикальных националистических партий не получится прийти к власти; единственное, что им остаётся – стать частью антиправительственной коалиции.

Теперь, когда мы рассмотрели современный политический ландшафт Японии и его трансформацию, можно сделать некоторые выводы. Во-первых, для характеристики политического ландшафта мы можем провести условную границу «консервативный аграрный юг – оппозиционный урбанизированный запад», однако в любом случае необходимо понимать, что даже в высокоурбанизированных регионах ЛДП пользуется немалой поддержкой. Во-вторых, власть ЛДП уже не является непоколебимой, как было в 1960-70-х гг., однако их можно лишить большинства либо объединением оппозиции в одну большую коалицию (такой вариант развития событий кажется нам несколько маловероятным), либо с помощью использования популистской программы (как у ДП в 2009 г.), однако даже в таком случае у оппозиции не получится долго оставаться у власти. В-третьих, в современной японской политике стали очень важны коалиции, без которых невозможно обеспечить себе большинство в парламенте.

В очередной раз повторим, что под «политическим ландшафтом» в этой работе понималось отношение людей к политическим институтам, прежде всего, в зависимости от региона их проживания.

В ходе проведённого исследования автор пришёл к следующим выводам:

1. Политический ландшафт Японии частично схож с США по своей структуре, так как в Японии южные аграрные регионы склонны голосовать за ЛДП, тогда как северные регионы и население в крупных городах склонны голосовать за оппозиционные партии. Также нами был выделен регион «центральной Японии», который включает в себя агломерацию Токио и некоторые близкие префектуры. На наш взгляд, от решений, которые будут приниматься населением данного региона, будут зависеть результаты дальнейших выборов, так как население этого региона в полной мере не определилось с тем, кого стоит поддерживать на выборах.

2. Внутриполитические проблемы в большинстве своём носят довольно системный характер. Судя по всему, правительство Японии не сможет справиться с ними в краткосрочной перспективе. Скорее наоборот, если власти не решат проблему старения населения, это рано или поздно приведёт либо к экономическому кризису, либо к потере поддержки ЛДП у пожилого населения (которое составляет немалую часть электората партии).

3. В японской политической системе, несмотря на все реформы до сих пор имеют место быть диспропорция голосов, поддержка «родного» кандидата с опорой на его личные качества. Более того, для японского общества до сих пор характерен феномен «потомственных парламентариев», из-за чего мы можем предполагать, что в обозримом будущем политической элитой страны смогут стать преимущественно эти «потомственные парламентарии», либо же представители крупного бизнеса «на пенсии».

Список источников

1. Калмычек П.А., Кистанов В.О., Леонтьева Е.Л. Япония: текущие проблемы политики, экономики, дипломатии // Проблемы Дальнего Востока. — 2014. — № 4. — С. 37-54. [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21845582> (дата обращения 30.10.2021).

2. Кистанов В.О. Парламентские выборы в Японии: мотивы, итоги, последствия // Японские исследования. 2017. №4. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/parlamentskie-vybory-v-yaponii-motivy-itogi-posledstviya> (дата обращения: 30.10.2021).

3. Лебедева И.П. Система социального обеспечения Японии: достижения и проблемы // Японские исследования. 2016. №4. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-sotsialnogo-obespecheniya-yaponii-dostizheniya-i-problemy> (дата обращения: 30.10.2021).

4. Лебедева И.П. Структурные проблемы японского рынка труда // Японские исследования. 2020. №1. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strukturnye-problemy-yaponskogo-rynka-truda> (дата обращения: 30.10.2021).

5. Лебедева И.П. Япония: общество среднего класса // Японские исследования. 2017. №4. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yaponiya-obschestvo-srednego-klassa> (дата обращения: 30.10.2021).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 30 января 2022 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 31.01.2022.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 9,3

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 марта	Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ НАУКИ, ТЕХНОЛОГИЙ, ОБРАЗОВАНИЯ В XXI ВЕКЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1332
5 марта	VII Международная научно-практическая конференция ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1333
5 марта	II Международная научно-практическая конференция МОДЕРНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1334
5 марта	VII Международная научно-практическая конференция ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ГОСУДАРСТВО И ПРАВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ	90 руб. за 1 стр.	МК-1335
5 марта	III Международная научно-практическая конференция СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2022	90 руб. за 1 стр.	МК-1336
10 марта	XVII Международная научно-практическая конференция АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1337
10 марта	XXIV Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1338
15 марта	LIV Международная научно-практическая конференция ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1339
15 марта	Международная научно-практическая конференция НАУКА И МОЛОДЁЖЬ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ	90 руб. за 1 стр.	МК-1340
15 марта	V Международная научно-практическая конференция НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1341
15 марта	V Международная научно-практическая конференция НОВЫЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1342
15 марта	V Международная научно-практическая конференция НОВЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	90 руб. за 1 стр.	МК-1343
17 марта	II Всероссийская научно-практическая конференция НАУКА МОЛОДЫХ — БУДУЩЕЕ РОССИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1344
17 марта	IX Международная научно-практическая конференция НАУКА И СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1345
20 марта	II Международная научно-практическая конференция НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1346
20 марта	IX Международная научно-практическая конференция СОВРЕМЕННАЯ НАУКА И МОЛОДЫЕ УЧЁНЫЕ	90 руб. за 1 стр.	МК-1347
23 марта	II Международная научно-практическая конференция РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ	90 руб. за 1 стр.	МК-1348