МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ОМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР СО РАН
ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

21 ДЕКАБРЯ 2021 г.

ОМСК 2022

МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ОМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР СО РАН
ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

21 ДЕКАБРЯ 2021 г.

Омск 2022

УДК 330.11
А 43

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ: материалы всероссийской научно-практической конференции, 21 декабря 2021 г. / Под ред. к.э.н., доцента Т.В. Ивашкевич и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск, 2022. – 463 с.

ISBN 978-5-6047713-0-3

В сборнике опубликованы доклады экономистов: научных работников, профессоров, преподавателей, аспирантов, магистрантов, представленные на Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные тренды в экономике и финансах», прошедшей 21.12.2021 г. в Омском филиале Финансового университета при Правительстве РФ в дистанционном режиме.

В докладах рассмотрены актуальные проблемы развития экономики и финансов регионов России в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также вопросы совершенствования преподавания в высших учебных заведениях в условиях цифровой экономики.

Издание предназначено для преподавателей экономических дисциплин в системе высшего профессионального образования, представителей управленческих региональных и федеральных структур, студентов вузов и всех интересующихся социально-экономическими и финансовыми перспективами России.

УДК 330.11

Ответственность за достоверность статистической информации и результатов анализа оригинальности текста в системе Антиплагиат несут авторы докладов и статей. Концепции и подходы, оценки и суждения, изложенные в тезисах докладов и статьях, отражают исключительно точку зрения авторов и не могут рассматриваться как официальная позиция организаторов конференции.

© Финансовый университет при Правительстве РФ (г.Омск)

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ИССЛЕДОВАНИЯ НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ, ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА..... 8

СЕКЦИЯ 1. КОРПОРАТИВНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ..... 8

Астафьев С.А., Бедин Б.М. ПРОБЛЕМЫ ЗАКУПОК ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ..... **8**

Бабичев М.А. ПЕРВИЧНАЯ ТРУДОВАЯ АДАПТАЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА..... **12**

Бочков С.П., Серова А.В. ОБЗОР РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЕВРОПЕ, США И РОССИИ **16**

Бургат В.В.,Фоменко Т.А. ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ИХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ..... **19**

Глинкина О.В., Шпилькина Т.А. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА РИСК ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ **23**

Елкина В.Н. ДОКУМЕНТООБОРОТ И ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЛУЖБЫ ПЕРСОНАЛА..... **29**

Звягинцева Н. А. СТРУКТУРНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ **32**

Князева И.Г., Хоботова С.Н. АНАЛИЗ ПИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ОМСКОГО РЕГИОНА **38**

Кораблева А.А, Коськин В.Д. РОЛЬ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И РЕГИОНА..... **42**

Кувалдина Т.Б., Казанцева Ю.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ФИНАНСОВЫЕ, БУХГАЛТЕРСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ..... **44**

Кузнецова Е.К. РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ..... **48**

Кузнецова О. П., Юмаев Е. А. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ ИЛИ РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ?..... **53**

Курамшина Т.А., Конорева Т.В. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА **58**

Левчегов О.Н. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ COVID19 НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ..... **62**

Лямцева К.К. УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННЫМИ КОМАНДАМИ..... **66**

Маркова О.В. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД **75**

Мельниченко Н.Ф., Маркова О.В. МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМ ГОРОДОМ..... **78**

Миллер А.Е., Дерябин Ю.А. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ..... **83**

Реброва Н. П., Войтенко Е. А. ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ **87**

Реброва Н.П., Пахотин Р.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ РИСКА **91**

Регент Т.М., Серова А.А. УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ МЕГАПОЛИСОМ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ..... **96**

Родина Л.А. ПРОБЛЕМЫ ОБОСНОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ **99**

Свердлина Е.Б., Лаврова Л.А. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОНТРАГЕНТА: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ **.....104**
Такганов М.В. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....**109**
Фрик О.В. О РОЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СУБКУЛЬТУР В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ **113**
Хитринцев В.Б., Кувалдина Т.Б., Грабовская А.А. МЕСТНЫЕ НАЛОГИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....**120**
Шендалев А.Н., Фоменко Т.А. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ТРУДАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ**.....124**

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ..... 128

Бусалова А.Д., Семенова А.А. ЖИВО ЛИ ЕЩЕ НАПРАВЛЕНИЕ "МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС"? **.....128**
Василькова П.И. Харламова М.С. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ **.....130**
Вершинина О.В., Султаниев И.С. СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА PRODUCT GOVERNANCE**.....135**
Горловская И.Г. РИСКИ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ **.....139**
Казицкая Н. В., Видутова И. Е., Стефанова Я. С. КРИПТОВАЛЮТА В БОЛГАРИИ **.....142**
Козубекова Р. Р. РИСК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЯХ БАНКОВ **145**
Кувшинова Ю. А. Калядин А. В., Кощеева А. В., Цимерман М.А. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ **.....150**
Курмангулов А.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАКУПОК СИСТЕМ ВИЗУАЛИЗАЦИИ В УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ **.....156**
Маковецкая Е.Н., Власова Е.Е. ФЕНОМЕН СНИЖЕНИЯ МЕДИЙНОГО ПРИСУТСТВИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ.....**160**
Маковецкий М.Ю., Агаджанян С.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ.....**165**
Масленникова А.В., Соколова Е.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АГЛОМЕРАЦИЯМИ **171**
Матюшенко С.В. Домащенко Г.А. ПЯТАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ **.....175**
Далие Оливия Доминик, Пизенгольц В. М. РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОТ-Д'ИВУАР **.....179**
Огорелкова Н.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАТАСТРОФ.....**183**
Рахматуллина Д.К. ПЕРЕХОД НА ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ И ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ **.....188**
Симакова Н. Ю. Симаков А. А., Джойс Э. А. ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ**.....193**
Соломатина Т. Б., Азатян Э. Э., Шишлин А. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОСИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ **.....197**
Филимонова Н.Н., Егоров А.Ю. ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКИНГА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ **.....202**
Шпилькина Т.А., Глинкина О.В. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ АНАЛИТИКИ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....**206**

РАЗДЕЛ 2. ИССЛЕДОВАНИЯ АСПИРАНТОВ, СОИСКАТЕЛЕЙ , МАГИСТРАНТОВ И СТУДЕНТОВ..... 210
СЕКЦИЯ 1. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ 210

Слесарева М.Д., Филимонова Н.Н. НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РФ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ТРАНСФОРМАЦИИ РИСКОВ **.....210**
Алексеева А. В., Марков С. Н. МОДЕЛЬ ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ОТ ВЕЛИЧИНЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ**.....215**
Артемов В.А., Ганина С.А. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ **220**
Афонина В.А. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАЛАНСА КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....**225**
Бектурова М.Х., Иванова Е.В. ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ **228**
Бердов А. А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ**.....231**
Войцеховская И.С., Фролова В.Б. РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....**234**
Гаскарова А.Ф. РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ **.....239**
Горбачев В.А. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА РОССИЙСКОГО АНТИКРИЗИСНОГО КОНСАЛТИНГА **..... 243**
Гребёнкин К. А., Жидкова М.А. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ (ТАМОЖЕННОГО АУДИТА) **.....248**
Дружинин И. К., Симонова Н.Ю. КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**.....253**
Дымшаков Д.Н., Лысенко Ю.В. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РИСКООРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА **256**
Иванов С.А. ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОСТВА **.....259**
Казанцева Ю.В. К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**.....263**
Кислицин Л.Л., Марков С.Н. ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ **.....266**
Краснова С.В., Фролова В.Б. ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ В ПЕРИОД И ПОСЛЕ COVID-19 **.....269**
Кувшинова Ю. А., Черных А. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА **.....273**
Куничкин А.М., Марков С.Н. ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ И ОЦЕНКИ ЕЁ СТОИМОСТИ**.....278**
Лаухтин А. А., Гегечкори Е. Т. ПАНДЕМИЯ: РАЗВИТИЕ ИЛИ КРАХ БИЗНЕСА **281**
Литвиненко С.С. ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ.....**284**
Муратова Д.Д., Соловьева М.В. ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19**.....288**
Назаренко И.Е., Коваленко Е.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**.....294**

Назаренко И.Е., Коваленко Е.В. УСЛУГИ КОНСАЛТИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ **.....297**
Салахетдинова И.Р., Соломатина Т.Б. ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ **.....300**
Фролова Д.Е., Симонова Н.Ю. УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА **.....305**
Якунина А. Д., Иванова Е.В. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ **309**

СЕКЦИЯ 2. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА .. 312

Абакулова А.А. ESG-ИНВЕСТИРОВАНИЕ: РИСКИ И ДОХОДНОСТИ **.....312**
Артемьева К.Е., Хайрулина Л.Р. СОКРАЩЕНИЕ ОТТОКА КЛИЕНТОВ В ЦЕНТРЕ ПОДГОТОВКИ К ЕДИНОМУ ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ**.....317**
Баранова Д. М., Ожгихина П. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕГАПОЛИСАМИ.....**323**
Бэешу Н.Н., Фотиади Н.В. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК СРЕДСТВО ПЛАТЕЖА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ **.....327**
Вершинина О.В., Султаниев И.С. ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПА PRODUCT GOVERNANCE (УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРОДУКТА) С ЦЕЛЬЮ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ**.....332**
Войчук Т.Н. СТРОИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА **.....336**
Гаврилова О. Ф. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ **.....339**
Гребёнкин К.А., Прусова В.И. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ **.....342**
Гринцевич Е., Комаров М. АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ И ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА ИЗМЕНЕНИЙ**.....349**
Дитерле А., Лешина Д., Хайрулина Л. Р. ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ **.....353**
Дмитрюк Н.Е., Юдина М.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19 .....**357**
Дымшаков Д.Н., Лысенко Ю.В. РАСЧЁТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЧТПЗ»)**.....363**
Егорова С.Ю., Фотиади Н.В. РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ **366**
Жарникова Д.А., Селюк А.В. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА **370**
Журавлева Д.В., Глинкина О.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ **.....380**
Закирова А.Р. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ БАНКА: ОЦЕНКА И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ **.....384**
Иванов В.А., Литвинов А.Н. ЗАРАБОТНЫЕ ПЛАТЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ БАСКЕТБОЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЫТА В РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**.....389**
Карпец П.А., Самохвалова О.М. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ) **395**
Князев В.А., Кузяшев А.Н. АНАЛИЗ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ОПТИМАЛЬНОСТИ СОСТАВА ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И РАСПОРЯЖЕНИЯ ИМ **400**

Косинов Р.В., Осипова И.В. РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ**.....405**
Коськин В.Д., Кораблева А.А. РОЛЬ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И РЕГИОНА.....**409**
Кошелева К.А., Глинкина О.В. ПЛАНИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....**411**
Кулемина Т.Н., Соловьева М.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В XX – XXI ВВ**.....416**
Кусакин Л. А., Рой О. М. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЕ ОМСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**.....421**
Маренцов Л.Е, Ганина С.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ТРАНСФОРМАЦИИ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ **.....426**
Меркулова А.Р., Зеленина Т.Р. ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОТРУДНИКА**.....431**
Мубаракшина Э. М. РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ FINTECH-ИНДУСТРИИ В КОНТЕКСТЕ COVID-19 **.....436**
Мыльникова Т.Н., Ганина С.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ.....**441**
Пахотин Р.В., Реброва Н.П. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ **.....446**
Рузайкина А.Ю., Правдивцева Л.И., Морозова Н.С. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ **.....450**
Терпугова А.П. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА **453**
Чишко П.В, Литвинов А.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В XIX ВЕКЕ **456**
Яремчук М.П. ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВОГО РЕГИОНА **.....460**

РАЗДЕЛ 1. ИССЛЕДОВАНИЯ НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ, ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА

СЕКЦИЯ 1. КОРПОРАТИВНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 658.71

Астафьев С.А., Бедин Б.М.
Байкальский Государственный Университет (Иркутск)

ПРОБЛЕМЫ ЗАКУПОК ОТДЕЛЬНЫМИ ВИДАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация. *Одной из актуальных экономических проблем является организация закупочной деятельности. В статье описаны особенности организации закупок отдельными видами юридических лиц, выделены некоторые проблемы.*

Ключевые слова: *закупки отдельными видами юридических лиц, закупки товаров, работ, услуг.*

Astafyev S.A., Bedin B.M.
Baikal State University (Irkutsk)

PROBLEMS OF PROCUREMENT BY SEPARATE TYPES OF LEGAL ENTITIES

Abstract. *One of the pressing economic problems is the organization of procurement activities. The article describes the features of the organization of procurement by certain types of legal entities, highlights some of the problems.*

Keywords: *purchases by certain types of legal entities, purchases of goods, works, services.*

Деятельность, связанная с закупками, характерна для большинства экономических субъектов. Однако, если предприятия, находящиеся в частной форме собственности, осуществляют закупки товаров, работ и услуг, необходимых для своей деятельности, как правило, исходя из соображений экономической целесообразности, стараясь снизить собственные издержки, то лица, осуществляющие закупочную деятельность от имени государства, муниципалитетов, а также организаций с государственным участием могут руководствоваться иными мотивами. Они могут действовать в собственных интересах, а также в интересах аффилированных с ними лиц, что может привести к увеличению бюджетных расходов, издержек организаций с государственным участием.

Для решения обозначенной проблемы государство разработало и приняло соответствующую законодательную базу. Так, закупочная деятельность государственных и муниципальных заказчиков регламентируется законом 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок», а аналогичная деятельность организаций с государственным участием – законом 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Под регулирование закупочной деятельности законом 223-ФЗ попадают следующие основные субъекты [3]:

- государственные корпорации и компании, естественные монополии, причем государственная доля участия в подобных субъектах должна составлять более 50 %;
- дочерние компании вышеуказанных организаций, в которых доля государства составляет более 50 %, также дочерние компании самих «дочек» на тех же условиях;
- бюджетные учреждения, государственные и муниципальные унитарные предприятия, но только в части закупок на средства от полученных грантов, на доходы от собственной деятельности, а также если сами они выступают исполнителями контрактов и привлекают по договору третьих лиц.

Если достаточно жесткий закон 44-ФЗ ставит государственных и муниципальных заказчиков в ограниченные рамки, то отличительная черта закона № 223-ФЗ в том, что он устанавливает лишь конкретные границы, внутри которых заказчику предоставляется свобода выбора [6].

Такая свобода выбора заключается в том, что [5]:

- заказчики должны самостоятельно разрабатывать правила осуществления процедур закупок, которые прописывают в Положении о закупках;
- лицом, которому поручены закупки, может быть любой специалист организации (профильного образования не требуется);
- торги имеют возможность быть организованы на различных электронных торговых площадках (их насчитывается больше 150).

Как сказано выше, заказчик должен принять Положение о закупках в соответствии с требованиями 223-ФЗ. В этом Положении необходимо предусмотреть:

- способы определения поставщика, используемые заказчиком;
- порядок и последовательность закупочных процедур;
- сроки;
- критерии, по которым оцениваются поставщики;
- порядок заключения, изменения и расторжения контракта;
- порядок оплаты;
- ответственность сторон, порядок разрешения споров.

Для осуществления закупок заказчику нужно получить электронную подпись в любом удостоверяющем центре, выдающем электронные подписи для торгов. Также заказчик должен зарегистрироваться в Единой информационной системе на сайте zakupki.gov.ru, на котором также необходимо разместить план закупок.

Законодательство о закупках постоянно совершенствуется. Так, в 223 Федеральный Закон в 2021 году внесены изменения, касающиеся уточнения информации об отображаемых в Единой информационной системе договорах, совершенствования электронных процедур, прежде всего для субъектов малого и среднего предпринимательства, введения квот на закупку продукции российского производства.

С 1 января 2021 года вступили в силу новые правила в отношении составления плана закупок. В частности, в дополнение к обязанности указания количества приобретаемых товаров и единицы измерения необходимо такую информацию предоставлять и для товаров, которые будут поставлены заказчику при оказании услуг и выполнении работ. Указано, что в случае, когда в качестве предмета договора выступают работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства, информация о количестве закупаемого товара включается по товарам, подлежащим постановке заказчиком на бухгалтерский учет в качестве объекта основных средств.

С 1 января 2021 года заказчики должны включать расширенный объем информации и в реестр договоров. В частности, нужно включать все позиции по закупаемым товарам (работам, услугам), сведения о цене единицы товара, услуги или работы, страну производства товара в соответствии с общероссийским классификатором.

Информация об объеме финансового обеспечения закупки за счет субсидий, выделяемых для осуществления федеральных и национальных проектов, в рамках реализации комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры, также должна быть включена в состав реестра договоров по каждому коду целевой статьи расходов, коду вида расходов.

У заказчика возникла обязанность регулярного внесения в реестр информации об исполнении контракта – в течение 10 дней с даты приемки поставленных товаров, оказанных услуг, выполненных работ и (или) оплаты контракта.

Законом «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обеспечения устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи

с распространением новой коронавирусной инфекции» прописаны случаи, в которых сведения о закупочной деятельности не подлежат размещению в Единой Информационной Системе, соответственно заказчик обязан осуществлять закупки в закрытом режиме [2].

Закупки в рамках выполнения государственного оборонного заказа в целях обеспечения обороны и безопасности Российской Федерации в части заказов на создание, модернизацию, поставки, ремонт, сервисное обслуживание и утилизацию вооружения, военной и специальной техники, на разработку, производство и поставки космической техники и объектов космической инфраструктуры осуществляется закрытым способом. При такой закупке информация не размещается в ЕИС. Для подобных закупок в электронной форме специально создана электронная площадка «Автоматизированная система торгов государственного оборонного заказа».

Федеральным законом от 22.12.2020 № 452-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» изменены правила проведения конкурентных закупок в электронном формате, с участием только субъектов МСП.

Указанным законом устранены погрешности, исключены критерии, сложные в реализации. Например, убрана норма, указывающая оператору электронной площадки на обязанность гарантировать конфиденциальность данных об участнике закупки при отправке заказчику документов в электронной форме, полученных от такого участника, до момента подведения итогов закупки. Сейчас у оператора отсутствует обязанность обеспечивать конфиденциальность информации о ценовых предложениях до момента формирования итогового протокола.

Также полностью убран квалификационный отбор в рамках конкурентных закупок с привлечением только МСП, не допускается требовать документы, подтверждающие квалификацию участника, как обязательные в составе заявки.

Состав сведений и документов, предоставляемых в составе заявки для осуществления конкурентной закупки в электронной форме для субъектов малого и среднего предпринимательства практически аналогичны, соответствующим сведениям, указанным в 44 федеральном законе

В составе заявки обязательно указывается страна изготовления поставляемой продукции, а также наличие документа, подтверждающего страну изготовления продукции. Однако, в актуальной редакции указано, что отсутствие уточнения страны происхождения не является основанием для отклонения заявки.

При участии в аукционе, ценовое предложение контракта в составе заявки субъектом малого или среднего предпринимательства не подается.

Информация и документы, которые нужно включить в заявку, перечислены в части 19.1 и 19.2 статьи 3.4 закона № 223-ФЗ. Запрос иных сведений заказчиками запрещен. Необходимо отметить запрет на требование о предоставлении в составе заявки документов, подтверждающих статус МСП [4]. Для подтверждения статуса субъекта малого или среднего предпринимательства для участника закупки, субподрядчика (соисполнителя) достаточно информации о них в Едином реестре малых и средних предприятий. Предоставлять информацию из реестра МСП или декларацию в составе заявки субъекты МСП теперь не обязаны.

Следует упомянуть, что преференции к субъектам малого и среднего предпринимательства распространены на «самозанятых», то есть физических лиц – плательщиков налога на профессиональный доход. Для подтверждения использования участником закупки такого специального налогового режима достаточно информации об этом на официальном сайте Федеральной Налоговой Службы РФ. Требование от участника закупки либо субподрядчика документов и информации, подтверждающих применение к нему налога на профессиональный доход не допускается.

В целях обеспечения выполнения требований федерального законодательства о предоставлении преференций субъектам малого и среднего предпринимательства

«Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях» предусматривается ответственность для юридических лиц, а также должностных лиц заказчиков за несоблюдение сроков оплаты товаров, работ, услуг по договорам с субъектами МСП. Штрафные санкции для должностных лиц составляют от 30000 р., а для юридических лиц — в диапазоне от 50000 р. до 100000 р. [1]

В настоящее время органы Прокуратуры достаточно активно составляют протоколы о нарушениях сроков оплаты и обеспечивают привлечение заказчиков к административной ответственности.

В 223 федеральный закон внесены корректировки в рамках реализации политики импортозамещения в РФ. Статья 3 закона № 223-ФЗ содержит требование к договору, заключенному по результатам закупки о наличии информации о стране происхождения товара. Однако, судебная и административная практика по привлечению заказчиков к ответственности при несоблюдении этого требования отсутствует.

В соответствии с ч. 8. Ст.3 223-ФЗ Правительство Российской Федерации имеет право установить минимальную долю продукции отечественного производства при осуществлении закупок. Такая доля определена Постановлением Правительства РФ от 03.12.2020 № 2013 «О минимальной доле закупок товаров российского происхождения». В указанном постановлении перечислен 251 вид товаров, для которых с 01.01.2021 года установлена минимальная доля закупок российских товаров.

Факт российского происхождения товара подтверждается его включением в Единый реестр российской радиоэлектронной продукции либо в Реестр промышленной продукции, произведенной на территории Российской Федерации.

Соответственно, заказчикам целесообразно запрашивать в заявке при закупке таких товаров выписку из реестров российской радиоэлектронной или промышленной продукции, или номер реестровой записи в качестве необязательного документа.

На данный момент в нормативных актах не прояснены следующие вопросы:

- какую ответственность понесет заказчик, при недостижении по результатам закупок в 2021 году минимальной доли;
- каким соблюсти обязательства РФ, связанные с членством в ВТО, обеспечить принципы свободы конкуренции и равноправия участников, и, при этом, обеспечить предложение именно продукции российского производства.

Необходимо отметить, что несмотря на постоянное совершенствование законодательства в сфере закупочной деятельности, остается немало «белых пятен» и противоречий как в самих нормативных актах, так и в практике их применения.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Кодексы. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 30.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.01.2021) / Российская Федерация. Кодексы. – Текст : электронный // СПС Консультант Плюс. (дата обращения: 20.10.2021)

2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обеспечения устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции: Федеральный закон от 24.04.2020 № 124-ФЗ / Российская Федерация. Законы. – Текст : электронный // СПС Консультант Плюс (дата обращения: 20.10.2021).

3. Российская Федерация. Законы. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18.07.2016 № 223-ФЗ (ред. от 22.12.2020) / Российская Федерация. Законы. – Текст : электронный // СПС Консультант Плюс. (дата обращения: 20.10.2021).

4. Российская Федерация. Постановления Правительства РФ. Постановление Правительства РФ от 24 ноября 2020 г. № 1909 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам осуществления закупок товаров, работ,

услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и признании утратившими силу отдельных положений актов Правительства Российской Федерации» / Российская Федерация. Постановления Правительства РФ. – Текст : электронный // СПС Консультант Плюс. (дата обращения: 20.10.2021).

5. Рыхтикова, Н. А. Госзакупки: законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления / Н. А. Рыхтикова. – М.: Форум, 2019. – С. 90. – Текст : непосредственный.

6. Стахова, М. В. Госзакупки. Новые правила игры / М.В. Стахова, Е.С. Урумова. - М.: Инфотропик Медиа, 2018. – С. 112. – Текст : непосредственный.

УДК 378.12

Бабичев М.А.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ПЕРВИЧНАЯ ТРУДОВАЯ АДАПТАЦИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Аннотация. *В статье анализируется особенности развития профессиональных качеств и компетенций преподавателя вуза в условиях первичной трудовой адаптации. Формируются рекомендации к формированию оптимальной кадровой политики с целью создания адаптационных мер для начинающих сотрудников в вузах в условиях современных трендов развития общества и технологий.*

Ключевые слова: *Первичная трудовая адаптация, профессиональные компетенции, глобализация, экономическая культура*

Babichev M.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

FIRST LABOR ADAPTATION OF UNIVERSITY TEACHERS IN THE CONTEXT OF MODERN SOCIETY DEVELOPMENT TRENDS

Abstract. *The article analyzes the features of the development of professional qualities and competencies of a university teacher in the context of primary labor adaptation. Recommendations are formed for the formation of an optimal personnel policy in order to create adaptation measures for novice employees in universities in the context of modern trends in the development of society and technology.*

Keywords: *Primary labor adaptation, professional competencies, globalization, economic culture*

В современных экономических условиях высокой конкуренции, работодателям необходимо максимально эффективно организовывать процесс работы по найму и развитию персонала. В связи с этим возникает необходимость максимального раскрытия человеческого потенциала, позволяющее начинающему специалисту продвинуться в выбранном им профессиональном направлении. В то же время привлечение к трудоустройству молодых кадров сопровождается сомнениями большинства принимаемых и потенциальных работников в корректном освоении профессии и в быстрой адаптации к новым социально-экономическим условиям. Таким образом, актуальной является проблема освоения новой для себя социальной, экономической и трудовой среды в процессе первичной трудовой адаптации.

Приоритетным для рассмотрения в текущем исследовании выступает процесс первичной трудовой адаптации. Отличительной особенностью первичной трудовой

адаптации от вторичной трудовой адаптации является отсутствие профессионального опыта у сотрудника. Например, преподаватель, начинающий свою карьеру в вузе, сталкивается с рядом проблем, которые не всегда в состоянии самостоятельно решить. К проблемам первичной трудовой адаптации относятся: отсутствие профессионального опыта, слабое знание психологических особенностей обучаемых, недостаточное владение методами и приемами обучения. Для многих начинающих преподавателей на первый план выходят социально-коммуникативные проблемы – налаживание отношений в трудовом коллективе, позиционирование себя как состоявшегося профессионала среди более опытных преподавателей, выстраивание грамотных взаимоотношений с коллективами различных групп студентов [1]. Специфичность профессиональной деятельности преподавателя вуза состоит в одновременном ведении трудовой деятельности по нескольким направлениям. Принимая за основу нормативные документы, регулирующие трудовую деятельность преподавателя вуза, в качестве отдельных можно определить:

- ***проведение занятий и подготовку к ним;***
- ***выполнение работ по формированию методических материалов;***
- ***социальное и трудовое взаимодействие с коллегами в структурных подразделениях учебной организации;***
- ***научная деятельность.***

В силу того, что первичная трудовая адаптация выступает структурной составляющей трудового процесса, можно сделать вывод о том, что многомерность трудовой деятельности определяет специфику первичной и вторичной трудовой адаптации. Отличие первичной и вторичной трудовой адаптации состоит в том, что вторичная трудовая адаптация нацелена на приспособление к коллективу и правилам отдельного работодателя, в то время как в период первичной трудовой адаптации происходит приспособление как в части трудовых, социальных взаимоотношений, так и в части профессиональных аспектов, свойственных как отдельному работодателю, так и к профессиональной сфере в целом.

Современное состояние экономики и общества демонстрирует изменчивость и динамичность внешней и внутренней среды по отношению к условиям работы и процессам карьерного становления. Общим трендом изменений 21 века является веке вызовы сложного, полного неопределенности VUCA-мира, (аббревиатура от английских: V-Volatility (нестабильность), U - Uncertainty (неопределенность), C - Complexity (сложность), A - Ambiguity (неясность, двусмысленность)) меняют экономику и общество, предъявляют более высокие требования к персоналу и, соответственно, предопределяют изменения компетенций [2].

Исходя из основных трендов XXI века, в будущем все работники должны владеть следующими компетенциями [3]:

1. Компетенции, позволяющие работать с новыми технологиями.
2. Компетенции, помогающие работать в условиях неопределенности и неоднозначности (например, предпринимательские навыки и креативность); повышающие личную устойчивость работника (например, стрессоустойчивость, адаптивность) а также помогающие осознанию и принятию будущего (например, стратегическое мышление).
3. Компетенции, помогающие справиться с возрастающей сложностью внешнего мира (например, экосистемное мышление, проектное мышление).
4. Компетенции, позволяющие выполнять работу, которую не могут делать машины (например, эмпатия и эмоциональный интеллект).

Данное утверждение также соответствует процессам начинающих сотрудников. Тренды современности требуют от работников, начинающий карьерный путь готовности к изменчивой среде и неопределенным внешним факторам. В текущей статье рассмотрены базовые тренды современности в части их применимости к профессии преподавателя вуза в условиях первичной трудовой адаптации сотрудника.

К первой группе трендов относится технологические тренды. Это такие тенденции как цифровизация всех сфер жизни и автоматизация социальных и профессиональных процессов.

Содержательный аспект тренда цифровизации состоит в том, что оцифрованных данных становится больше, интернет становится доступнее. Профессиональный аспект преподавателя вуза в рамках данного тренда состоит в том, что в профессиональной деятельности преподавателя формируемся область цифрового обучения. Среда преподавателя становится в целом цифровой. Общение со студентами и коллегами и другие взаимодействия по ходу ведения профессиональной деятельности сопровождаются применением цифровых средств приема и передачи информации.

Тренд автоматизации и роботизации проявляется в том, что в общественной и экономической жизни преобладает развитие автономных систем, способных на сложные физические и когнитивные действия. В части профессиональной деятельности начинающего преподавателя данный тренд проявляется в том, что преподаватель вуза в период первичной трудовой адаптации применяет в профессии технологии автоматизирования вычисления и систематизации данных. Преподаватель использует статистические данные, анализирует результаты, полученные с помощью роботизированных средств и машинного обучения.

Таким образом, кадровая политика вуза и правила набора сотрудников на работу должны включать область цифровых умений в части взаимодействия с коллегами и обучаемыми. Данные навыки могут формироваться за счет формирования отдельных инструкций и правил, с которыми необходимо ознакомить нового сотрудника при первичном трудоустройстве.

Следующей группой трендов являются техно-социальная группа трендов. К данной группе относится тренды глобализации и экологизации общественной жизни.

Тренд глобализации (экономической, культурной, профессиональной) состоит в том, что научные знания и культурные коды возникают и существуют в сверхсвязном мире с усиленной ролью транснационального сотрудничества. В данном случае преподаватель в профессии должен учитывать тренды глобализации в области поиска источников информации и формирования научного знания. Преподаватель вуза внедряет в профессиональную деятельность и общение с коллегами современную информацию в области глобализации социально-экономических процессов.

Тренд экологизации описывает Растущие внимание к экологии у потребителей и производителей. В области преподавания дисциплин любого цикла необходимо внедрять элементы экологии и природосбережения.

В итоге техно-социальная группа трендов требует от начинающих сотрудников, в том числе сферы высшего образования культурной и профессиональной осознанности в области глобальных процессов. Данное качество может быть и исследовано путем отдельных вопросов на собеседованиях, а также при применении дополнительных мер развития компетенций как коучинг в период первичного освоения профессии. Также область экологического осознания проблем общества может быть проконтролирована мониторинговыми мероприятиями в ходе ведения профессиональной деятельности в период первичной трудовой адаптации.

Следующей группой трендов развития общества 21 века является группа социальных трендов. В данную группу входят тренды демографических изменений и тренд становления сетевого сообщества.

Тренд демографических изменений в обществе характеризуется тем, что Рост продолжительности жизни, продолжающаяся урбанизация, растущая роль женщин в экономике и изменение модели детства определяют новый социальный ландшафт. Проектирования учебных программ развития и формирования областей подготовки должны учитывать тренды демографического развития общества. Преподаватель в общении с коллегами и студентами формирует поведение в рамках современной этики. Избегает

расовой, гендерной и иных дискриминаций. Противодействует и охраняет общество от абьюзивных поступков со стороны коллег и обучаемой аудитории.

Тренд становления сетевого сообщества в содержательном аспекте описывается тем, что возникновение новых более гибких способов управления компаниями и сообществами дополняется развитием сетевых технологий. В области деятельности преподавателя вуза методы сетевого моделирования должны внедряться в структуру образовательного процесса и профессиональной деятельности начинающего преподавателя вуза.

Также общим метатрендом современного общества является тренд ускорения. Ускорение проявляется в том что общество и большинство профессиональных сфер демонстрируют возрастающую скорость изменений. Новые технологические решения и социальные практики возникают все быстрее. В части профессиональной деятельности начинающих преподавателей вузов динамика времени принятия решений оказывает влияние как на область взаимодействия с обучаемой аудиторий, так и на область ведения профессиональной деятельности вне учебного процесса (научный и коммуникативный аспект деятельности).

Общим итогом стоит отметить необходимость современных кадровых политик вузов и технологий профессиональной адаптации начинающих работников сферы высшего образования учета трендов современности, Соответствие системы кадрового обеспечения данным тенденциям может быть достигнута путем формирования информационной и нормативной базы для ознакомления начинающего работника с правилами и регламентами профессионального сообщества. Также стоит учитывать и включать в процесс профессионального развития начинающих кадров технологий обучающего воздействия таких как коучинг, кейс стадии и модульное обучения для освоения соответствующих тенденций в профессии и обществе, а также своевременного их включения в профессиональную практику.

Список используемых источников:

1. Какун, А.В. Культура межличностных отношений в педагогическом коллективе / А.В. Какун. – Текст: непосредственный // Высшее образование в России. – 2009. - № 5
2. Обухова, Н.И. VUCA-мир и образовательная среда / Н.И. Обузова. – Текст: непосредственный // Калининградский вестник образования. – 2021. - № 3.
3. Навыки будущего: Что нужно знать и уметь в новом сложном мире. Доклад экспертов Global Education Futures и WorldSkills Russia о навыках, которые понадобятся человеку в будущем. – Текст: электронный. // Future Foundation : сайт. - URL: https://futuref.org/futureskills_ru (дата обращения 01.12.2021).

УДК 33

Бочков С.П., Серова А.В.
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет

ОБЗОР РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЕВРОПЕ, США И РОССИИ

Аннотация. *В статье рассматривается опыт привлечения венчурного капитала в странах ЕС и Великобритании, США и России. Приводятся соответствующие статистические данные объема привлекаемого венчурного капитала, прибыли венчурных компаний и стоимости инвестиций.*

Ключевые слова: *венчурное финансирование, венчурный капитал, прибыль при выходе, цифровизация, электронная торговля, прямые инвестиции.*

Bochkov S.P., Serova A.V.
Moscow automobile and road construction state technical university (MADI)

OVERVIEW OF VENTURE FINANCING DEVELOPMENT IN EUROPE, USA, RUSSIA

Abstract. *The article discusses the experience of attracting venture capital in the EU and the UK, the USA and Russia. Statistical data on the volume of capital attracted, the profits of venture companies and the cost of investments in these countries are given.*

Keywords: *venture investments, venture capital, exit value, digital, e-commerce, direct investments.*

Современные реалии таковы, что оказывают значительное влияние на развитие венчурного финансирования как в России, так и за рубежом. Продолжающаяся пандемия, вводимые правительствами ограничения переводят бизнес и потребителей в цифровой формат. В связи с этим последний год характеризуется расширением цифровой экономики - электронных сервисов и платформ, в создании и развитии которых большую роль играют малые перспективные инновационные предприятия. Значимость венчурного финансирования для развития экономики РФ на современном этапе отмечается в постановлении правительства РФ № 2204 от 22.12.2020г. «О некоторых вопросах реализации государственной поддержки инновационной деятельности, в том числе путем венчурного и (или) прямого финансирования инновационных проектов, и признании утратившими силу акта Правительства Российской Федерации и отдельного положения акта Правительства Российской Федерации» [1].

Венчурное финансирование представляет собой расходование средств на долгосрочные инвестиции, характеризующиеся высоким риском, которое профессиональные инвесторы готовы осуществить для получения прибыли путем участия в предприятиях, обладающих высоким потенциалом роста. Ключевым отличием такого финансирования является непосредственное участие инвесторов в деятельности и развитии предприятий. При этом инвестиции осуществляются в предприятия на раннем этапе, когда акции предприятий не размещаются на фондовом рынке. Главное назначение венчурного финансирования сводится к тому, что денежные капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы принести обеим сторонам прибыль. В основном венчурное финансирование получают

инновационные компании, деятельность которых осуществляется в сфере информационных технологий, программного обеспечения, биотехнологий и облачных вычислений (диджитал, e-commerce, big data).

Ознакомимся с динамикой венчурного капитала в странах Европейского союза и Великобритании, используя отчет некоммерческой организации PitchBook (организация, предоставляющая данные и исследования в области частного капитала, в том числе венчурного). По полученным данным из названного отчета величина привлеченного венчурного капитала в третьем квартале 2021г. достигла рекордных показателей и составила 115 миллиардов евро, что по величине является вторым квартальным показателем в истории. [2]

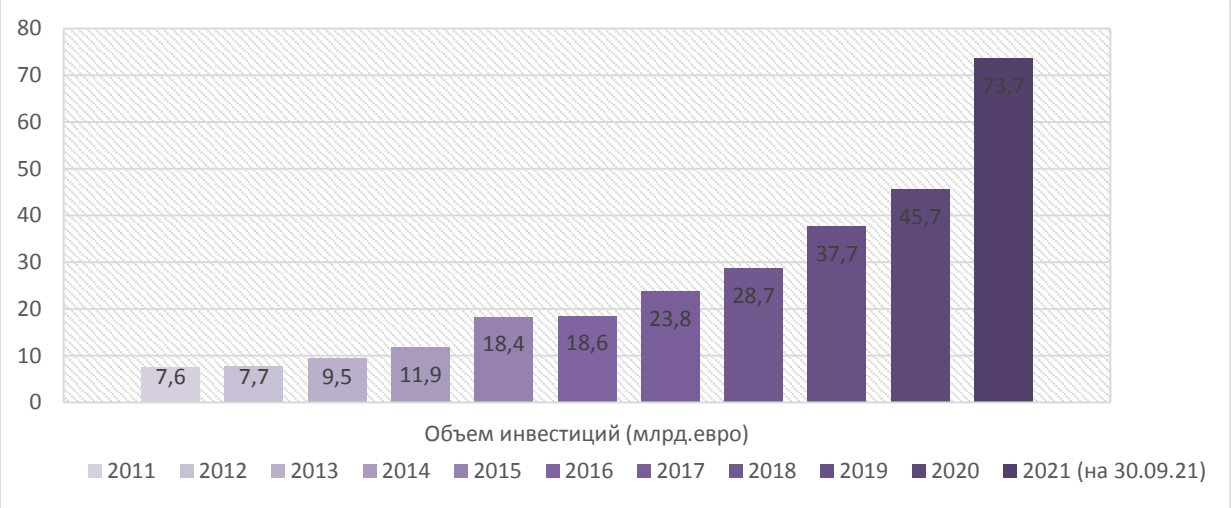


Рис.1 Объем венчурного финансирования в Европе в 2011-2021 годах (млрд.евро)

Как видно из Рисунка 1 рост объема венчурных инвестиций за рассматриваемый период составил 66,1 млрд.евро (данные указаны по состоянию на 30.09.2021г.). В относительных показателях темп роста объема инвестиций за рассматриваемый период равен 969,74 %. При среднем ежегодном приросте инвестиций в 4,26 млрд.евро, в 2021 году прирост составил 28 млрд.евро, что является рекордным показателем для периода 2010 – 2021 гг. По данным это же отчета прибыль при выходе в 2020 году составила 23,5 млрд.евро, а в 2021 году – 115,6 млрд.евро. Темп роста составил 491,91% (92,1 млрд.евро).

В США фонды венчурного инвестирования составляют неотъемлемую часть экономики. По данным ежегодного отчет Pitchbook [3] состояние венчурного финансирования в США характеризуется постоянным ростом капитала и инвестиций. В 2006 году совокупный капитал венчурных фондов составил 314,8 млрд. долларов, при этом рыночная стоимость инвестиций - 200,2 млрд долларов. В 2020 году эти показатели имели следующие значения - 847,6 и 548,2 млрд. долларов, соответственно. Таким образом рост совокупного капитала за этот период оказался равным 532,8 млрд. долларов (темп роста - 269,25%), а рост инвестиций - 348 млрд.долларов (273,83%). В 2006 году совокупный капитал венчурных фондов составил 314,8 млрд. долларов, рыночная стоимость инвестиций - 200,2 млрд долларов. В 2020 году эти показатели составили 847,6 и 548,2 млрд. долларов, соответственно. Таким образом, рост совокупного капитала составил 532,8 млрд. долларов (темп роста 269,25%), а рост инвестиций - 348 млрд.долларов (273,83%).

Рынок венчурного капитала в России охарактеризован в обзоре российских прямых и венчурных инвестиций от Российской ассоциации венчурного инвестирования [4].

Рис.2 Объем инвестиций и количество сделок в России в 2006-2020 гг.

Самый низкий объем инвестиций приходился на 2009 год и составлял 508 млн. долларов. Этот факт можно объяснить мировым экономическим кризисом в 2008-2009 годах. Максимальный объем инвестиций наблюдался в 2012 году в размере - 3 278 млн. долларов. Как следует из указанного аналитического обзора, в отраслевом разрезе в первом полугодии 2020 года по количеству сделок лидируют проекты B2B (54%), при этом B2C-проекты имеют существенное преимущество по объему привлеченного финансирования (82% от общей суммы сделок). Под влиянием пандемии отмечается рост интереса инвесторов к проектам в сфере образования и потребительских товаров (12% и 9% от общего количества сделок, соответственно). Лидерство по количеству сделок удерживает сегмент решений для бизнеса (40%), а по объему инвестиций – сегмент электронной коммерции (65%).

Проведенный обзор развития венчурного финансирования в ЕС и Великобритании, США и РФ позволяет сделать вывод о постоянном росте венчурных инвестиций в современной экономике. Несмотря на отставание в темпах и объемах инвестиций в России по сравнению с зарубежными странами, присутствует значительный вектор развития данного направления. Благоприятствует этому развитию и государственная политика, и глобальные процессы, происходящие в области цифровизации, а также взрывное развитие информационных технологий.

Список используемых источников:

1. Российская федерация. Правительство РФ. О некоторых вопросах реализации государственной поддержки инновационной деятельности, в том числе путем венчурного и (или) прямого финансирования инновационных проектов, и признании утратившими силу акта Правительства Российской Федерации и отдельного положения акта Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 22.12.2020 № 2204 / Российская федерация. Правительство РФ. - Текст: электронный // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 24.10.2021).

2. NVCA-2021-Yearbook. - Текст: электронный // NVCA: сайт. - URL: https://nvca.org/research/nvca-yearbook/ (Дата обращения: 23.10.2021).

3. PitchBook : сайт. - URL: https://files.pitchbook.com/website/files/pdf/PitchBook_Q3_2021_European_Venture_Report.pdf (дата обращения: 23.10.2021). - Текст: электронный.

4. Аналитический сборник РАВИ 2020. - Текст: электронный // Российская Ассоциация венчурного финансирования (РАВИ) : сайт. - URL: http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-I-2020-Russian-PE-and-VC-market-review-ru.pdf (дата обращения: 23.10.2021).

УДК 338.23

Бургат В.В.,Фоменко Т.А.
Омский государственный университет путей сообщения

ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ИХ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ

Аннотация. *В статье изложены подходы к сущности инноваций и их коммерциализации. Приведены результаты анализа диссертационных работ, посвященных инновациям и инновационной деятельности предприятий. Вскрыты недостатки коммерциализации инноваций в современных условиях хозяйствования.*

Ключевые слова: *инновации, инновационный продукт, инновационная деятельность, нововведения, инновационная среда, коммерциализация инноваций.*

Burgat V.V.,Fomenko T.A.
State Transport University (Omsk)

INNOVATION: ESSENCE AND THEIR COMMERCIALIZATION

Annotation. *The article describes approaches to the essence of innovations and their commercialization. The results of the analysis of dissertations devoted to innovations and innovative activities of enterprises are presented. The drawbacks of commercialization of innovations in modern economic conditions are revealed.*

Keywords: *innovation, innovative product, innovation, innovation, innovation environment, commercialization of innovation*

В последние два десятилетия государство пытается поддержать организации, занимающиеся инновационной деятельностью. В этом направлении сделано многое. Разработаны и введены в действие законодательные и нормативные акты, в соответствии с которыми организуют и осуществляют свой бизнес экономические субъекты в области инноваций. В соответствии с законодательным актом прямого действия в сфере налогообложения установлены значительные налоговые преференции для налогоплательщиков, которые посвятили свою деятельность разработке и реализации инновационных продуктов. Существуют и применяются в субъектах Российской Федерации специальные государственные программы по поддержке предпринимателей, желающих заниматься инновациями. Общество давно пришло к выводу, что настоящее и будущее невозможны без инноваций, инновационного развития экономики. И это действительно так. Сегодня невозможно представить мир без осуществившихся инноваций, которые стали для нас привычным явлением, а также нельзя увидеть будущее без перспективных инновационных разработок.

В настоящее время мы наблюдаем множество трактовок инноваций. Это объясняется тем, что разные ученые и практики обращают свое внимание на различные аспекты этого явления. Одни рассматривают инновации как этап развития производительных сил, другие как процесс образования и освоения новшеств, третьи как продукт инновационной деятельности. Есть сторонники концепции, которые заключают, что инновации – это деятельность по принятию рискованных решений в условиях неопределенности и т.д. Приведем в качестве примера лишь некоторые трактовки этой дефиниции.

По мнению А.Ю. Бударова «инновация – результат внедрения научной разработки, т.е. материализации научных идей и знаний, открытий и изобретений в процессе производства»

[3]. Такой же точки зрения придерживаются Р.А. Фатхутдинов [7] Н.В. Чайковская, А.Е. Панягина [8], А.В. Шестаков, О.А. Богачева [9].

Д.М. Степаненко считает, что «инновация представляет собой создаваемые новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуги, а также решения производственного, административного, финансового, юридического, коммерческого или иного характера, имеющие результатом их внедрения и последующего практического применения положительный эффект для задействовавших их хозяйствующих субъектов» [4].

Ю.П. Анисимов, Ю.С. Данилова заключают, что инновации – это конечный результат инновационной деятельности, предназначенный к внедрению на рынке или на практике, имеющий новейшие методы удовлетворения существующих потребностей общества, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта и приносящий прибыль [1].

Анализ специальной литературы по теме исследования позволил выделить три подхода к трактовке дефиниции «инновация»: 1) как нововведения; 2) процесс созидания нового продукта; 3) процесс внедрения в производство нового продукта (рис. 1).

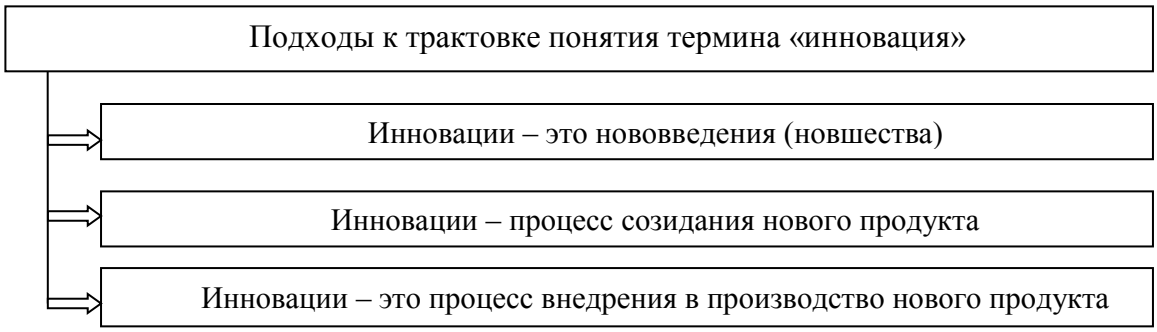


Рисунок 1. Подходы к трактовке дефиниции «инновация»

Инновации и инновационная деятельность являются предметом научных исследований не только зарубежных, но и отечественных ученых (табл. 1).

Таблица 1. Информация о выполненных диссертациях, посвященных инновациям и инновационной деятельности

Шифр и наименование направления научных исследований	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством	43	31	20	23	9

Таблица составлена автором на основе данных официального сайта ВАК России (объявления о защитах диссертаций)

Обзор научных исследований, посвященных инновациям, показывает, что наибольшее количество диссертационных работ было выполнено и представлено к защите в 2016 году. В последующие периоды происходит снижение научных исследований, результаты которых были вынесены на защиту. На этот процесс воздействие оказали как объективные, так и субъективные факторы. Прежде всего, следует отметить ужесточение требований со стороны Высшей Аттестационной Комиссии России (ВАК России) к учреждениям науки, где выполняются диссертационные исследования и проходят защиты работ. Жесткие требования предъявили не только к членам диссертационных советов в части научных публикаций, но и к соискателям. Так, для защиты докторской диссертации по экономическим наукам необходимо подготовить не менее 15 статей в журналах ВАК, для кандидатских диссертаций – не менее 3-х. Также, усилили контроль над качеством выполненных диссертационных исследований. По данным вольного сетевого сообщества

«Диссернета», в 2000-х годы в России защищали в среднем до 35 тыс. диссертаций, после появления этой общественной организации (активная работа была организована с января 2013 г.) и системы «Антиплагиат» (в 2010 г.) только 12-13 тыс. в год, почти в 3 раза меньше.

В 2020 году по направлению 08.00.05 в области научных исследований, посвященных инновациям и инновационной деятельности к защите было представлено всего девять диссертаций.

В последние годы актуальными стали вопросы коммерциализации инноваций, которые находят свое отражения в публикациях отечественных ученых и практиков. По мнению О.Г. Тихомировой выгодная коммерциализация является индикатором эффективности инновационного проекта и научно-технической деятельности в целом, поскольку позволяет выставить инновационный продукт на рынок и, следовательно, получать экономическую выгоду и возврат вложений [6]. Под коммерциализацией инноваций А.А. Артемьев, П.А. Кохно, И.А. Лепехин понимают процесс их продвижение на рынок [2]. Ученые А.А. Степанов, К.А. Солодкова идентифицируют коммерциализацию с позиций процессного подхода, заключая, что это операция, позволяющая вывести инновационный продукт на активный рынок изобретений, преобразуя его в товар или услугу, которые способны удовлетворить инновационные потребности общества [5]. Ученые считают, что процесс коммерциализации включает в себя пять этапов (рис. 2).

Рисунок 2. Этапы коммерциализации инноваций

Несмотря на проявленный интерес со стороны отечественных ученых к коммерциализации инноваций, за последние пять лет подготовлено и представлено к защите лишь две работы по данной теме. В 2018 году С.А. Ильина провела исследования по развитию организационно-экономического механизма коммерциализации инноваций на примере малых и средних предприятий. В 2020 году А.С. Шишова выполнила работу, где предложила методический инструментарий обоснования решения при коммерциализации инноваций на рынке оборудования.

Обзор специальной литературы показал, что при продаже инноваций возникают определенные проблемы. Так, например, Ю.П. Анисимов, Ю.С. Данилова [1], А.А. Степанов, К.А. Солодкова [5] к ним относят:

– низкий уровень развития и использования отечественного рынка инноваций;

– недостаточность конкретных направлений и показателей отбора подающих надежды научных и конструкторских разработок;

– противоречивость законодательной базы, касающейся инноваций, в т.ч. их коммерциализации;

– дефицит методологического и методического инструментария для оценивания коммерциализации инноваций;

– слабое развитие инфраструктуры, позволяющей проводить эффективную коммерциализацию инноваций;

– относительно небольшая стоимость инноваций, позволяющая скупать их у непосредственных разработчиков и перепродавая их инвесторам;

– небольшая доля инноваций, которые доходят до внедрения в производство.

Таким образом, резюмируем, что сами инновации не способны принести экономический эффект. Важно грамотно их продать. С этой целью нужно рационально организовать процесс их коммерциализации. Для этого нужен современный методологический и методический инструментарий, который в настоящее время практически отсутствует. Об этом свидетельствует то небольшое количество диссертационных работ, которое было выполнено за последние пять лет. Вместе с тем разработчикам инноваций нужны именно такие методические рекомендации, чтобы успешно продать свои нововведения и изобретения. Кроме того, требует совершенствования законодательная база, регламентирующая процесс создания и коммерциализации инноваций.

Список используемых источников:

1. Анисимов, Ю.П. Сущность и методы коммерциализации инноваций / Ю.П. Анисимов, Ю.С. Данилова. – Текст: непосредственный // Экономинфо. – 2017. – № 3. – С. 47-50.

2. Артемьев, А.А. Коммерциализация инноваций: суть и проблемы / А.А. Артемьев, П.А. Кохно, И.А. Лепехин. – Текст: непосредственный // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки. – 2019. – № 4 (19). – С. 61-68.

3. Бударов, А.Ю. Информационная сущность инноваций / А.Ю. Бударов. – Текст: непосредственный // Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России. – 2007. – № 2. – С. 3-7.

4. Степаненко, Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация / Д.М. Степаненко. – Текст: непосредственный // Инновации. – 2004. – №7. – С. 77- 79.

5. Степанов, А.А. Сущность и проблемы коммерциализации инноваций / А.А. Степанов, К.А. Солодкова. – Текст: непосредственный // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – № 3 (109). – С. 4.

6. Тихомирова, О.Г. Диффузия инноваций, трансфер технологий и коммерциализация инноваций / О.Г. Тихимирова. – Текст: непосредственный // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 1. – С. 127-132.

7. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 5-е изд.– СПб.: Питер, 2005. – 448 с. – Текст: непосредственный.

8. Чайковская, Н.В. Сущность инноваций: основные теоретические подходы / Н.В. Чайковская, А.Е. Панягина. – Текст: непосредственный // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – № 4. – С. 47-57.

9. Шестаков, А.В. Эволюция, типология и экономическая сущность новшеств и инноваций / А.В. Шестаков, О.А. Богачева. – Текст: непосредственный // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2011. – № 2. – С. 23-26.

УДК 65.011.56

Глинкина О.В., Шпилькина Т.А.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА РИСК ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. *На сегодняшний день активно возрастает количество банков, потерявших свои лицензии в связи с репутационными рисками. В связи с этим, предметом исследования данной статьи выступает репутационный риск и его влияние на устойчивость деятельности коммерческих банков на территории РФ.*

Цель работы – оценить уровень репутации банка, используя открытые данные, публикуемые в общем доступе. Статья позволяет определить, что понимается под репутационным риском, оценить его значимость для деятельности коммерческого банка.

Ключевые слова: *коммерческий банк, Сбербанк, деловая репутация, кризис, риск-менеджмент, устойчивость кредитной организации.*

Glinkina O.V., Shpilkina T.A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF FINANCIAL RISKS ON THE RISK OF LOSS OF BUSINESS REPUTATION OF COMMERCIAL BANKS

Abstract. *To date, the number of banks that have lost their licenses due to reputational risk is actively increasing/ In this regard, the subject of this article is reputational risk and its impact on the calmness of commercial banks on the territory of the Russian Federation. The purpose of the work is to assess the reputation of the bank, using publicly available data published in the public domain . The article allows to define what is understood under the reputational risk, to evaluate its importance for the activity of commercial bank.*

Keywords: *commercial bank, Sberbank, business reputation, crisis, risk-management, sustainability of the credit institution.*

Банковский сектор на территории Российской Федерации начал своё становление с середины 1980 годов и по настоящее время активно развивается, несмотря на периодические кризисы. «Используя знания о кризисных ситуациях, необходимо понимать, что кризисы являются одной из наиболее острых социально-экономических проблем развития как организаций, приводящей к снижению рентабельности их деятельности, увеличению задолженности, нарушению устойчивости развития, так и государства в целом» [7]. В такие периоды как простые вкладчики, так и кредиторы, стремятся извлечь свои активы из банков, боясь потерять вложенные средства. Финансовый кризис сопровождается кризисом доверия к банковским системам. К моменту выхода из кризиса,

деньги вновь возвращаются в банковскую систему, но уже в банки с более высокой деловой репутацией [1].

Полная или частичная потеря деловой репутации негативно отражается на основных показателях деятельности банка, вызывая отток клиентов. В связи с этим по цепочке следует сокращение ресурсной базы, понижение уровня рентабельности, падение ликвидности, снижение объёма средств, вкладываемых в доходные операции и в связи с этим - падение доходности и банкротство. Только за новейшую историю России, более чем у 100 банков была отозвана лицензия вследствие финансового краха, который был связан с резкой потерей деловой репутации. Для прогноза, предупреждения и предотвращения последствий этих рисков, создана система риск-менеджмента в каждом банке.

Центральный Банк России (ЦБР) уделяет особое внимание учитыванию рисков коммерческих банков. Риск потери деловой репутации включён в перечень наиболее типичных для банковской системы рисков, наряду с рыночным, валютным, процентным и кредитным [2]. Наступление перечисленных рисков ведёт к негативным последствиям не только для кредиторов и вкладчиков, но и для всей банковской системы. Невыплаты вкладчикам, задержка платежей, либо их полное прекращение, ведёт в итоге к непогашению задолженности перед поставщиками, что, в свою очередь, приводит к задержке выплат контрагентам, невозможность погасить задолженность по обязательствам межбансковского кредита. Каждый коммерческий банк вовлечён в межбанковскую систему, поэтому невозможность одного банка в полном объёме осуществлять свои полномочия, перевод или возврат денежных средств, губителен не только для него самого, но и для всех банков в структуре, поскольку его неликвидность умножается и наносит материальный ущерб не только клиентам, но и партнёрам банка. Это негативно сказывается на доверии общества к банкам в целом, отчего люди, особенно в периоды кризисных ситуаций, стремятся держать свои активы на руках, что ведёт к ещё большему усугублению ситуации.

Для того, чтобы банковская система функционировала как можно более регулярно и бесперебойно, необходимо разработать специальные инструменты риск-менеджмента формирования и поддержания высокого уровня деловой репутации, которые позволят банкам не просто успешно осуществлять свою деятельность, но и приумножать прибыль всей системы даже в условиях кризиса [6].

Репутационный риск определяется как вероятность уменьшения числа активов банка вследствие уменьшения числа клиентов в связи с утратой доверия или негативного представления о кредитной устойчивости банка, неуверенности в качестве предоставляемого продукта или характере деятельности банка в целом. Репутационный риск можно охарактеризовать и как некий набор рисков, возникающих в связи с исполнением законов, взаимоотношений банка с контрагентами, а также в связи с подрывом доверия клиентов к банку, что, в свою очередь, угрожает сокращению числа потенциальных инвесторов и акционеров. Банк России определяет деловую репутацию как качественную оценку деятельность кредитной организации участниками гражданского оборота.

Обобщая все определения, представленные выше, можно говорить о репутационном риске как о вероятности возникновения потерь банка в связи с ухудшением его деловой репутации, снижением гудвилла из-за воздействия внешних и внутренних факторов, а также вследствие неправильной реализации стратегии управления рисками.

На основании классификации Банка России выделяют перечень внешних и внутренних рисков, способных нанести ущерб деловой репутации банка. Классифицируя данные риски, можно выделить две основные группы факторов: субъективные и объективные.

Объективные факторы - действия банка, которые можно отнести к числу противоправных, а именно: неисполнение обязательств перед кредиторами, вкладчиками, неисполнение договорных обязательств. К числу *субъективных* факторов относятся конфликты по причине возникновения разногласий у стейкхолдеров (банковские

служащие, акционеры, клиенты банка, регулирующие органы), то есть, деятельность которых напрямую влияет на стабильность работы банка. Показатели репутации банка показаны на рис.1 [3].

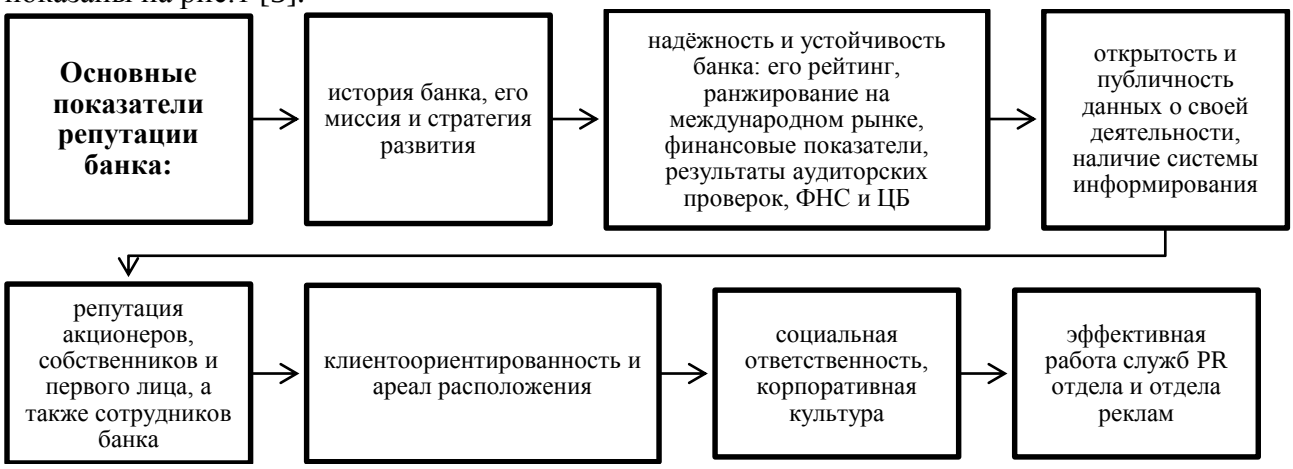


Рисунок 1. Показатели репутации банка

Несмотря на то, что именно субъективные факторы имеют наибольшее влияние на деятельность банка, им уделялось недостаточно внимания. Наиболее важным для стейколдера фактором является репутация банка. Потеря деловой репутации, при всей своей субъективности в своей оценке, влечёт за собой объективные последствия, а именно оказывает влияние на результаты финансовой деятельности коммерческого банка. Особенностью данного риска является его возможность трансформироваться в иные виды риска. Мультипликативный эффект возникает вследствие сочетания роста риска потери ликвидности, рыночного и кредитного рисков, которые напрямую зависят от роста уровня риска потери деловой репутации [8]. Характерные особенности потери деловой репутации свидетельствуют о необходимости управления, пресечения и предупреждения данного процесса, конечным итогом действия которого становится возможность банкротства банка, либо же потеря его ликвидности.

Компилируя различные способы оценки репутационного риска, представленные в работах Куницына И.И., Зернова Л.Е. и Караман А.И., можно составить таблицу для оценки банка [3; 4]. Оценка проводится по трём основным параметрам: имиджевая, организационно-функциональная и корпоративно-коммуникативная составляющие. В таблице 1 представлены 13 основных параметров и соответствующее каждому из параметров значение.

Таблица 1. Критерии балльной оценки репутации коммерческого банка

Критерий и значение	Оценка, Балл
1. Репутация президента (председателя правления) или управляющего банком	
Высокая – все без исключения опрошенные положительно высказались о репутации руководителя банка	5
Средняя – большинство опрошенных характеризуют руководителя как надежного делового партнера	3
Низкая – большинство опрошенных характеризуют руководителя как ненадежного, нечестного делового партнера	-3
Отрицательная – имеется информация об участии руководства в мошеннических действиях, сознательном банкротстве	-10
2. Репутация учредителей и акционеров банка	
Высокая – все без исключения опрошенные положительно высказались о репутации учредителей и акционерах банка	5
Средняя – большинство опрошенных характеризуют учредителей и акционеров банка как надежных партнеров	3
Низкая – большинство опрошенных характеризуют учредителей и акционеров банка как ненадежных, нечестных партнеров по бизнесу	-3
Отрицательная – имеется информация об участии учредителей и акционеров банка в мошеннических действиях	-10
3. Социально-деловая активность	

Высокая – банк является активным участником социально-экономической жизни региона, города, осуществляет софинансирование значимых проектов	5
Средняя – банк принимает эпизодическое участие в подобных мероприятиях	3
Низкая – банк не принимает эпизодическое участие в подобных мероприятиях	0
4. Связь банка с криминальными структурами, ведение им опасных финансовых операций	
Отсутствие – служба безопасности не располагает данными о связи сотрудников банка, либо его учредителей с криминальными структурами	0
Наличие– служба безопасности располагает сведениями о связи сотрудников банка, либо его учредителей и акционеров с криминальными структурами	-15
5. Восприятие банка клиентами и контрагентами	
Позитивное – банк осуществляет благотворительную деятельность, участвует в программах развития спорта, облагораживании территории	5
Нейтральное – население не осведомлено о социальных проектах банка	0
Негативное – в обществе сложилось отрицательное восприятие банка	-5
6. Позиционирование в системе взаимодействия с заинтересованными лицами	
Высокая – наличие долгосрочной обоснованной стратегии бизнеса, безупречные деловые качества руководства, положительный имидж	10
Низкая – отсутствие долгосрочной обоснованной стратегии бизнеса, сомнительные деловые качества руководства, отрицательный имидж	0

После выставления оценки для каждого критерия и присвоения ему балльной оценки, необходимо суммировать полученный результат и на его основе сформировать итоговую оценку имиджевой составляющей. Для наглядной демонстрации принципа работы данного метода, для примера рассмотрим банк ПАО «Сбербанк», который начал свою работу ещё в марте 1842 года и до сих пор остаётся самым популярным банком на территории РФ, а также по итогам 2020 года возглавил рейтинг 100 крупнейших банков Центральной и Восточной Европы [5].

Подводя итоги оценки всех критериев с выставленными балльными оценками, общий подсчёт баллов производится по следующей формуле:

$$\textbf{Сумма}=0{,}4И+0{,}3О\text{-}ф+0{,}3\ Кк, \quad (1)$$

где И- имиджевые баллы, а «О-ф» и «Кк» организационно-функциональные и корпоративно-коммуникационные составляющие соответственно.

Весовые коэффициенты данной модели были определены экспертным путём. Экспертами выступали как руководящие работники банков, так и аналитики банковской сферы. После подведения итогов, банку присваивается определённый класс, который свидетельствует о его репутации и надёжности в целом.

1 класс – это банк с высокой репутацией и низким уровнем репутационных рисков.

Баллы: от 18 и выше.

2 класс - банк со средней репутацией и наличием среднего уровня репутационных рисков.

Баллы: от 10 до 18.

3 класс – банк с низкой репутацией и высоким уровнем репутационных рисков.

Баллы: до 10.

По итогам анализа всех критериев в ПАО «Сбербанк», были получены следующие результаты, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Балльная оценка основных показателей ПАО «Сбербанк»

Критерий	Значение	Оценка, балл
1	2	3
Имиджевая составляющая		
1. Репутация президента (председателя правления) или управляющего банком	Средняя	3
2. Репутация учредителей и акционеров банка	Средняя	3
3. Социально-деловая активность	Высокая	5
4. Связь банка с криминальными структурами, ведение им опасных финансовых операций	Отсутствие	0
5. Восприятие банка клиентами и контрагентами	Нейтральное	0
6. Позиционирование в системе взаимодействия с заинтересованными лицами	Высокая	10
Организационно-функциональная составляющая		
7. Финансовое состояние коммерческого банка	Высокая	5
8. Качество и уровень обслуживания клиентов	Средняя	3
9. Переход в процессе деятельности отдельных рисков банка в репутационный риск	Высокая	5
Итого		13
Корпоративно-коммуникативная составляющая		
10. Взаимоотношения с клиентами банка	Средняя	3
11. Внутрибанковские коммуникации	Высокая	5
12 Уровень менеджмента	Средняя	3
13. Коммуникации со всеми заинтересованными лицами	Высокая	10

Рассчитаем общее количество баллов для банка:

Сумма=0,4*210,3*13+0,3*21=19 баллов.

По шкале оценивания банк ПАО «Сбербанк» относится к банку первого класса с высокой репутацией и малым уровнем кредитного риска. Таким образом была подтверждена общая тенденцию, прослеживающаяся в оценке данного банка другими специалистами, которое относят его к наиболее надёжным банка в России.

Данный метод оценки, базирующийся на оценке сразу трёх показателей, которые сам респондент может взять из открытых источников, позволяет достаточно оперативно оценить репутационный риск банка на основе сразу таких составляющих, как: имиджевой, корпоративно-коммуникативной и организационно-функциональной.

Влияние финансовых факторов на риск потери деловой репутации особенно заметно в Российской банковской системе. Одной из причин является зависимость наиболее крупных банков от государства (ПАО Сбербанк, Газпромбанк, Внешторгбанк). Согласно истории кризисов российской банковской системы, население предпочитает держать свои вклады в банках с государственным участием. Это связано с тем, что государство даёт гарантии на возврат средств, и обладает куда более ликвидными сегментами российского финансового рынка.

Необходимость управления репутационным риском обусловлена, в первую очередь, жесткой конкуренцией в данной сфере, так, к примеру, если в 90-е годы было порядка 1500 кредитных организаций, то на 01.09.2021 года по данным ЦБ на территории РФ действует 375 коммерческих банка [9]. Ситуация с коронавирусом, которая вызвала очередную волну

кризиса, затронула и без того нестабильную ситуацию с экономикой, что, в свою очередь, негативно сказалось как на деятельности организаций, так и на поведении простых вкладчиков. Отчего на сегодняшний день у акционеров и прочих стейкхолдеров банков есть реальные опасения о дальнейшей ситуации в банковском секторе.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Современные тенденции развития цифровой бизнес-среды / О.В. Глинкина, М.М. Новикова. - Текст: непосредственный // Ученые записки Российской академии предпринимательства. - 2019. – Т.18. - № 4. – С.74-85.

2. Зернова, Л.Е. Роль управления банковскими рисками в современных условиях. / Л.Е. Зернова, А.И. Караман. - Текст: непосредственный // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018)». – Москва, 2018. - С. 60-62.

3. Кораблева, О.Н. Репутационные риски в системе риск-менеджмента коммерческого банка / О.Н. Кораблева. - Текст: непосредственный // Российское предпринимательство. - 2020. - № 24. - С. 55-60.

4. Куницын, И.И. Управление репутационными рисками коммерческих банков // Диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Ставрополь, 2019 – 213 с.

5. ПАО «Сбербанк» : сайт. –URL: https://www.sberbank.ru/ru. (дата обращения 01.10.2021). - Текст: электронный

6. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях: монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташов., И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа. и др., Под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с. - Текст непосредственный

7. Шпилькина, Т.А. Перспективы развития российской экономики в условиях кризисных явлений и неопределенности / Т.А. Шпилькина. - Текст непосредственный // В сборнике: Двадцать вторые апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. Под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. - 2016. - С. 94-97.

8. Glinkina, O.V. Digital changes in the Economy: Advanced Opportunities for Digital Innovation / O.V. Glinkina, S.A. Ganina, A.V. Maslennikova, T.A. Solostina, V.M. Soloveva // International Journal of Management. - 2020. - T. 11. - No 3. - P. 457-466. (Scopys)

9. Количественные характеристики банковского сектора. - Текст: электронный // Банк России : сайт. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/ (дата обращения 16.10.2021).

УДК 338.2

Елкина В.Н.
Омский государственный педагогический университет

ДОКУМЕНТООБОРОТ И ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЛУЖБЫ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. *Статья посвящена наиболее актуальной проблеме развития документации службы персонала, так как в условиях современно-нормативной базы регулярно что-то меняется. Представлена основная информация о документационном обеспечении управления персоналом организации. В статье рассматриваются вопросы инструкции работы с документами и применение современной программы – система электронного документооборота (СЭД).*

Ключевые слова: *кадровое делопроизводство, персональные данные, профессиональный стандарт, документирование трудовых отношений, инструкция по кадровому делопроизводству, система электронного документооборота.*

Elkina V.N.
Omsk State Pedagogical University

DOCUMENT MANAGEMENT AND DOCUMENTATION SUPPORT OF THE PERSONNEL SERVICE

Annotation. *The article is devoted to the most urgent problem of the development of personnel service documentation, since something changes regularly in the conditions of the modern regulatory framework. The basic information about the documentation support of the organization's personnel management is presented. The article discusses the issues of instructions for working with documents and the use of a modern program - the electronic document management system (EDMS).*

Keywords: *personnel records management, personal data, professional standard, documentation of labor relations, instruction on personnel records management, electronic document management system.*

На сегодняшний день актуальность документационного обеспечения очень велика, так как занимает ключевое место в развитии управления службы персоналом, которое значительно может улучшить качество и эффективность работы кадровика.

Документационное обеспечение управления (ДОУ) — это отрасль деятельности, обеспечивающая документирование и организацию работы с официальными документами [1].

Основной нормативный акт, устанавливающий порядок отношений между сотрудниками и работодателями – Трудовой кодекс РФ. В настоящее время организации имеют право на самостоятельную разработку всех необходимых форм и бланков документов. В организациях, в обязательном порядке, должны иметь учредительную документацию, далее из которой разрабатывается все остальные внутренние документы для учета персонала.

Законодательно установлена обязанность работодателей разрабатывать и утверждать следующие акты: связанные с заработной платой (трудовое соглашение, табель рабочего времени) и по организации рабочего процесса (положение о защите персональных данных, инструкция по охране труда).

Каждая организация имеет свой индивидуальный перечень документов и актов для кадрового учета персонала, которая утверждается приказом.

Из всего вышесказанного, следует, что ведение правильно построенного учёта гарантирует положительные взаимоотношения между работодателем и подчиненными, обеспечивает отсутствие штрафов от проверяющих структур.

На сегодняшний день, стало быть, актуальным оптимизация документооборота с представленными требованиями как внутренними, так и внешними, ведения документооборота в компании. Особенно важным, эта тема касается документооборота службы персонала, потому что специалисты несут ответственность за процесс создания, ведения, контроля и хранения документов по персоналу на предприятии. Проводится все строго по законодательным нормам, предусмотренным правилам в организации. С помощью эффективного кадрового делопроизводства удаётся оптимизировать процесс управления персоналом.

В законодательстве РФ существуют требования к оформлению документации, которые прописаны в гос. стандартах унифицированных систем документации. Отдел службы персонала при создании и оформления документов в основном ориентируется на таких стандартах, как ГОСТ 16487-83 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения» и ГОСТ Р. 6.30-97 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов» и др.

Можно отметить, что документы составляются сейчас как в традиционном - бумажном носителе, так и в виде файла в системе ПК – электронном. Такие документы если оформлены по ГОСТу и соблюдены все правила, также имеют юридическую силу. В отделе кадров внедряются и ведутся такие унифицированные системы документации, как плановый, первичной учетной, отчетно-статистической, по социальному обеспечению, организационно-распорядительной [3].

Как и все подразделения организаций, отдел персонала также разрабатывает, оформляет и исполняет кадровую документацию. Сюда могут входить такие документы, как: личные дела работников (анкета, копии документов, персональные личные данные, копии документов об образовании и сертификатов/дипломов о повышении квалификации и др.), личные карточки работника, трудовые договоры, трудовые книжки и т.д. В любой организации порядок работ с внутренними документами регламентирован и оснащен в нормативно-методических материалах.

В отделе кадров также составляются другие документы, например, приказы о приеме на работу, о переводе или перемещении сотрудника, или об увольнении сотрудника. Кроме того, различные справки, отчеты, требуемые из высшего звена, анализ данных по текучести кадров, штатное расписание, табель учета рабочего времени сотрудников, график отпусков, графики прохождения аттестации работников и др.

Значительная часть документов в отделе кадров - внутренняя документация организации. Обычно порядок работы с документами регулируется внутренними правилами, но особое внимание уделяется контролю за исполнение, проверку которого выполняет руководитель отдела кадров или других отделов, например, бухгалтерии.

Законодательство РФ регулярно ужесточают требования в работе кадрового учета, более того добавляются новые штрафные санкции за нарушения порядка ведения документов.

Следовательно, дабы избежать штрафных санкций или же повысить эффективность работы специалистов, можно создать инструкцию по кадровому делопроизводству, придерживаясь нормативной базы, формы собственности и других признаков, регулярно проводить внутренние проверки документов, входящие в оборот.

Для упрощения кадрового делопроизводства организации целесообразно большинство документов из бумажного формата заменить и внести в систему электронного документооборота.

Сейчас очень актуален перевод бумажного документооборота в электронный. Существует система электронного документооборота «Дело», она эффективно

используется на практике как в крупных организациях, так и в небольших. Следует отметить, что данная программа СЭД «Дело» является самой востребованной в России. За счет того, что в программе встроены отраслевые стандарты документов, система способна повысить эффективность и качество документооборота.

«ДЕЛО» - система с полным набором инструментов для управления документооборотом и делопроизводством, рассчитанная на максимальные нагрузки. СЭД «ДЕЛО» обеспечивает автоматизацию документационного обеспечения управления на всех этапах жизненного цикла документов -- от регистрации до списания в соответствии с утвержденной номенклатурой дел в соответствии с рекомендациями ГОСТ Р ИСО 15489-1-2019.

В системе разработаны такие функции с документами, как:

- Делопроизводство,
- Подготовка и согласование документов,
- Управление документами,
- Договорной документооборот,
- Отчетность и аналитика,
- Удобный поиск документов,
- Наглядные инструменты настройки,
- Внешний документооборот,
- Оказание государственных услуг,
- Система управления электронной очередью и др[2].

Успешное внедрение системы электронного документооборота «Дело» позволит специалистам выполнять свою работу оперативно, у них появится больше свободного времени, которую могут потратить на другие обязанности, например, на общение/интервью с кандидатами. Применяя данную систему на предприятии, можно говорить о том, что сотрудники прошли повышение профессиональной подготовки и готовы свободно без труда выполнять свои работы с документами в новой системе.

Таким образом, в ходе написания статьи было представлено понятие документооборот в службе персонала – это процесс перехода документов от момента их создания и до момента окончания работы с ними. Данный процесс входит в состав документационного обеспечения управления персоналом.

Ведение правильно построенного учёта гарантирует положительные взаимоотношения между работодателем и подчиненными, обеспечивает отсутствие штрафов от проверяющих структур.

Оптимизация кадрового документационного обеспечения в компании важна. Именно она поможет выстроить порядок работ с документами, разработать новую систему кадрового делопроизводства, сделать его более качественным и быстрым. Регулярно проводить профилактические мероприятия проверок внутренних и внешних документов, имеющие связь с предприятием.

С целью устранения недостатков в документационном обеспечении управления службы персонала было предложено использование программы СЭД «Дело» для упрощения кадрового делопроизводства, перевод бумажного документооборота в электронный. В программе встроены отраслевые стандарты документов, система способна повысить эффективность и качество документооборота. Успешное внедрение системы электронного документооборота «Дело» позволит специалистам выполнять свою работу оперативно и самое главное качественно, соблюдая государственные стандарты.

Список используемых источников:

1. Захаркина, О. И. Кадровая служба предприятия. Делопроизводство, документооборот и нормативная база / О. И. Захаркина, Д. Е. Гусятникова, М. А. Шитова. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. — Текст : непосредственный.

2. Системы электронного документооборота: учебное пособие (лабораторный практикум). — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2019.— 109с. — Текст: непосредственный

3. ГОСТ Р 51141 - 98. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения. – Москва: Изд-во стандартов, 2011. – Текс т: непосредственный.

УДК 336.76

Звягинцева Н. А.
Байкальский государственный университет (Иркутск)

СТРУКТУРНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ: ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. *Исследуются аспекты предложения российским инвесторам как федерального, так и регионального уровня актуальных финансовых продуктов. Рассматриваются особенности структурных финансовых продуктов. Оценивается инвестиционная привлекательность вложений в типовые структурные финансовые продукты российского рынка ценных бумаг.*

Ключевые слова: *структурные финансовые продукты, рынок ценных бумаг, инвестор, доходность, риск, защита капитала.*

Zvyagintseva N. A.
Baikal State University

STRUCTURAL FINANCIAL PRODUCTS OF THE RUSSIAN SECURITIES MARKET: ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Abstract. *The article examines the aspects of offering Russian investors both federal and regional levels of topical financial products. The features of structured financial products are considered. The investment attractiveness of investments in typical structured financial products of the Russian securities market is evaluated.*

Keywords: *structured financial products, securities market, investor, profitability, risk, capital protection*

Российский финансовой рынок на современном этапе демонстрирует изменение структуры направлений инвестирования розничных инвесторов в пользу инструментов фондового рынка. Данная тенденция является массовой, однозначной и характерна для инвесторов, территориально зарегистрированных в любом из регионов Российской Федерации. На этом фоне возрастает интерес к структурным финансовым продуктам (СФП), представляющим собой жизнеспособную альтернативу классическим финансовым инструментам, поскольку их можно быстро адаптировать к любой новой тенденции рынка и профилям риска инвесторов. С помощью СФП инвесторы получают доступ к широкому кругу инвестиционных стратегий, который в противном случае остались бы вне их инвестиционного горизонта или были бы непрактичными.

Основными целями инвестора традиционно являются получение максимально возможной прибыли и снижение рисков вложений. Однако комбинация высокой доходности и незначительного риска представляется трудно реализуемой, поскольку, очевидно, что эти две категории противоречат друг другу. СФП способны минимизировать данное противоречие, с одной стороны обеспечивая возврат инвестированного капитала, а с другой предоставляя при этом более высокую доходность, чем, например, облигации. Также СФП позволяют генерировать повышенную доходность даже в условиях падения

фондового рынка или в его боковом тренде и участвовать в движениях фондовых рынков других стран.

Проблемы поиска инвесторами финансовых инструментов, предлагающих повышенную доходность, при меньшем риске по сравнению с прямым инвестированием в активы, а также относительно недавнее появление данного сегмента в составе российского финансового рынка обуславливают актуальность анализа российского сегмента СФП.

В теоретическом аспекте, структурные финансовые продукты можно определить, как обещание компании-эмитента выплатить инвесторам доходность, как правило, пропорциональную росту или падению заданного актива (фондового индекса, ценной бумаги, другого актива), лежащего в основе деривативa [6, с. 360].

Согласно определению А. В. Галановой, структурный финансовый продукт — готовая «упакованная» индивидуально для клиента инвестиционная стратегия, основанная на использовании производных инструментов (опционы, в меньшей степени свопы), которая позволяет гарантировать возврат основной суммы инвестиции в случае, если погашение происходит не ранее оговоренного срока [1, с. 21]. Здесь очевиден акцент на СФП с защитой капитала, что не позволяет отразить существующий ассортимент продуктов (без защиты капитала, с участием, леверидж-продукты) среди которых есть и те, по которым не гарантируется возврат капитала.

Наиболее полным представляется определение М. Ю. Глухова, рассматривающего СФП как комплексный финансовый продукт, выпускаемый преимущественно коммерческими и инвестиционными банками и конструируемый для удовлетворения специфических потребностей клиентов, обладающий нестандартными характеристиками (соотношением риска и доходности, структурой потоков), достигаемыми за счет комбинирования в структуре продукта постоянных и переменных потоков активов, дополненных различными дополнительными условиями (например, правом отмены потока, правом изменения параметра потока и проч.) [2, с. 14].

Следует подчеркнуть, что в российской практике функционирования финансового рынка до настоящего времени нет четкого и однозначного определения для такого типа финансовых инструментов как СФП, как и нет специальных нормативно-правовых актов, призванных регулировать рынок СФП. Однако это не означает, что в России никогда не выпускались структурные финансовые продукты. Российский рынок СФП начинает свое развитие с 2005 г., когда международный инвестиционный банк City предпринял попытку создать структурный финансовый продукт, который бы соответствовал существующим российским правовым нормам. Рассматриваемым продуктом являлся банковский депозит с плавающей ставкой, которая была привязана к индексу РТС. Данный продукт получил название «индексируемый депозит» и по своей природе напоминал структурный финансовый продукт с полной защитой капитала. В последствии индексируемые депозиты предложил рынку КИТФинанс и другие российские банки[1] [5, с. 129].

Таким образом, рынок СФП в России развивался и развивается по сей день, поскольку и для эмитентов и для инвесторов как федерального, так и регионального уровня в процессе использования зарубежного опыта со временем стали понятны преимущества СФП в качестве комплексных инвестиционных продуктов. Широкий набор комбинаций финансовых инструментов позволяет создавать продукты для каждого индивидуального случая и желания клиента, для банков и инвестиционных компаний — это возможность привлечь большее количество клиентов. Особенно актуален данный аспект для эмиссии СФП на региональном уровне, поскольку выпуск не связан с какими-либо дополнительными формализованными процедурами, но позволяет заинтересовать

[1] В этом же году появился продукт под названием Fusion, который был предложен рынку банком «Юниаструм»: он представлял собой комбинацию банковского векселя и опциона на индекс S&P 500. В 2009 г. инвестиционным банком «ТройкаДиалог» был осуществлен выпуск СФП на индекс РТС. Данный продукт назывался «TroikaIndexBonds» и являлся аналогом популярных на тот момент на зарубежном рынке СФП с полной защитой капитала.

потенциального инвестора своей уникальностью и настройкой на интересы, характерные именно для «портрета» инвестора данного региона.

Среди российских банков и инвестиционных компаний, предлагающих структурные финансовые продукты, как на федеральном, так и на региональном уровнях, на сегодняшний день можно выделить ПАО «Сбербанк» и АО «Открытие Брокер». Выбор данных эмитентов СФП обусловлен их положением на российском финансовом рынке: и ПАО «Сбербанк», и АО «Открытие Брокер» имеют широкую сеть региональных филиалов и представительств, представляют широкий ассортиментов СФП, а также долгое время успешно функционируют в российских реалиях рыночной экономики.

Обращаясь к СФП ПАО «Сбербанк», отмечаем 3 индивидуальных инвестиционных решения, предлагаемых ПАО «Сбербанк» на начало 2021 г. Данные продукты выбраны в качестве «типовых», позволяющих сформировать представление о доступных СФП на сегодняшнем российском рынке. Это инвестиционная облигация Сбербанка с дополнительным доходом, зависящим от изменения цен на акции Verzion Communications Inc., SAP SE, Electronic Arts Inc., Qualcomm Incorporated, Apple Inc.; инвестиционная облигация Сбербанка с доходом, зависящим от значения индекса Мегатренды/Megatrends Index и барьерная отзывная нота (Autocall) на акции Amazon.com Inc., Activison Blizzard Inc., Barrick Gold Corporation, PayPal Holdings Inc., Regeneron Pharmaceuticals Inc. с защитой Geared Put и условным купоном [3, 4, 7].

В качестве основного сходства трех данных продуктов можно выделить факт того, что по благоприятным для инвестора рыночным тенденциям они предусмотрены для оптимистичных ожиданий — роста котировок, а по целям и задачам инвесторов — для получения инвестиционного дохода и получения доступа на рынки зарубежных активов. Стоит отметить, что все три рассматриваемые СФП в своей структуре зависят от зарубежного (преимущественно американского рынка).

Обратная ситуация наблюдается у второго эмитента СФП — АО «Открытие Брокер», который так же предлагает квалифицированным инвесторам структурные финансовые продукты, но которые полностью состоят из акций российского фондового рынка.

На данный момент ассортимент СФП ФО «Открытие Брокер» представлен только купонными продуктами, с минимальной суммой инвестирования, равной 250 тыс. руб. по каждому из представленных СФП. Купоны выплачиваются в даты наблюдения, выплата зависит от движения цен на активы в основе продукта. Также в каждом из купонных продуктов АО «Открытие Брокер» установлено три барьера, от которых зависит итоговый доход — барьер отзыва, купонный барьер и барьер поставки. Таким образом, представленные купонные структурные финансовые продукты АО «Открытие Брокер» работают по одной схеме, но различаются по срокам инвестирования, периодичности выплат, потенциальному доходу и составу, и структуре базовых активов [8].

Для более углубленного анализа качественной информации по продуктам ПАО «Сбербанк» и АО «Открытие Брокер» проведем SWOT-анализ по 3-м рассмотренным СФП ПАО «Сбербанк» и по самому доходному продукту АО «Открытие Брокер» — «23% купон».

В таблице 1 представлен SWOT-анализ инвестиционной облигации Сбербанка с дополнительным доходом, зависящим от изменения цен на акции Verzion Communications Inc., SAP SE, Electronic Arts Inc., Qualcomm Incorporated, Apple Inc.

Таблица 1. SWOT-анализ инвестиционной облигации Сбербанка с дополнительным доходом, зависящим от изменения цен на акции Verzion Communications Inc., SAP SE, Electronic Arts Inc., Qualcomm Incorporated, Apple Inc.

Внутренние	Сильные стороны	Слабые стороны
	- защита капитала; - доступ на рынки зарубежных активов; - эффект памяти; - регулярная выплата дополнительного дохода	- барьер выплаты дохода; - относительно невысокая ставка — 7% годовых; - зависимость эмитента от обязательства регулярной выплаты дополнительного дохода
Внешние	Возможности	Угрозы
	- привлечение оптимистично настроенных, но не готовых брать на себя риск прямого инвестирования в данные активы инвесторов; - использование инвестированных средств клиентов в среднесрочном периоде (5 лет)	- угроза зависимости дохода от изменения курса доллара США к рублю; - изменение регулирования рынка СФП в России; - кризисные явления в экономике

В качестве внутренних сильных и слабых сторон в SWOT-анализе принято рассматривать элементы, напрямую относящиеся к рассматриваемой целевой аудитории — в случае с СФП — к инвесторам. Внешние элементы — это элементы, относящиеся к различным сферам среды, таким как законодательство, политика, регулирование и проч.

Для параллельного анализ двух инвестиционных облигаций Сбербанка, в таблице 2 представлен SWOT-анализ инвестиционной облигации Сбербанка с доходом, зависящим от значения индекса Мегатренды/Megatrends Index.

Как видно из сравнения данных таблиц 1 и 2, сильные и слабые стороны рассматриваемых облигаций Сбербанка зависят напрямую от их устройства, следовательно, разнятся, но можно выделить две общие сильные стороны — 100% защита капитала и доступ на рынки зарубежных активов. Возможности данных продуктов также зависят от их потенциала и характеристик относительно внешней среды, а внешние угрозы одинаковы для обоих СФП.

Таблица 2. SWOT-анализ инвестиционной облигации Сбербанка с доходом, зависящим от значения индекса Мегатренды/Megatrends Index

Внутренние	Сильные стороны	Слабые стороны
	- защита капитала; - доступ на рынки зарубежных активов; - направленность на актуальные изменения (мегатренды); - отсутствие зависимости эмитента от регулярной выплаты дополнительного дохода	- диапазон участия 72% при расчете дополнительного дохода; - единовременная выплата, зависящая от финального значения базового актива и курса доллара США к рублю РФ
Внешние	Возможности	Угрозы
	- привлечение оптимистично настроенных, но не готовых брать на себя риск прямого инвестирования в данные активы инвесторов; - использование инвестированных средств клиентов в среднесрочном периоде (5 лет)	- угроза зависимости дохода от изменения курса доллара США к рублю РФ; - изменение регулирования рынка СФП в России; - кризисные явления в экономике

Такие угрозы для СФП, как изменение регулирования рынка СФП в России и потенциальные кризисные явления в экономике, в целом, являются общими для всех видов и типов СФП. Кроме, может быть, тех, которые ориентированы на падение котировок. В таком случае, кризисные периоды станут благоприятными для инвесторов.

SWOT-анализ барьерной отзывной ноты (Autocall) на акции Amazon.com Inc., Activision Blizzard Inc., Barrick Gold Corporation, PayPal Holdings Inc., Regeneron Pharmaceuticals Inc. с защитой Geared Put и условным купоном представлен в таблице 3.

СФП подобной сложности не представляются для широкого круга инвесторов, поэтому у ПАО «Сбербанк» есть возможность получить большую долю рынка инвесторов, готовых к риску. Среди угроз авторы впервые выделяют неоправданные ожидания относительно цен базовых активов (что также выделяется в SWOT-анализе СФП «23% купон»). Это связано с тем, что защита капитала по данным продуктам отсутствует. Поэтому, если ожидания инвесторов не оправдаются, то клиенты будут претерпевать потери, в отличие от инвестиционных облигаций Сбербанка, где 100% защита капитала обеспечивает возврат первоначально инвестированных средств, даже если ожидания инвесторов не оправдаются.

SWOT-анализ купонного структурного финансового продукта «23% купон» от АО «Открытие Брокер» представлен в таблице 4.

Таблица 3. SWOT-анализ барьерной отзывной ноты (Autocall) на акции Amazon.com Inc., Activision Blizzard Inc., Barrick Gold Corporation, PayPal Holdings Inc., Regeneron Pharmaceuticals Inc. с защитой Geared Put и условным купоном*

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние	- доступ на рынки зарубежных активов; - выплата купона 10,5% годовых каждые 3 месяца; - эффект памяти купона; - предусмотрено 3 сценария погашения; - механизм Geared Put, позволяющий минимизировать потери	- отсутствие защиты капитала; - зависимость выплаты купона от защитного барьера 65%; - при невыполнении условия защитного барьера итоговый финансовый расчет зависит от стоимости худшей акции
	Возможности	Угрозы
Внешние	- досрочное погашение с возвратом 100% инвестиций; - привлечение категории инвесторов, готовых взять на себя высокий риск для получения более высокой доходности; - отсутствие прямых конкурентов, предлагающих СФП подобной сложности и устройства	- неоправданные ожидания относительно цен базовых активов; - изменение регулирования рынка СФП в России; - кризисные явления в экономике

Основное отличие продукта «23% купон» заключается в том, что он сконструирован на основе ценных бумаг российского фондового рынка — акции Газпром, ГМК Норильский никель, ЛУКОЙЛ, Yandex N.V. А также обладает высокой доходностью.

Анализ актуального состояния российского рынка структурных финансовых продуктов показывает расположенность инвесторов как к продуктам с защитой капитала, так и к более рискованным, а в некоторых случаях и более сложным по своему устройству, продуктам. Но продукты с защитой капитала обладают большим спросом, так как они являются менее рискованными и более понятными (простыми) продуктами. Данная тенденция прослеживается в предлагаемых ПАО «Сбербанк» инвестиционных облигациях и во всем ассортименте структурных финансовых продуктов, предлагаемых АО «Открытие Брокер». Также стоит отметить подорванное доверие розничных инвесторов к рынку ценных бумаг, которое до сих пор не восстановилось. Финансовый рынок России претерпел два кризиса за последнее десятилетие: валютный кризис 2014–2015 гг., что привело к опасениям по поводу инвестиций в национальной валюте, а также кризис 2020 г., связанный с пандемией COVID-19, последствия которого продолжает испытывать экономика Российской Федерации. Данные обстоятельства также накладывают отпечаток на выбор российскими инвесторами конкретного вида СФП.

Представленные СФП дают доступ к вложению в активы как российского (СФП АО «Открытие Брокер») фондового рынка, так и на зарубежных рынков ценных бумаг (СФП ПАО «Сбербанк»).

Выявление преимуществ и слабых сторон «типовых» СФП с позиции инвестора с учетом внутренней архитектуры продуктов позволяет сделать вывод, что степень развития российского рынка СФП находится еще на том этапе, когда предложения по СФП создаются эмитентом в качестве более универсальных и подходящих под большую целевую аудиторию инвесторов как федерального, так и регионального уровня. Тем не менее, модернизация потребностей и структуры спроса инвесторов позволяет выдвинуть предположение о дальнейшем активном развитии сегмента СФП, как продуктов, позволяющих найти компромисс между повышенной доходностью и относительно невысоким уровнем риска.

Таблица 4. SWOT-анализ купонного структурного финансового продукта «23% купон» от АО «Открытие Брокер»

Внутренние	Сильные стороны	Слабые стороны
	- высокая потенциальная доходность — 23%; - небольшой срок инвестирования; - невысокий барьер входа — 250 000 руб; - ежемесячная периодичность дополнительного дохода;	- барьер купона 85%; - условная защита 15% (обеспе чивается барьером); - при невыполнении условия защитного барьера итоговый финансовый расчет зависит от стоимости худшей акции
	- эффект памяти купона	
Внешние	Возможности	Угрозы
	- конкурентный продукт, полностью структурированный на основе ценных бумаг российского фондового рынка; - привлечение инвесторов с оптимистичными ожиданиями относительно российского фондового рынка, но не готовых брать на себя риск прямого инвестирования в базисные активы	- неоправданные ожидания относительно цен базовых активов; - изменение регулирования рынка СФП в России; - кризисные явления в экономике

Список используемых источников:

1. Галанова, А. В. Структурированные финансовые продукты / А. В. Галанова. – Москва : Олимп-Бизнес, 2007. – 354 с. – Текст : непосредственный.

2. Глухов, М. Ю. Структурированные финансовые продукты в системе финансового инжиниринга: дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук: 08.00.10 / М. Ю. Глухов. – Москва, 2007. – 211 с. – Текст : непосредственный.

3. Инвестиционная облигация Сбербанка с дополнительным доходом, зависящим от изменения цен на акции Verzion Communications Inc., SAP SE, Electronic Arts Inc., Qualcomm Incorporated, Apple Inc. (345R). - Текст : непосредственный // Брошюра ПАО Сбербанк. – 2020. – 19 с.

4. Инвестиционная облигация Сбербанка с доходом, зависящим от значения индекса Мегатренды/Megatrends Index. - Текст : непосредственный // Брошюра ПАО Сбербанк. – 2020. – 17 с.

5. Краснянская, А. П. Инвестирование в структурированные продукты / А. П. Краснянская, О. Ю. Кузьмина. – Текст : непосредственный // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 6 (140). – С. 129–134.

6. Левицкая, А. И. Виды структурированных финансовых продуктов в России и за рубежом / А. И. Левицкая. – Текст : непосредственный // Научное образование. – 2010. – № 3 (8). – С. 360–363.

7. Отзывная нота (Autocall) на акции Amazon.com Inc., Activison Blizzard Inc., Barrick Gold Corporation, PayPal Holdings Inc., Regeneron Pharmaceuticals Inc. с защитой Geared Put и условным купоном / Текст : непосредственный // Брошюра ПАО Сбербанк. – 2020. – 21 с

8. Структурные продукты. Комплексные финансовые решения с фиксированным сроком. – Текст : электронный.// Открытие инвестиции : сайт. - URL : https://open-broker.ru/invest/solutions/structural-products (дата обращения: 30.05.2021).

УДК 330.332.014

Князева И.Г., Хоботова С.Н.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

АНАЛИЗ ПИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ОМСКОГО РЕГИОНА

Аннотация*. В статье анализируется динамика прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в РФ и в Омский регион в допандемийный период. Выявляются сильные и слабые стороны экономики Омского региона для иностранных инвесторов. На основе корреляционного анализа рассчитывается влияние потоков ПИИ на макроэкономические показатели Омского региона.*

Ключевые слова*: прямые иностранные инвестиции, рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, макроэкономические показатели региона, корреляция*

Knyazeva I.G., Khobotova S.N.
Omsk State University named after F.M. Dostoyevsky

EFFICIENT IMPORT SUBSTITUTION FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *The article analyzes the dynamics of foreign direct investment (FDI) in the Russian Federation and in the Omsk region in the pre-pandemic period. The strengths and weaknesses of the economy of the Omsk region for foreign investors are revealed. Based on the correlation analysis, the influence of FDI flows on the macroeconomic indicators of the Omsk region is calculated.*

Keywords: *foreign direct investment, rating of investment attractiveness of regions, macroeconomic indicators of the region, correlation*

Прямые иностранные инвестиции играют важную роль в развитии стран и отдельных регионов. В условиях нестабильности инвестиционных потоков в мировой экономике в целом и неравномерности их распределения между странами с развитой, развивающейся и переходной экономикой, привлечение ПИИ в регионы РФ становится особенно сложным процессом. Так, по данным доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в 2020г. поток ПИИ в мире сократился с 1,5 трлн. долл. в 2019г. до 1,0 трлн. долл. в 2020г.[1, с.2.] При этом поток ПИИ в РФ в 2019 году существенно превысил показатели 2018г. и позволил закрепиться России в топ-10стран привлекательных для инвесторов из Европы. В 2019 году европейские инвесторы вложили инвестиции в 191 проект в РФ, несмотря на продолжающуюся санкционную политику.[2, с.33]

Важным ориентиром для зарубежных инвесторов является место страны в индексе глобальной конкурентоспособности. Россия в этом рейтинге по итогам 2018 и 2019 годов заняла 43 место. Улучшение отмечено в части стабилизации макроэкономических показателей, повышения качества научно-исследовательских учреждений и внедрения информационно-коммуникационных технологий. К факторам, снижающим глобальную конкурентоспособность РФ, относят снижение уровня компетентности кадров, низкий уровень развития фондового рынка и недостаточное финансовое обеспечение малого и

среднего предпринимательства. Анализ стран, из которых поступают ПИИ в РФ в 2019г., показал, что первое место среди стран экспортеров ПИИ занимает Германия, затем идет Франция, Китай и США [3, с.18]. Динамика прямых иностранных инвестиций в Россию за последние годы представлена в Таблице 1.

Таблица 1. Поступление прямых иностранных инвестиций в Россию

Год поступления	Объем ПИИ в РФ, млн. долл.
2010	43168,0
2015	6853,0
2016	32539,0
2017	28557,0
2018	8785,0
2019	31975,0

Составлено по источнику [4].

Представленные в таблице 1 данные подтверждают крайне высокую волатильность ПИИ в РФ. Аналитики также отмечают, что более половины проектов с участием ПИИ реализуются в Москве. Проанализируем динамику привлечения ПИИ в регионы России на примере Омской области.

Важнейшим фактором инвестиционной привлекательности любого региона является место в межрегиональных инвестиционных рейтингах. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности, который ежегодно публикует ведущее агентство «Эксперт РА», Омский регион стабильно входит с 2012 по 2019 гг. в группу 3В1, для которой характерны пониженный потенциал и умеренный инвестиционный риск. К преимуществам, которые положительно влияют на инвестиционную привлекательность Омского региона можно отнести следующее:

- наличие в регионе перспективных кластеров, которые определяют отраслевую основу региональной экономики в сфере нефтепереработки и нефтехимии, производства агропищевой продукции, высокотехнологичных компонентов и систем, а также в направлении лесопромышленной переработки;
- сложившиеся современные обрабатывающие производства, наукоемкие технологии и значительный кадровый потенциал;
- выгодное географическое положение с точки зрения прохождения по территории региона транссибирской железнодорожной магистрали и водной артерии, а также соседство с Казахстаном, членом ЕАЭС;
- статус областного центра - города с миллионным населением.

Слабыми сторонами Омского региона являются:

- невысокий уровень доходов населения по сравнению с общероссийскими показателями. Данный экономический фактор является одним из главных негативно влияющих на миграционные процессы в регионе. Это также ведет к снижению численности трудовых ресурсов, оттоку трудоспособного населения Омской области в другие страны и субъекты РФ;
- недостаточное количество современных технологичных рабочих мест с соответствующей оплатой труда;
- дефицит квалифицированных кадров, в особенности технических специальностей;

- ❖ сложная экологическая обстановка, на которую оказывает влияние, как отраслевая специфика региона, так и недостаточность эффективных очистных сооружений, наличие старых технологий и растущий парк автомобилей;
- ❖ отдаленность от основных рынков сбыта;
- ❖ низкий уровень развития и высокий износ инженерной, коммунальной и транспортной инфраструктуры, особенно в сельской местности.

Поступление ПИИ в Омский регион по данным платежного баланса РФ за 2011-2019 представлены в таблице 2.

Таблица 2. Объёмы прямых иностранных инвестиций в Омский регион за 2011-2019 гг., в млн. долл. США

Год	Поступление ПИИ в Омский регион
2011	137
2012	70,0
2013	26,0
2014	48,0
2015	19,0
2016	32,0
2017	5,0
2018	116,0
2019	44,0

Составлено по источнику [4].

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что объёмы прямых иностранных инвестиций в Омский регион за рассматриваемый период отличаются высокой волатильностью также, как и поступления ПИИ в целом в РФ. Наибольший рост притока ПИИ показали такие отрасли, как сельское хозяйство и промышленное производство. Именно они определяют динамику развития экономики Омского региона.

Следующим этапом нашего анализа является выявление влияния регионального притока ПИИ на макроэкономические показатели Омского региона 2019г. В этой связи был рассчитан коэффициент корреляции между объемами привлеченных ПИИ в Омский регион и его основными макроэкономическими показателями: ВРП, степень износа основных фондов, фактическое конечное потребление, среднедушевые денежные доходы населения, а также уровень безработицы на основе следующей формулы [5,с.57]:

$$R = \frac{\sum V_1 \times V_2 - \left(\sum V_1 \times \sum V_2\right)/n}{\sqrt{C_1 \times C_2}}$$

где

V_1 и V_2 – количественные значения сопоставляемых признаков;

n – анализируемый период;

C_1 и C_2 – дисперсии обоих рядов значений.

$$R = \frac{0{,}087038527}{\sqrt{0{,}000013091 \times 2623{,}333333}} = 0{,}469669934$$

Результаты проведенного корреляционного анализа представлены в Таблице 3.

Таблица 3. Результаты расчета коэффициента корреляционной связи между объемами привлеченных ПИИ и основными макроэкономическими показателями развития Омского региона *

Группа показателей	Показатель	Коэффициент корреляции
Экономические	ВРП	0,4697
	Степень износа основных фондов	0,004
Социально-экономические	Фактическое конечное потребление, продовольственная корзина	0,0518
	Среднедушевые денежные доходы населения	0,017
	Уровень безработицы	-0,448

*Примечание. Данные в таблице рассчитаны на основе источника [4].

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о наличии слабой корреляционной связи между объемами поступающих в регион прямых иностранных инвестиций, с одной стороны, и основными макроэкономическими показателями Омского региона, с другой. Особенно низкая взаимосвязь наблюдается у показателя степени износа основных фондов и притоком ПИИ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что поступления ПИИ в Омский регион, так же, как и в РФ в целом, характеризуются высокой волатильностью за последние десять лет. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности агентства «Эксперт РА», Омский регион с 2012 по 2019 гг. входит в группу 3В1, для которой характерны пониженный потенциал и умеренный инвестиционный риск. На этом фоне отмечается низкая взаимосвязь между потоками ПИИ и макроэкономическими показателями Омского региона.

Список используемых источников:

1. World Investment Report 2021: INVESTING IN SUSTAINABLE RECOVERY: Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях 2021. - Текст: электронный // ЮНКТАД: офиц. сайт. – Женева. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021en.pdf (дата обращения 05.11.2021).

2. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы. Россия. 2020. - Текст : электронный // Ernst & Young : сайт.. – URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/07/european-attractiveness-survey-russia-2019-rus.pdf (дата обращения 04.11.2021).

3. Итоги ВЭД РФ в 2019г. Доклад Министерства экономического развития РФ. - Текст : электронный // Министерство экономического развития Российской Федерации : сайт.– URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/66eec1250c653fc9abd0419604f44bbd/VED.pdf (дата обращения 04.11.2021).

4. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2020: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики. - Текст: электронный.. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения 04.11.2021).

5. Строкова, Г. А. Математические основы психологии : учебно-методическое пособие / Г. А. Строкова. – Ульяновск: Ульяновский гос. педагогический ун-т, 2012. – 83 с. – Текст: непосредственный.

УДК 336.221.262

Кораблева А.А,[1,2] Коськин В.Д.[1]
[1]Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
[2]Омский научный центр СО РАН

РОЛЬ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И РЕГИОНА

Аннотация. *В статье рассматривается роль нефтяной промышленности в экономике Российской Федерации. Проводится сравнительный анализ за последние 5 лет в сфере обрабатывающих производств России и в Омском регионе, исследуются показатели налоговых отчислений в бюджет РФ от нефтегазовых компаний.*

Ключевые слова*: нефтяная промышленность, федеральный бюджет, налоговые поступления.*

Korableva A.A,[1, 2]Koskin V.D. [1]
[1]Omsk State University F.M. Dostoevsky
[2]Omsk Scientific Center SB RAS

THE ROLE OF THE OIL INDUSTRY IN THE MODERN ECONOMY OF RUSSIA AND THE REGION

Abstract. *The article examines the role of the oil industry in the economy of the Russian Federation. A comparative analysis is carried out over the past 5 years in the sphere of manufacturing industries in Russia and in the Omsk region, the indicators of tax payments to the budget of the Russian Federation from oil and gas companies are investigated.*

Keywords: *oil industry, federal budget, tax revenues.*

Нефтяная отрасль является одной из наиболее важных составляющих российского топливно-энергетического комплекса. Добыча нефти в нашей стране началась ещё во времена Российской Империи и в настоящее время эта отрасль занимает одну из ключевых позиций не только в России, но и во всей мировой экономике. Согласно рисунку 1, добыча и переработка нефти в нашей стране занимает наибольшую долю в структуре обрабатывающих производств [1].

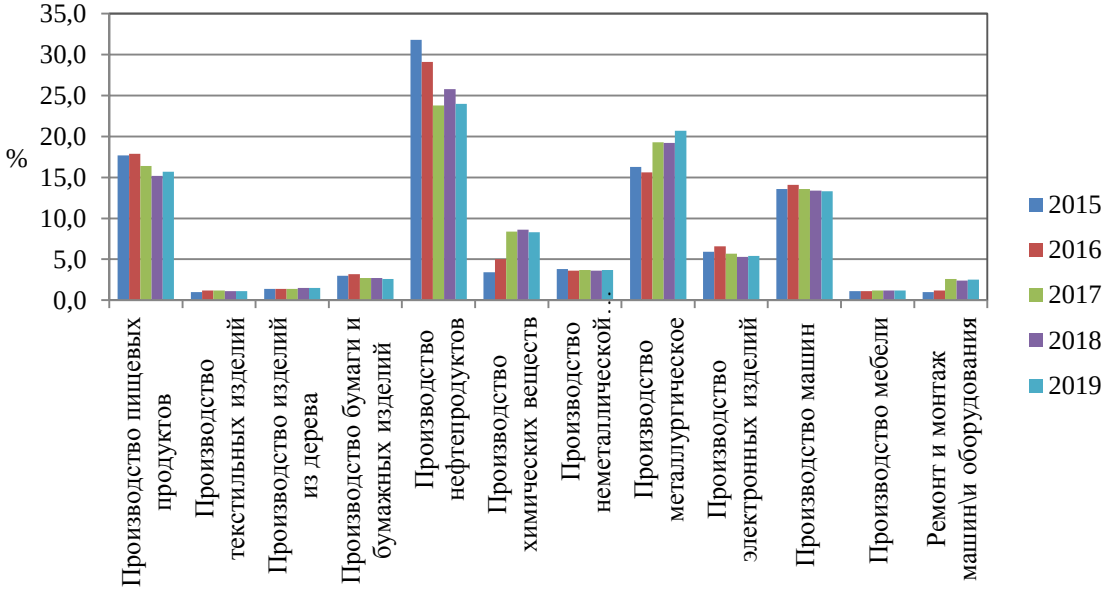


Рис. 1. Структура обрабатывающих производств в России, %

Россия занимает 2 место по нефтедобыче, доля на мировом рынке составляет порядка 9,1%. С одной стороны такие показатели должны внушать оптимизм, но другие секторы экономики значительно отстают в развитии, и это повод задуматься над тем, как сильно зависима наша страна от нефтяной промышленности. В период с 2000 по 2008 гг. и с 2016 по 2018 гг. цена на нефть была наиболее высока, что положительным образом сказалось на пополнении бюджета нашей страны, чего нельзя сказать про период с 2013 по 2016 гг.

Основные доходы бюджета РФ формируются из поступлений от нефтегазовых компаний. По данным Минфина за 2018, 2019 и 2020 гг. такие доходы составили 9 трлн. руб., 7,924 трлн. руб. и 7,584 трлн. руб., что составило соответственно 46,3%, 39,2%, и 36,5% от всех доходов федерального бюджета, которые далее распределяются через расходы бюджета в экономическую и социальную сферу [2]. Это подтверждает значимую роль нефтяной промышленности для нашей страны, хотя видно снижение доли таких доходов в федеральном бюджете, что соответствует политике по диверсификации экономики. В то же время присутствует зависимость отрасли от мировых цен на нефть. Так, показательна ситуация 2015 года, когда падение цены нефть привело к обвалу внешнеторгового оборота РФ на треть, в денежном выражении составившего на тот момент менее 530 млрд. долларов.

В России в данной отрасли действует ряд компаний. На рисунке 2 отражены показатели налоговых выплат этих фирм за 2018-2020 гг. [4].

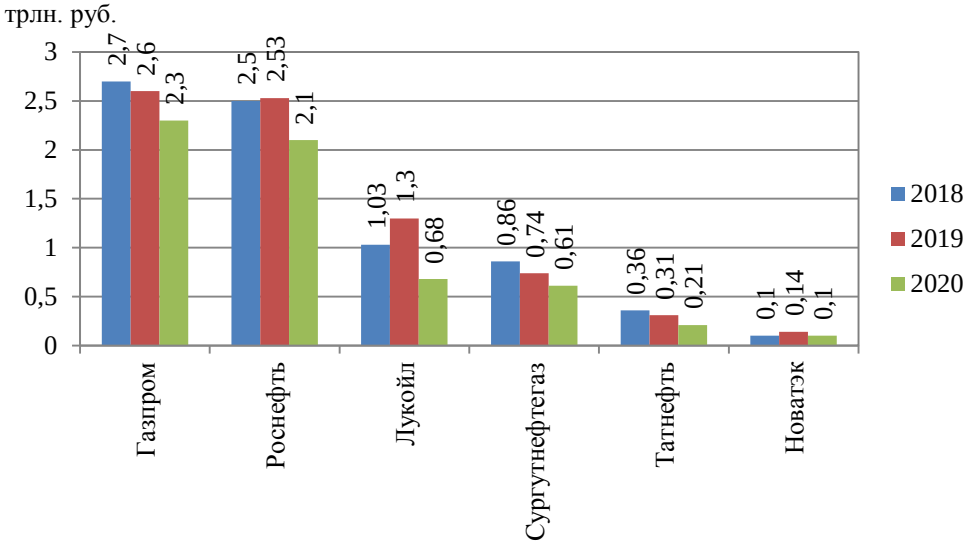


Рис. 2. Динамика налоговых поступлений в бюджеты разных уровней ключевых нефтегазовых компаний России

Исходя из данных рисунка 2, в 2018-2019 гг. налоговые выплаты были примерно на одном уровне. Это связано с тем, что в 2018 году цена на нефть была на отметке $69,8 за баррель, в 2019 году – $63,59 за баррель. В 2020 году случилось резкое снижение налоговых выплат в связи с тем, что цена на нефть резко снизилась и составила $42,4 за баррель. Такой обвал цены был вызван экономическим спадом на фоне пандемии и введенных для её сдерживания карантинных мер.

Нефтяные компании играют важную роль не только для бюджета страны, но и для отдельных регионов, в которых есть стратегически важные объекты компании, либо их дочерние общества. Так, в структуре экономики Омской области доминируют обрабатывающие производства, среди которых основная доля приходится на нефтехимическую отрасль при совместном участии с АО «Газпромнефть-ОНПЗ».

Дочернее общество АО «Газпромнефть-ОНПЗ» в г. Омске по праву является одним из самых крупных и мощных заводов страны. По глубине переработки нефти ОНПЗ уверенно удерживает первое место в России. Лидирующие позиции заводу позволяет занимать его постоянная модернизация, в результате которой на предприятии стал производиться

высокооктановый бензин. На ОНПЗ с каждым годом увеличивается количество рабочих мест. На данный момент на заводе работает более 11 900 человек, а в целом на смежных предприятиях «Газпром нефти» в регионе около 25 400 человек [3].

Как показал проведенный анализ, нефтяная промышленность в экономике Российской Федерации играет ведущую роль. Именно добыча, переработка и производство нефти заметно опережает другие обрабатывающие производства страны. Одной из ведущих компании в нефтяной промышленности является ПАО «Газпромнефть» – компания, которая каждый год становится одним из главных налогоплательщиков не только страны, но и отдельных регионов.

Список используемых источников:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. – Текст: электронный // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения: 30.06.2021).

2. Треть доходов бюджетной системы России оказалась связана с нефтью и газом. – Текст: электронный // РБК : сайт. – URL: https://www.rbc.ru/economics/22/08/2019/5d555e4b9a7947aed7a185de (дата обращения: 30.06.2021).

3. Омский НПЗ обнародовал численность на него китайцев. – Текст: электронный.// БК 55.ru : сайт. – URL: https://bk55.ru/news/article/147582/ (дата обращения: 30.06.2021).

4. Отчётность за 2020 год. – Текст: электронный // ПАО «Газпром» : сайт. - URL: https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2019/ (дата обращения: 30.06.2021).

УДК 336.221

Кувалдина Т.Б., Казанцева Ю.В.
Омский государственный университет путей сообщения

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ФИНАНСОВЫЕ, БУХГАЛТЕРСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. *В статье с применением научных методов исследования представлены результаты обзора диссертационных работ, посвященных экономическим, финансовым и бухгалтерским проблемам организаций медицинских услуг. Вскрыты актуальные вопросы, которые требуют дальнейших научных исследований.*

Ключевые слова: *экономика, финансы, налогообложение, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, медицинские учреждения, сфера здравоохранения проблемы*

Kuvaldina T.B., Kazantseva J.V.
Omsk State Transport University

ECONOMIC, FINANCIAL, ACCOUNTING PROBLEMS IN HEALTHCARE AS A SUBJECT OF SCIENTIFIC RESEARCH

Annotation. *The article using scientific research methods presents the results of a review of dissertation works on the economic, financial and accounting problems of medical service organizations. Topical questions are revealed that require further scientific research.*

Keywords: *economy, finance, taxation, accounting, accounting records, medical institutions, problem health sector*

Одними из значимых частей функционирующей системы здравоохранения в нашей стране являются государственные медицинские учреждения, которые создаются, главным образом, в форме бюджетных и автономных учреждений. Свою деятельность они

осуществляют за счет средств бюджетов федерации или региона, идентифицируемых в виде субсидии на выполнение задания государства, средств, оказываемых по территориальных программам обязательного медицинского страхования, а также поступлений от оказания платных медицинских услуг. В сфере здравоохранения активно функционируют частные медицинские учреждения, оказывающие услуги по программам добровольного медицинского страхования (ДМС) и обязательного медицинского страхования (ОМС). Все перечисленные экономические субъекты обязаны организовать и вести бухгалтерский учет своей деятельности, уплачивать законно установленные индивидуально безвозмездные налоговые платежи, представлять заинтересованным лицам бухгалтерскую, статистическую и иную отчетность. В ходе своей деятельности они вступают в систему экономических коммуникаций по поводу создания, перераспределения и использования средств с государственными органами, другими организациями, банками, физическими лицами и др.

Руководство медицинских учреждений в своей практической деятельности сталкивается с рядом проблем, возникающих в финансах, налогообложении, бухгалтерском учете, которые порой невозможно решить самостоятельно. Трудности возникают в применении законодательства РФ, его несовершенстве, а в некоторых случаях вообще отсутствуют нормы, которые четко не прописаны в регулятивах. Есть вопросы, требующие методологических и методических разработок, которые практикам самостоятельно не разработать. И здесь нужна помощь отечественных ученых, которые бы эти проблемы решили. Цель работы – изучить труды экономистов, которые посвятили свои исследования решению экономических, финансовых и бухгалтерских проблем организаций медицинских услуг, вскрыть актуальные вопросы, требующие дальнейших научных исследований.

В работе были изучены научные исследования российских экономистов за последние десять лет, посвященные проблемам экономики, финансов и бухгалтерского учета для экономических субъектов, осуществляющих свою деятельность в сфере здравоохранения (табл. 1).

Таблица 1. Обзор научных исследований, посвященных экономическим, финансовым, бухгалтерским проблемам в сфере здравоохранения

Область научных исследований	2012г	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	Всего
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1
08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
08.00.14 Мировая экономика	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством	4	4	7	7	3	1	1	3	1	2	33
Итого	**4**	**5**	**7**	**8**	**3**	**2**	**1**	**3**	**1**	**2**	**36**

Таблица составлена авторами на основании данных официального сайта ВАК России // https://vak.minobrnauki.gov.ru/adverts_list#tab=_tab:advert~

Обзор научных исследований, показывает, что за последние десять лет выполнено всего 36 диссертаций, где объектами исследования являются медицинские учреждения и

сфера здравоохранения, из них по одной работе подготовлено по специальности 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит (2,78%), 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика (2,78%), 08.00.14 Мировая экономика (2,78%). Наибольший удельный вес диссертаций приходится по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (91,67%).

В сфере финансов Н.В. Курнакина рассматривала вопросы модернизации финансового механизма медицинских организаций в России (2017г.), в области бухгалтерского учета Н.А. Наумова предложила свой вариант организации и осуществления внутреннего аудита деятельности коммерческих медицинских учреждений (2013г.), П.А. Герасимов в свое время исследовал современные тенденции развития мирового рынка медицинских услуг (2015г.).

По научному направлению 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством около 37% работ было посвящено развитию сферы здравоохранения, совершенствованию механизма его функционирования. Вопросы управления оказанием медицинских услуг исследовались в 12,1% диссертаций. В двух работах рассматривался маркетинг инноваций в здравоохранении, еще две диссертации (6,1% от всего количества работ) посвящены управлению качеством услуг в медицинских учреждениях. Без внимания ученых не остались вопросы результативности труда медицинских работников, а также проблемы в обеспечении социальной и экономической безопасности с использованием инструментов регулирования деятельности медицинских структур с позиций государства.

Обзор диссертаций показывает, что нет научных исследований, посвященных налогообложению медицинских учреждений. Вместе с тем, действующее налоговое законодательство предусматривает их обязанность платить некоторые налоги (рис 1), а также дает возможность получить освобождение от уплаты ряда налогов через установление различных преференций.

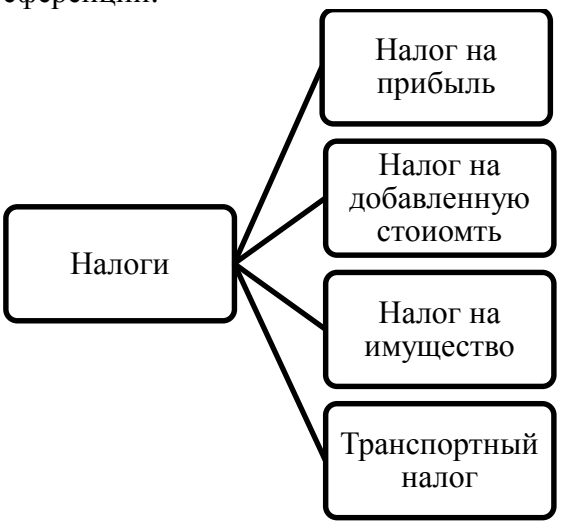


Рисунок 1. Налоги, подлежащие к уплате медицинскими организациями

На данный момент времени Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) предусматривает 9 федеральных налогов и сборов, 3 региональных, 3 местных налога и 5 специальных налоговых режимов.

Обычно, организации, оказывающие медицинские услуги, находятся на упрощенной системе налогообложения, используя в качестве налоговой базы доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка 15%) либо на общей системе налогообложения. Организации, применяемые общую систему налогообложения, должны платить НДС. Однако известно, что медицинские услуги на основании пп. 2 п. 2 ст.149 НК РФ освобождаются от уплаты НДС. Льгота для них также установлена и в отношении налога на прибыль, ставка по которому на сегодняшний день установлена в размере 20%. Чтобы получить освобождение, необходимо соблюсти определенные условия:

– учреждение, оказывающее медицинские услуги, должно иметь соответствующую лицензию;

– штат сотрудников должен быть не менее 15 человек;

– число сотрудников, имеющих сертификаты должно быть не менее 50 % от штата персонала;

– прибыль по медицинским услугам должна быть не менее чем 90 % от общего оборота учреждения.

Для того чтобы перейти на данную льготу необходимо до 1 декабря текущего года подать заявление в налоговый орган с приложением лицензии. Также следует соблюдать все вышеперечисленные условия, иначе учреждение может потерять данное право.

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам, поэтому налоговую ставку, но в пределах, установленные НК РФ, льготы, а также порядок, сроки уплаты и форму отчетности определяют в регионах самостоятельно через принятие соответствующего закона субъекта РФ. Следует отметить, что Президентом РФ 02.09.2019г. был утвержден Перечень поручений по итогам совещания по вопросам модернизации первичного звена здравоохранения, согласно которому ставилась задача – снизить налоговое бремя на медицинские организации, относящиеся к первичному звену здравоохранения, через освобождение их от уплаты земельного налога и налога на имущество.

Организации, оказывающие услуги в сфере здравоохранения, порой имеют транспортные средства, которые в соответствии с НК РФ являются объектом налогообложения по транспортному налогу. В п. 2 ст. 358 НК РФ установлен перечень транспортных средств, которые не подлежат налогообложению. В нём нет никаких исключений для транспортных средств, зарегистрированных в организациях, оказывающих медицинские услуги.

Таким образом, за последние десять лет вопросам, посвященным экономическим, финансовым, бухгалтерским проблемам в сфере здравоохранения не уделялось должного внимания. Об этом свидетельствует незначительное количество выполненных диссертационных исследований. Нет совершенно работ, посвященных внутреннему контролю в учреждениях здравоохранения, обязанность по организации и проведению которого вытекает из Федерального закона № 402 «О бухгалтерском учете». Внедрение с 2015 года риск-ориентированного подхода в систему государственного контролю, усилило лишь актуальность этого вопроса. Требует соответствующих изысканий вопрос налоговой нагрузки на учреждения здравоохранения, если они не могут по праву воспользоваться законно установленными льготами и преференциями. Нехватку методических разработок испытывают бухгалтеры медицинских организаций, организуя и осуществляя бухгалтерский учет специфических операций, присущих только сфере здравоохранения.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : часть вторая : официальный текст по состоянию на 30.01.2001 года с изменениями и дополнениями согласно Федеральному Закону от 29.12.2000 года № 166-ФЗ / Российская Федерация. Законы ; Ассоциация авторов и издателей «Тандем». – Москва : ЭКМОС, 2001. – 136 с. – Текст : непосредственный.

2. Высшая аттестационная комиссия при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации: сайт / ВАК России. – URL : https://vak.minobrnauki.gov.ru/adverts_list#tab=_tab:advert~ (дата обращения: 15.10.2021). – Текст : электронный.

УДК 35.08

Кузнецова Е.К.
Омская гуманитарная академия

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. *Неконструктивная структура мотивации трудовой деятельности муниципальных служащих считается одним из основных препятствий для качественного и точного выполнения профессиональных обязанностей, поэтому проведение коррекции и изменения структуры трудовой мотивации служащих влияет на эффективность и результативность их профессиональной деятельности.*

Ключевые слова: *мотивация, стимулирование, кадры, кадровая политика, органы власти, муниципальное управление, муниципальная служба*

Kuznetsova E.K.
Omsk Humanitarian Academy

ROLE OF MOTIVATION IN THE PROFESSIONAL ACTIVITIES OF MUNICIPAL EMPLOYEES

Abstract. *The non-constructive structure of motivation for the labor activity of municipal employees is considered one of the main obstacles to the high-quality and accurate performance of professional duties, therefore, correcting and changing the structure of labor motivation of employees affects the efficiency and effectiveness of their professional activities.*

Keywords: *motivation, incentives, personnel, personnel policy, authorities, municipal administration, municipal service*

Муниципальная служба является специфической сферой профессиональной деятельности. Обязательным условием рационального стимулирования к труду выступает системный подход к мотивации муниципальных служащих, который базируется на всестороннем учете особенностей мотивационного процесса.

Мотивация персонала исполнительно-распорядительных органов местного самоуправления направлена на обеспечение оптимального использования человеческих ресурсов, мобилизацию имеющегося кадрового потенциала. От четкой разработки эффективной системы мотивации зависит не только повышение активности муниципальных служащих, но и конечные результаты деятельности органа власти [1,7].

Понятие «мотивация» часто рассматривается в узком смысле и фактически заменяется понятием «стимулирование», приводящим к ориентации на краткосрочные цели, что разрушительно влияет на потребностно-мотивационную структуру муниципального служащего, не вызывает заинтересованности в самосовершенствовании, что и определяет актуальность данного исследования.

Важно отметить, что кроме мотивов, потребностей и целей муниципальных служащих в качестве побудителей желаемой деятельности рассматриваются также интересы, задачи, желания и намерения.

Спецификой вопроса о теориях мотивации является то, что ни одна из них не потеряла своей актуальности. В современном управлении предпринимаются активные попытки развития классических теорий мотиваций с целью их приспособления к современной структуре потребностей [2].

Особый интерес применительно к теме исследования представляет теория мотивации к службе, разработанная Дж.Перри и Л.Вайсом, авторы которой определили понятие «public service motivation» как предрасположенность индивида откликаться на мотивы,

проистекающие в основном или исключительно из принадлежности к государственным институтам или учреждениям. То есть их теория основана на предположении, что действиями людей руководят не только рациональное мышление, связанное с максимизацией выгоды, но и общественные нормы, эмоциональные реакции на социальное окружение.

По мнению Н. Мэннинг и О. Гоксекуса, результативность работы государственных и муниципальных служащих зависит от факторов институциональной среды, поэтому улучшение институциональной среды позитивно сказывается на мотивации служащих.

Рассмотрим на конкретном примере сложившуюся систему мотивации профессиональной деятельности муниципальных служащих Департамента образования Администрации г. Сургута. Система стимулирования персонала Департамента образования Администрации г. Сургута определяется федеральными, региональными и муниципальными нормативно-правовыми актами по вопросам муниципальной службы.

В Администрации г. Сургута сформирована общая система мотивации муниципальных служащих, которая включает в себя ряд мероприятий, направленных на развитие профессиональных деловых и личностных качеств. Управление кадров и муниципальной службы как функциональное подразделение Администрации г. Сургута подходит к этому вопросу обдуманно, максимально учитывая внешние и внутренние факторы, которые могут повлиять на эффективность системы развития муниципальных служащих [3,6].

В целях мотивации профессионального роста муниципальных служащих используется повышение квалификации муниципальных служащих, а также их переподготовка. Например, по итогам 2020 г. в рамках муниципальной программы «Развитие муниципальной службы в г. Сургуте на период до 2030г.» обучение прошли 318 муниципальных служащих по 18 программам. [4]

Кроме повышения квалификации и переподготовки муниципальных служащих, в целях повышения эффективности деятельности муниципальных служащих, за счет улучшения их кадрового состава, своевременного удовлетворения дополнительной потребности муниципальной службы в кадрах, содействия в профессиональной ориентации молодых специалистов, администрацией городского округа г. Сургут ведется работа по формированию кадрового резерва.

В Департаменте образования Администрации г. Сургута важным стимулирующим фактором для грамотного формирования структуры ценностей муниципального служащего является разработка и реализация индивидуального плана профессиональной адаптации для вновь принятых муниципальных служащих или переведенных на иную должность муниципальной службы.

Структура персонала по категориям должностей муниципальной службы ежегодно меняется согласно потребностям Департамента. Анализ структуры муниципальных служащих Департамента образования Администрации городского округа г. Сургут показал, что их образовательный уровень, стаж и опыт работы по специальности полностью соответствует установленным требованиям к служащим, занимающим должности муниципальной службы. Оптимальной является и половозрастная структура муниципальных служащих Департамента образования Администрации городского округа г. Сургут. Полученные результаты являются отражением реальной кадровой работы, организованной в соответствии с целями и задачами Департамента образования и реализуемой кадровой политики Администрации г. Сургута.

Основной упор в мотивации персонала Департамента образования Администрации г. Сургута, как и других муниципальных служащих в целом делается на материальное стимулирование. Оплата труда муниципального служащего производится в виде денежного содержания, которое состоит из должностного оклада муниципального служащего в соответствии с замещаемой им должностью муниципальной службы, а также из ежемесячных и иных дополнительных выплат, определяемых законом субъекта Российской Федерации. Размер и условия оплаты труда муниципальных служащих определяются

органами местного самоуправления.

Мерами материального стимулирования персонала Департамента образования являются: изменение размера должностного оклада в зависимости от занимаемой должности муниципальной службы, а также ежемесячные и иные дополнительные выплаты. [5]

К ежемесячным выплатам относятся надбавки к должностному окладу:

1) за особые условия муниципальной службы;

2) за выслугу лет;

3) ежемесячное денежное поощрение;

4) за почетное звание Российской Федерации, ХМАО-Югры, г. Сургута;

5) н за ученую степень доктора наук, кандидата наук;

6) за проведение правовой экспертизы правовых актов и проектов правовых актов, подготовку и редактирование проектов правовых актов в качестве юриста или исполнителя.

К иным дополнительным выплатам относятся:

1) премии за выполнение особо важных и сложных служебных заданий;

2) единовременная выплата при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска;

3) материальная помощь.

Кроме того, муниципальному служащему г. Сургута к денежному содержанию устанавливается районный коэффициент.

Ежемесячные надбавки и единовременные выплаты имеют значение, как правило, для муниципальных служащих с небольшим опытом профессиональной деятельности. В дальнейшем они перестают рассматриваться работниками как дополнительные выплаты и сливаются в единое целое – «должностной оклад». Таким образом, дополнительные выплаты выполняют роль не стимула, а гарантированной доплаты к окладу. В этом ракурсе муниципальный служащий более четко осознает такие ежемесячные выплаты как надбавки за особые условия работы, почетное звание, ученую степень и премии за выполнение особо важных и сложных задач.

Эффективным инструментом стимулирования производительного труда персонала Департамента образования Администрации г. Сургута считается практика установления надбавок к должностным окладам за особые условия муниципальной службы. Основанием для установления этой надбавки является представление руководителя в комиссию по распределению и установлению надбавок за особые условия муниципальной службы. В зависимости от изменения условий, в связи с которыми служащему была установлена надбавка, качества выполнения служащим особых поручений, особо важных и сложных заданий, наличия дисциплинарного взыскания, размер надбавки может быть изменен или она может быть полностью снята в любое время.

К мерам материального стимулирования долгосрочного характера следует отнести повышенный размер пенсии, а также компенсационные выплаты муниципальным служащим и членам их семей.

К материально-неденежному стимулированию персонала Департамента образования Администрации г. Сургута относятся:

- профессиональная переподготовка, повышение квалификации и стажировка за счет бюджета г. Сургута с сохранением на этот период замещаемой должности муниципальной службы и денежного содержания;
- обязательное социальное и медицинское страхование муниципального служащего за счет средств местного бюджета;
- объявление благодарности с выплатой единовременного поощрения;
- награждение почетной грамотой Администрации г. Сургута, нагрудными знаками и т.п. [5]

В целом сложившаяся система стимулирования персонала Департамента образования Администрации г. Сургута не может быть признана оптимальной. Сотрудники Департамента образования относятся к денежному содержанию как к постоянной

стабильно и увеличивающейся выплате, что связано с изменением стажа муниципальной службы и индексацией заработной платы муниципальных служащих. Нематериальные стимулы применяются редко и носят прогнозируемый характер. Наиболее распространенным видом поощрения является объявление благодарности в устной форме от вышестоящего руководства в связи на мероприятиях, посвященных официальным праздникам.

При оценке институциональной среды муниципальной службы выяснилось, что степень доверия персонала отделов Департамента образования в целом к «правилам» выше, чем к «политике». Причина заключается в том, что муниципальные служащие менее осведомлены о политике Администрации г. Сургута, его целях и задачах, действиях высшего руководства. Что еще раз подчеркивает значимость обратной связи в вертикальных коммуникациях, с одной стороны, и обозначает проблемы в организационной культуре Администрации г. Сургута, с другой.

Реальной и устранимой проблемой для Департамента образования Администрации г. Сургута и органа власти в целом, является отсутствие в 2020 году размещения сведений о проведении конкурса по замещению вакантных должностей муниципальной службы, конкурса по формированию резерва управленческих кадров в федеральной ГИС «Федеральный портал государственной службы и управленческих кадров», что снизило возможность участия государственных служащих в данных мероприятиях. Ввиду схожести условий профессиональной деятельности государственных и муниципальных служащих работы именно государственные служащие представляют ценный кадровый ресурс и для местной власти.

Имеющиеся квалификационные требования к муниципальным служащим не в полной мере позволяют оценить реальную мотивацию людей, стремящихся к труду в данной сфере. Поэтому вопросы личных и общественных ценностей муниципальных служащих требуют дальнейшего изучения и совершенствования. Например, в 2020 г. на комиссии по соблюдению требований к служебному поведению муниципальных служащих и урегулированию конфликта интересов в Администрации г. Сургута рассматривалось 32 материала проверок. По их итогам, в 6 случаях при выявлении нарушений в части достоверности и полноты сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера муниципальным служащим было снижено ежемесячное денежное поощрение на 10%, в одном случае – применено дисциплинарное взыскание в виде замечания. Один муниципальный служащий допустил несоблюдение ограничений и запретов, требований о предотвращении конфликтов интересов при исполнении им обязанностей и комиссией было принято решение о принятии дисциплинарного взыскания. [6]

Подобных нарушений, вероятно, можно было бы избежать на начальном этапе конкурсного отбора муниципальных служащих в орган власти.

Рассматривая инструменты нематериального стимулирования производительного труда персонала в Департаменте особо рассмотрим такой фактор мотивации профессиональной деятельности как проведение аттестации. Оценка служебной деятельности муниципального служащего основывается на его соответствии квалификационным требованиям по замещаемой должности муниципальной службы, определении его участия в решении поставленных перед Департаментом задач, сложности выполняемой им работы, ее результативности. При этом учитываются профессиональные знания муниципального служащего, опыт работы, повышение квалификации и переподготовка, а также в отношении соответствующей группы должностей муниципальной службы - организаторские способности.

По результатам аттестации аттестационная комиссия вправе вынести на рассмотрение руководителя органа власти мотивированные рекомендации о поощрении работника, повышении муниципального служащего в должности, об изменении надбавки за особые условия службы, включении его в резерв на выдвижение на вышестоящую должность муниципальной службы. Положительные результаты аттестации выступают как в качестве стимула к самореализации, профессиональному росту и получению необходимого

образования, так и в качестве материального поощрения.

Таким образом, следует признать, что существующие механизмы стимулирования и мотивации муниципальных служащих имеют свои недостатки и не в полной мере отвечают требованиям кадровой политики. Использование правильно выбранных критериев и методов, хорошо отработанных процедур по вопросам стимулирования и мотивации муниципальных служащих позволяет увеличить эффективность деятельности муниципальных служащих.

Список использованных источников:

1. Демьянов, В. Г. Самоменеджмент муниципальных служащих / В.Г. Демьянов. — Текст : непосредственный // Управленческий учет. - 2021. - № 3-1. - С. 193-198.

2. Заборовская, С. Г. Кадровый менеджмент на государственной гражданской и муниципальной службе : учебное пособие для вузов / С. Г. Заборовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 209 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14805-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481959 (дата обращения: 08.11.2021).

3. Кузнецова, Е. К. Оценка качества управления главных администраторов бюджетных средств г. Сургута как участников бюджетного процесса / Е.К. Кузнецова. — Текст : непосредственный //Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. - 2012. - № 1 (1). - С. 25-26.

4. Отчёт о выполненной работе управления кадров и муниципальной службы Администрации города за 2020 год : Официальный портал Администрации города Сургута : сайт - URL : admsurgut.ru(дата обращения: 15.09.2021). – Текст : электронный

5. Официальный портал Администрации города Сургута : сайт - URL : http:// admsurgut.ru/rubric/19473/Municipalnaya-sluzhba (дата обращения: 20.09.2021). – Текст : электронный

6. План работы управления кадров и муниципальной службы Администрации города на 2021 год : Официальный портал Администрации города Сургута : сайт - URL : admsurgut.ru(дата обращения: 21.10.2021). – Текст : электронный

7. Царенко, А. С. «Бережливое мышление» в государственном управлении : монография / А. С. Царенко, О. Ю. Гусельникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 206 с. — ISBN 978-5-534-13961-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477258 (дата обращения: 08.11.2021).

УДК 330.34:332.12

Кузнецова О. П., Юмаев Е. А.
Омский государственный технический университет

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ ИЛИ РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ?

Аннотация. *В статье рассмотрены ключевые аспекты современной дискуссии о направлениях развития бюджетного федерализма в контексте участия субъектов РФ в достижении национальных целей развития. Обозначены перспективные направления совершенствования региональной экономической политики.*

Ключевые слова*: регион, субъект РФ, региональная экономическая политика, федерализм, бюджетный федерализм, асимметрия экономического развития, выравнивание экономического развития*

Kuznetsova O. P., Yumaev E. A.
Omsk State technical University

NEW OPPORTUNITIES FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS: FISCAL FEDERALISM OR MANUAL MANAGEMENT?

Abstract. *The article examines the key aspects of the modern discussion on the directions of development of budgetary federalism in the context of the participation of Russian regions in achieving national development goals. Promising directions for improving regional economic policy are outlined.*

Keywords*: region, subject of the Russian Federation, regional economic policy, federalism, fiscal federalism, asymmetry of economic development, alignment of economic development*

В Послании Федеральному Собранию РФ 21 апреля 2021 г. В. Путин подчеркнул: «Страна развивается, идёт вперёд, но всё это происходит только тогда, когда развиваются регионы Российской Федерации. Стремление руководителей субъектов Федерации сделать свой регион успешным и самодостаточным должно и будет всемерно поощряться». Президент России поставил задачу Правительству РФ разработать предложения по обеспечению долгосрочной устойчивости региональных и муниципальных финансов [11].

Б. Лавровский и Е. Горюшкина отмечают, что тенденция к централизации доходов и ослаблению федеральной поддержки регионов определила рост числа субъектов РФ с дефицитными бюджетами: в 2013–2015 гг. их количество варьировалось от 74 до 77. Для сравнения: в 2008 г. число таких субъектов РФ составляло 44 [9, с. 149]. Однако, к 2018 г. число регионов, где был отмечен дефицит бюджета, сократилось до 15. В 2019 г. произошел откат от завоеванных позиций. Вместе с тем, очевидно, что в короткие сроки без реализации чрезвычайных мер можно значительно улучшить ситуацию с бюджетами субъектов РФ [9, с. 152].

В экономической теории распространение получила точка зрения, согласно которой бюджетный федерализм препятствует перераспределению и увеличивает неравенство в развитии регионов [см, например, 15]. Налоговая конкуренция между территориями [16] также существенно влияет на динамику инвестиционных расходов региональных бюджетов.

На полях Петербургского международного экономического форума, прошедшего 3–5 июня 2021 г., вопрос тенденций бюджетного федерализма обсуждался на одной из панельных сессий. Председатель комитета Государственной Думы РФ по бюджету и налогам А. Макаров отметил сложившийся неблагоприятный тренд бюджетного федерализма в России [12].

В 2020 г. в 10 регионах-лидерах было собрано 62% всех налогов и сборов, поступивших в консолидированный бюджет РФ; 60% налога на доходы физических лиц; 56% налога на прибыль организаций.

Доля инвестиций в расходах консолидированных бюджетов субъектов РФ (таблица 1) [12] показывает устойчивую тенденцию к снижению.

Таблица 1. Доля инвестиций в расходах консолидированных бюджетов субъектов РФ, %

Год	Доля инвестиций	Год	Доля инвестиций
2009	17,2	2015	13,4
2010	14,6	2016	12,6
2011	15,1	2017	12,3
2012	13,4	2018	10,8
2013	12,1	2019	11,3
2014	10,9	2020	10,9

В 2016–2021 гг. в структуре межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ последовательно сокращается размер дотаций и растет доля субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов. Объем финансовых ресурсов, которые субъекты РФ могут направить на развитие экономики своей территории (дотации), поступательно сокращается. Параллельно увеличивается объем денежных средств, выделяемых из федерального бюджета, обусловленных конкретными целями и жесткими ограничениями по тому, сколько и на что необходимо истратить. Объяснить сложившуюся ситуацию помогают результаты исследования аудиторов Счетной палаты РФ. Так, аудитор Счетной палаты РФ С. Орлова отмечает: «…меры, направленные на стимулирование регионов лучше распоряжаться своими бюджетами, недостаточны. На протяжении девяти лет (с 2010 по 2018 год) перечень регионов с низкой оценкой качества управления региональными финансами остается стабильным» [5].

Министр финансов РФ А. Силуанов, говоря о сложившихся тенденциях, отметил, что федеральный Центр «затягивает все субъекты Российской Федерации в единую государственную повестку» [12], поскольку для реализации приоритетов, определенных Президентом России, большинство регионов России не имеет необходимых ресурсов. Российская Федерация не сможет без участия регионов реализовать заявленные национальные цели. Для этого требуются: ресурсы; целеполагание; единый подход к решению установленного круга задач.

По мнению А. Силуанова назвать текущую ситуацию ручным управлением нельзя. Речь о включении субъектов РФ в национальную повестку России. Был период в начале 2000-х гг., когда федеральный Центр выделял регионам больше ресурсов, предполагая, что они начнут принимать правильные решения. Результаты оказались далеки от ожидаемых. В итоге на текущем этапе работает механизм централизованного, но не ручного, – управления в целях достижения национальных приоритетов.

Т. Кожина и А. Петухов отмечают, что вопросы, имеющие важные краткосрочные последствия и требующие неотложных политических решений в первую очередь должны реализовываться на основе централизованного подхода. Его преимуществами являются [8, с. 40]: единообразие; возможность координации региональных процессов; контроль отчетности; определение уровня ответственности региональных правительств за реализуемые меры; облегчение перераспределения ресурсов (закупки материалов и оборудования могут быть реализованы в более крупном масштабе и переданы в самые пострадавшие регионы).

На фоне обострения в глобальных масштабах таких противоречий, как увеличение географической зоны нестабильности, инфильтрация террористов в зоны конфликтов,

информационные войны [14, с. 151], неконтролируемое распространение новых заболеваний значимость централизованного управления в региональной политике государств повышается.

С. Д. Валентей отмечает, что ограничение полномочий органов государственной власти субъектов РФ по управлению вверенной им территорией при невозможности налаживания эффективного контроля из федерального Центра неизбежно выводит на первый план в экономическом развитии региона крупный бизнес. Учитывая, что «дикая» природа российского рынка после кризиса 1990-х гг. еще не преодолена, подобное ограничение может препятствовать усилению связности внутреннего экономического пространства России [3, с. 5].

Развитие федерализма в России находится в центре не только экономической, но и политической дискуссии [10]. В связи с подготовкой к рассмотрению законопроекта «Об общих принципах организации публичной власти в субъектах РФ» возможно устранение поста президента в Республике Татарстан, что вызвало активную дискуссию в обществе о дальнейшем развитии федерализма [1]. Татарстан – последняя республика в Российской Федерации, глава которой не отказался от должности президента [7].

По мнению заместителя Мэра Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений В. Ефимова, бюджетные расходы необходимо делить на две составляющие. Есть региональные обязательства и задачи, определенные Указами Президента России, поставленные перед субъектами РФ Правительством страны. Эти задачи должны быть безусловно выполнены. Однако, многие из этих задач носят текущий характер (реализация мер социальной поддержки; обязательства, обусловленные поддержанием регионов в текущем состоянии). Без помощи федерального Центра не все регионы могут выполнить эти задачи и обеспечить необходимый уровень расходов [12].

Вторая важная составляющая региональных расходов – инвестиции субъектов РФ. Без региональных инвестиций, в первую очередь в инфраструктуру, затруднено привлечение частных инвестиций. Частные инвесторы неохотно инвестируют в неподготовленные площадки или в площадки, вокруг которых отсутствует хорошая общественная среда. Сокращение в структуре расходов региональных бюджетов доли инвестиций говорит о том, что регионы сами себе сокращают перспективные возможности для зарабатывания денег. Практический опыт убедительно доказывает: чем больше субъект РФ инвестирует, тем больше привлекает частных инвестиций. В Москве один рубль бюджетных инвестиций обеспечивает привлечение трех рублей частных. Эффект для федерального бюджета составляет 60 копеек на каждые четыре рубля инвестиций.

Что важно для регионов в текущих условиях? Если бы они были уверены, что целевые трансферты из федерального бюджета будут четко зафиксированы на среднесрочную перспективу, у субъектов РФ появился бы мощный стимул оптимизировать текущие расходы. Высвобожденные из текущих расходов денежные средства могли бы быть направлены на дополнительные инвестиции. Без региональных инвестиций доходов в бюджетах субъектов РФ больше не станет [12]. Практика текущего периода такова, что повышение эффективности бюджетных расходов оборачивается для субъекта РФ потерей в следующем году части целевых межбюджетных трансфертов.

По мнению Губернатора Челябинской области А. Текслера, вопрос на сегодняшний день рассматривается в двух плоскостях:

– перераспределение тех ресурсов, которые есть в России в разной форме;

– дополнительные возможности регионов, позволяющие субъектам РФ гарантированно финансировать все текущие расходы и обеспечивать реализацию национальных целей.

По мнению А. Текслера, прямое перераспределение ресурсов не позволит решить существующие проблемы бюджетного выравнивания региональных бюджетов. Получение дополнительных дотаций на практике оборачивается получением дополнительных обязательств по налогам. Поэтому дополнительные финансовые ресурсы у регионов должны появиться за счет части тех средств, которые аккумулируются в федеральном

бюджете, но при этом регионам должны быть поставлены четкие цели по достижению национальных приоритетов развития.

Иного пути обеспечить гибкость в принятии экономических решений в регионах нет. Доходов во многих регионах не хватает даже на покрытие текущих обязательств, поэтому губернаторы занимают денежные средства для финансирования текущих задач. Это «проедание» денег, но никак не развитие. На сегодняшний день многие субъекты РФ не имеют финансовых ресурсов даже на то, чтобы заказать разработку программы оптимизации бюджетных расходов для выявления инвестиционных ресурсов.

Министр экономического развития М. Решетников, говоря о поиске оптимальной границы перераспределения, отметил, что в целом регионы России, конечно, недофинансированы. Уровень дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов не менялся с 2014 г. Постоянная борьба с налоговыми неплатежами регионов обусловлена в первую очередь их недофинансированием. Потенциал оптимизации бюджетных расходов в регионах во многом определяется микроменеджментом, когда региональные власти предлагают бюджетным организациям провести оптимизацию, а объем сэкономленных средств, которые бюджетная организация направляет на свое развитие, не влияет на ее финансирование из бюджета. Этот опыт был успешно реализован в Москве [12].

Серьезным вызовом для новых возможностей экономического развития регионов является отток молодежи из большинства субъектов РФ. Первый заместитель Губернатора Тульской области В. Федорищев считает, что одно только создание высокотехнологичных производств с достойной оплатой труда не может решить проблему оттока молодежи. Выбирая регион проживания, каждый человек ориентируется дополнительно на качество развития общественных городских пространств, состояние жилищно-коммунального фонда. На уровне регионов недооценена роль высшего образования. Активно развиваются кампусы примерно 10 университетов, лидирующих в сфере высшего образования в России. Необходима ориентированная на стратегическую перспективу программа развития университетского образования в регионах России. Качественная университетская среда предполагает не только комфортные общежития, благоустроенную территорию вблизи университета. Необходима инфраструктура, позволяющая проводить встречи, совместно работать и обсуждать проекты, реализовывать идеи молодых людей. Мощные, конкурентоспособные университеты в регионах позволят сократить отток молодежи и оставить перспективных специалистов в субъекте РФ [4]. В будущем университеты станут важным фактором конкуренции между российскими регионами за привлечение на свою территорию молодежи из других субъектов РФ.

Е.М. Бухвальд, С.Д. Валентей, А.В. Одинцова подчеркивают важную роль федеративных отношений в решении задач развития народного хозяйства и социальной сферы Российской Федерации [2, с. 51]. В актуальной повестке формирования новых возможностей экономического развития регионов России [13] можно отметить;

– разделение расходов региональных бюджетов на текущие и инвестиционные;

– увеличение доходов бюджетов за счет государственных инвестиций;

– оптимизацию текущих расходов для увеличения инвестиций;

– фиксацию размера дотаций для регионов на среднесрочную перспективу;

– увеличение ответственности регионов;

– создание экономических стимулов для оптимизации расходов;

– индексацию базового размера дотации на выравнивание;

– предоставление гибких возможностей или передачу финансирования платежей за неработающее населения на федеральный уровень.

Большие перспективы у такого нового инструмента регионального развития, как инфраструктурные бюджетные кредиты [6]. Они востребованы регионами, которые инвестируют часть средств в создание производственной инфраструктуры Особых экономических зон; технопарков; промышленных парков. Масштабная инвестиционная

повестка, реализуемая в рамках конкурсного распределения инфраструктурных бюджетных кредитов, будет способствовать укреплению экономического потенциала регионов и в перспективе смягчению межрегиональной социально-экономической асимметрии.

Список используемых источников:

1. Антонов, К. Молодо-президентово / К. Антонов. — Текст : электронный // Коммерсантъ-Казань. – 2021. – 5 октября. – URL: https://www.kommersant.ru/doc/5018120 (дата обращения: 07.11.2021).
2. Бухвальд, Е. М. Экономические проблемы федерализма, региональной политики и местного самоуправления / Е. М. Бухвальд, С. Д. Валентей, А. В. Одинцова. – DOI: 10.24411/2073-6487-2020-10003. — Текст : электронный. // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2020. – № 1. – С. 51–76. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42478552 (дата обращения: 07.11.2021).
3. Валентей, С. Д. Развитие отечественного федерализма не по спирали (к читателям) / С. Д. Валентей. – DOI: 10.21686/2073-1051-2021-1-5-14. — Текст : электронный // Федерализм. – 2021. – Т. 26, № 1 (101). – С. 5–14. – URL: https://federalizm.rea.ru/jour/article/view/206 (дата обращения: 07.11.2021).
4. Где родился, там и пригодился? Или почему молодежь уезжает из регионов. — Текст : электронный // Петербургский международный экономический форум : офиц. сайт. – URL: https://forumspb.com/programme/business-programme/91493/ (дата обращения: 07.11.2021).
5. Дотационность регионов. - Текст : электронный // Бюллетень Счетной палаты РФ. – 2020. – № 4 (269) // Счетная палата Российской Федерации : офиц. сайт. – URL: https://ach.gov.ru/upload/iblock/c96/c9612b224411615b0d8b4478cc20376b.pdf (дата обращения: 07.11.2021).
6. Еще 15 регионов получат инфраструктурные кредиты на 49 млрд рублей (14 октября 2021 г.). - Текст : электронный // Министерство экономического развития Российской Федерации : офиц. сайт. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/eshche_15_regionov_poluchat_infrastrukturnye_kredity_na_49_mlrd_rubley.html (дата обращения: 07.11.2021)
7. Иванов, М. Регионы просят Госдуму не ограничивать их в праве законодательной инициативы / М. Иванов . - Текст : электронный // Ведомости. – 2021. – 27 октября. – URL: https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2021/10/27/893345-regioni-gosdumu (дата обращения: 07.11.2021).
8. Кожина, Т. Н. Современные институционально-правовые механизмы бюджетного федерализма: сравнительный анализ / Т. Н. Кожина, А. В. Петухов. – DOI: 10.47026/2499-9636-2021-2-38-48. - Текст : электронный // Oeconomia et Jus. – 2021. – № 2. – С. 38–48. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46180390 (дата обращения: 07.11.2021).
9. Лавровский, Б. Л. Бюджетный федерализм в России: быть или не быть? / Б. Л. Лавровский, Е. А. Горюшкина. – DOI: 10.32609/0042-8736-2021-1-143-160. - Текст : электронный // Вопросы экономики. – 2021. – № 1. – С. 143–160. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44576495 (дата обращения: 07.11.2021).
10. Мочалов, А. Н. В поисках истоков многонационального федерализма / А. Н. Мочалов. – DOI: 10.17976/jpps/2021.01.07. - Текст : электронный // Полис. Политические исследования. – 2021. – № 1. – С. 94–109. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44577441 (дата обращения: 07.11.2021).
11. Послание Президента Федеральному Собранию (Москва, 21 апреля 2021 г.). - Текст : электронный // Президент России : офиц. сайт. – URL: http://kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/65418 (дата обращения: 07.11.2021).
12. Развитие регионов: экономика возможностей. - Текст : электронный // Петербургский международный экономический форум : офиц. сайт. – URL: https://forumspb.com/programme/business-programme/93011/ (дата обращения: 07.11.2021).

13. Развитие регионов: экономика возможностей. - Текст : электронный // Росконгресс : офиц. сайт. – URL: https://roscongress.org/sessions/spief-2021-razvitie-regionov-ekonomika-vozmozhnostey/discussion/ (дата обращения: 07.11.2021).

14. Щербак, И. Н. Стратегия кризисного реагирования Евросоюза в условиях глобальных вызовов / И. Н. Щербак. – DOI: 10.15211/soveurope42021151160. - Текст : электронный // Современная Европа. – 2021. – № 4 (104). – С. 151–160. – URL: http://www.sov-europe.ru/images/pdf/2021/4-2021/Shcherbak-4-21.pdf (дата обращения: 07.11.2021)

15. Feld, L. P. Fiscal federalism and income inequality: An empirical analysis for Switzerland / L. P. Feld, Ch. Frey, Schaltegger Ch. A., Schmid L. A. – DOI: 10.1016/j.jebo.2021.02.028. – Text : electronic. // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2021. – Vol. 185. – Pp. 463–494. – URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268121000950 (дата обращения: 07.11.2021).

16. Siggelkow, B. F. Tax competition and the implications of national tax policy coordination in the presence of fiscal federalism / B. F. Siggelkow. – DOI: 10.1016/j.regsciurbeco.2018.07.004. – Text : electronic.// Regional Science and Urban Economics. – 2018. – Vol. 73. – Pp. 17–29. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0166046217304386 (дата обращения: 07.11.2021).

УДК 338.262

Курамшина Т.А., Конорева Т.В.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация. *Современный этап развития государственного управления характеризуется комплексным воздействием внутренних и внешних факторов, обусловливающих потребность поиска оптимальных и наиболее эффективных моделей управления. Возникновение нового формата общественных отношений требует внедрения новых, адекватных современным условиям, жизненных стандартов и целей. В то же время сложившиеся экономические условия, в которых оказалась Российская Федерация, диктуют необходимость внедрения инновационных методов государственного управления, развития территорий. В числе таких инструментов государственного и муниципального управления выступает проектный подход, нашедший свою реализацию в форме национальных проектов. Эффективность реализации национальных проектов выступает для всех органов власти стратегической задачей, определяющей основные направления социально-экономического развития регионов на ближайшую перспективу.*

В научной статье рассмотрена структура органов управления проектной деятельностью в Омской области, определены основные результаты реализации национальных проектов на территории Омской области за 2020-2021 годы.

Ключевые слова: *национальный проект, региональный проект, проектный офис развитие.*

Kuramshina T.A., Konoreva T.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

NATIONAL PROJECTS AS A VECTOR OF REGIONAL DEVELOPMENT

Annotation. *The modern stage of the development of public administration is characterized by the complex impact of internal and external factors that determine the need to search for*

optimal and most effective management models. The emergence of a new format of public relations requires the introduction of new, adequate to modern conditions, living standards and goals. At the same time, the prevailing economic conditions in which the Russian Federation finds itself dictate the need to introduce innovative methods of public administration and territorial development. Among such tools of state and municipal management is the project approach, which has found its implementation in the form of national projects. The effectiveness of the implementation of national projects is a strategic task for all authorities, which determines the main directions of socio-economic development of the regions in the near future.

The scientific article examines the structure of project management bodies in the Omsk region, identifies the main results of the implementation of national projects in the Omsk region for 2020-2021.

Keyword: *national project, regional project, project office, development.*

Национальные проекты (далее – нацпроекты) играют важную роль в повышении эффективности управления регионом, которая проявляется через возможность внедрения усовершенствованных методов управления. Благодаря реализации проектов региональные проблемы, как социальные, так и экономические, подвергаются комплексному анализу, а также реализуются в совместном взаимодействии органов государственной и муниципальной власти совместно с участниками инвестиционной деятельности.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 года № 1288 "Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации" нацпроект определяется как проект (программа), обеспечивающая достижение целей и целевых показателей, выполнение задач, определенных Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 год" [1] (далее – Указ), а также при необходимости достижение дополнительных показателей и выполнение дополнительных задач по поручению и (или) указанию Президента Российской Федерации, Председателя Правительства Российской Федерации, решению Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам и подлежащий разработке в соответствии с Указом [3].

Иными словами можно сказать, что нацпроект – это инструмент реализации целей национального развития, имеющих приоритетное значение на определенном этапе развития государства и требующий для своего решения значительных ресурсов, предполагающих четко обозначенные конечные результаты, так, например, повышение продолжительности жизни до 78 лет (к 2030 году – до 80 лет), снижение уровня бедности в два раза, а также вхождение России в число пяти крупнейших экономик мира и т.д.

Нацпроекты развивают программно-целевое планирование, заключающееся в глубоком анализе, формировании целей, а также проработке мер по их реализации.

В соответствии с Указом отмечено 12 основных направлений деятельности: демография, здравоохранение, образование, жилье и городская среда, экология, безопасные и качественные автомобильные дороги, производительность труда, наука, цифровая экономика, культура, малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, международная кооперация и экспорт.

Официально реализацию нацпроектов запустили в 2019 году на срок до 2024 года, однако в июле 2020 года было принято решение перенести достижение ряда показателей до 2030 года и скорректировать программу с учетом изменившихся обстоятельств (Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474 "О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года") [2].

В Омской области основной законодательный акт, регулирующий деятельность органов власти в отношении реализации нацпроектов, является постановление Правительства Омской области от 21 декабря 2016 года № 380-п "О проектной деятельности в органах исполнительной власти Омской области" [4].

В настоящее время в структуру органов управления проектной деятельностью в Омской области входят координационные органы, принимающие управленческие решения в отношении региональных проектов Омской области, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, включенных в состав национальных проектов, а также приоритетных, внешних и внутренних проектов. В число таких координационных органов входят:

- Проектный комитет Омской области, действующий под председательством Губернатора Омской области, Председателя Правительства Омской области А.Л. Буркова (распоряжение Губернатора Омской области 17 апреля 2017 года № 108-р "О Проектном комитете Омской области"[6]);

- Проектный офис Омской области, действующий в структуре Министерства экономики Омской области и осуществляющий методологическое и информационно-аналитическое сопровождение проектной деятельности в органах исполнительной власти Омской области (распоряжение Министерства экономики Омской области от 3 июля 2020 года № 323 – К "Об утверждении Положения о департаменте проектной деятельности Министерства экономики Омской области и его структурных подразделениях" [7]);

- ведомственные проектные офисы, действующие в структуре отраслевых органов исполнительной власти Омской области и созданные в целях сопровождения проектной деятельности (пункт 8 постановления Правительства Омской области от 21 декабря 2016 года № 380-п "О проектной деятельности в органах исполнительной власти Омской области"[4]). Также допускается формирование муниципальных проектных офисов.

В 2021 году на территории Омской области была обеспечена реализация 44 региональных проектов, предусмотренных 11 национальными проектами: "Демография", "Образование", "Здравоохранение", "Жилье и городская среда", "Безопасные и качественные автомобильные дороги", "Экология", "Культура", "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы", "Производительность труда", "Международная кооперация и экспорт" и "Цифровая экономика Российской Федерации".

По итогам 2020 года в рамках реализации проектов было осуществлено множество различных мероприятий, таких как:

- созданы 250 мест дошкольного образования для детей в возрасте до 3 лет в 13 дошкольных образовательных организациях города Омска посредством проведения ремонтных работ и материально-технического оснащения;

- введены в эксплуатацию общеобразовательная школа в микрорайоне "Амурский-2" в городе Омске, дошкольное образовательное учреждение по ул. Осавиохимовская города Омска, автомобильная дорога от моста им. 60-летия Победы по ул. 3-я Островская, ул. Крупская от б. Архитекторов до ул. Перелета города Омска;

- предоставлены ежемесячные выплаты в связи с рождением (усыновлением) 1-го ребенка в размере 10 437 рублей 13,6 тысячам семей, а также в связи с рождением 3-го или последующих детей в размере 10 870 рублей 12,4 тысячам семей;

- начато строительство 3 общеобразовательных школ и 4 дошкольных образовательных учреждений в городе Омске и Омской области;

- проведено переоснащение оборудование БУЗОО "Клинический онкологический диспансер", открыт второй в регионе центр амбулаторной онкологической помощи;

- завершены работы по благоустройству 48 общественных территорий, а также 26 дворовых территорий;

- выполнен ремонт 192,48 км автомобильных дорог общего пользования;

- проведен ремонт муниципальных учреждений культурно-досугового типа;

- микрокредитной компанией Омский региональный фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства выдано 172 микрофинансовых займа на общую сумму 243,50 млн. рублей, что в 4,9 раз превышает количество микрозаймов, выданных за аналогичный период 2019 года.

И это только часть того, что было сделано в рамках нацпроектов в ушедшем году.

Можно увидеть, что в 2020 году была проведена огромная работа, 2021 год не станет исключением. В настоящее время достигнуты следующие результаты:

- предоставлены выплаты в связи с рождением (усыновлением) первого ребенка 17 049 людям. В связи с рождением третьего ребенка или последующих детей выплаты получили 14 560 семей;

- введен в эксплуатацию жилой корпус на 100 мест со столовой, спортивным и культурно-досуговыми блоками АСУСО "Омский психоневрологический интернат". За счет полученной экономии при строительстве жилого корпуса уже в этом году будет начата комплексная модернизация Большереченского дома-интерната. Будет построен новый корпус и выполнен капитальный ремонт существующих помещений;

- осуществлено 180 вылетов санитарной авиации (эвакуировано 297 пациентов);

- осуществлена поставка 2 автоклубов в Муромцевский и Одесский муниципальные районы Омской области

- переоснащены 2 библиотеки по модельному стандарту (подключение высокоскоростного интернета, получение доступа к различным информационным ресурсам, заказ периодической литературы, создание современного пространства (ремонт, новая мебель, оборудование);

- приобретены 259 единиц оборудования для регионального сосудистого центра и двух первичных сосудистых отделений. Еще 67 единиц будет поставлено в областной онкологической диспансер;

- на базе средней школы № 77 города Омска создан детский технопарк "Кванториум". Начали работу 72 центра образования "Точка роста". В будущем году планируем открытие еще одного технопарка и 70 новых "Точек роста".

До конца года будет завершена реновация культурного центра "Север" в Таре, отремонтировано 10 домов культуры и 33 детские школы искусств. Работы находятся в завершающей стадии. Также планируется открытие центра амбулаторной онкологической помощи на Тарской ЦРБ.

Идет строительство 3 школ – в Исилькульском, Горьковском и Черлакском муниципальных районах. В 2022 году строительство будет завершено. Таким образом планируется создать 1350 новых школьных мест.

До конца 2021 года завершится строительство 5-ти детских садов: 4 садика в городе Омске по ул. Светловская, в пос. Биофабрика, по ул. 1-я Станционная и ул. Тюленина. Еще один – в пос. Иртышский Омского муниципального района.

Начата модернизация службы занятости в рамках реализации федерального проекта "Содействие занятости". "Пилотом" выступает Центр занятости населения города Омска. До конца года в нем будет создан секторы индивидуальных консультаций, групповых занятий, взаимодействия с юридическими лицами.

Национальные проекты имеют огромное влияние на развитие региона. Достижение показателей и результатов проектов помогает повысить уровень жизни в регионе и тем самым повысить привлекательность и статус Омской области.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Президент (2018 — …; В. В. Путин). О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года : Указ Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 / Российская Федерация. Президент (2018 — …; В. В. Путин). - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

2. Российская Федерация. Президент (2018 — …; В. В. Путин). О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года : Указ Президента РФ от 21 июля 2020 года № 474 / Российская Федерация. Президент (2018 — …; В. В. Путин). - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

3. Российская Федерация. Правительство. Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации : Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 года № 1288 / Российская Федерация. Правительство. - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

4. Омская область. Правительство. О проектной деятельности в органах исполнительной власти Омской области : Постановление Правительства Омской области от 21 декабря 2016 года № 380-п / Омская область. Правительство. - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

5. Омская область. Правительство. Об организации на территории Омской области работы по исполнению поручений, содержащихся в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года" : Распоряжение Правительства Омской области от 23.08.2018 № 106-рп / Омская область. Правительство. - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

6. Омская область. Губернатор. О Проектном комитете Омской области : Распоряжение Губернатора Омской области 17 апреля 2017 года № 108-р / Омская область. Губернатор. - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

7. Омская область. Министерство экономики. Об утверждении Положений о департаменте проектной деятельности Министерства экономики Омской области и его структурных подразделениях : Распоряжение Министерства экономики Омской области от 3 июля 2020 года № 323 – К / Омская область. Министерство экономики. - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система "Косультант Плюс".

УДК 314.174

Левчегов О.Н.
Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ COVID19 НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ

Аннотация. *В России за последние годы наблюдается сложная демографическая ситуация. Это связано с различными факторами. В статье приведены результаты статистического анализа влияния пандемии новой коронавирусной инфекции на демографические показатели в России.*

Ключевые слова: *статистический анализ, пандемия, коронавирус, демографические показатели.*

Levchegov O.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Lipetsk branch

STATISTICAL ANALYSIS OF THE COVID19 PANDEMIC ON DEMOGRAPHIC INDICATORS IN RUSSIA

Abstract. *In Russia, a difficult demographic situation has been observed in recent years. This is due to various factors. The article presents the results of a statistical analysis of the impact of the pandemic of a new coronavirus infection on demographic indicators in Russia.*

Keywords: *statistical analysis, pandemic, coronavirus, demographic indicators.*

Актуальность. В России за последние годы наблюдается сложная демографическая ситуация. Это связано, в первую очередь, с нестабильностью экономики и низким уровнем жизни. Также необходимо учесть влияние демографического кризиса 90-х годов, который запомнился бедностью, развалом существовавших экономических связей, превышением

смертности над рождаемостью в полтора раза [1]. Это привело к тому, что численность населения резко сократилась. Однако несмотря на значительные успехи по стабилизации экономической и демографической ситуации к 2014 году, дальнейший рост рождаемости значительно сократился. В 2020 году эту ситуацию довольно ощутимо осложнила пандемия новой коронавирусной инфекции: по данным Росстата, в 2021 году зафиксировано уменьшение численности населения России более чем на 700000 человек, что является худшим показателем естественной убыли за последние годы. Прогноз также остается неутешительным: в результате высокой смертности, которая возросла на 53% в сравнении с доковидным 2019 годом, естественная убыль за 2021 год достигнет отметок в миллион человек, что является рекордом за всю историю в мирное время [2].

Цель исследования – проанализировать изменение демографических показателей в результате влияния пандемии новой коронавирусной инфекции по результатам проведённого статистического анализа.

Материалы и методы исследования. В качестве основного метода исследования был выбран статистический анализ влияния пандемии новой коронавирусной инфекции на демографические показатели.

Результаты статистического анализа. Результаты анализа, были получены по статистическим данным Росстата и представлены на рисунке 1.

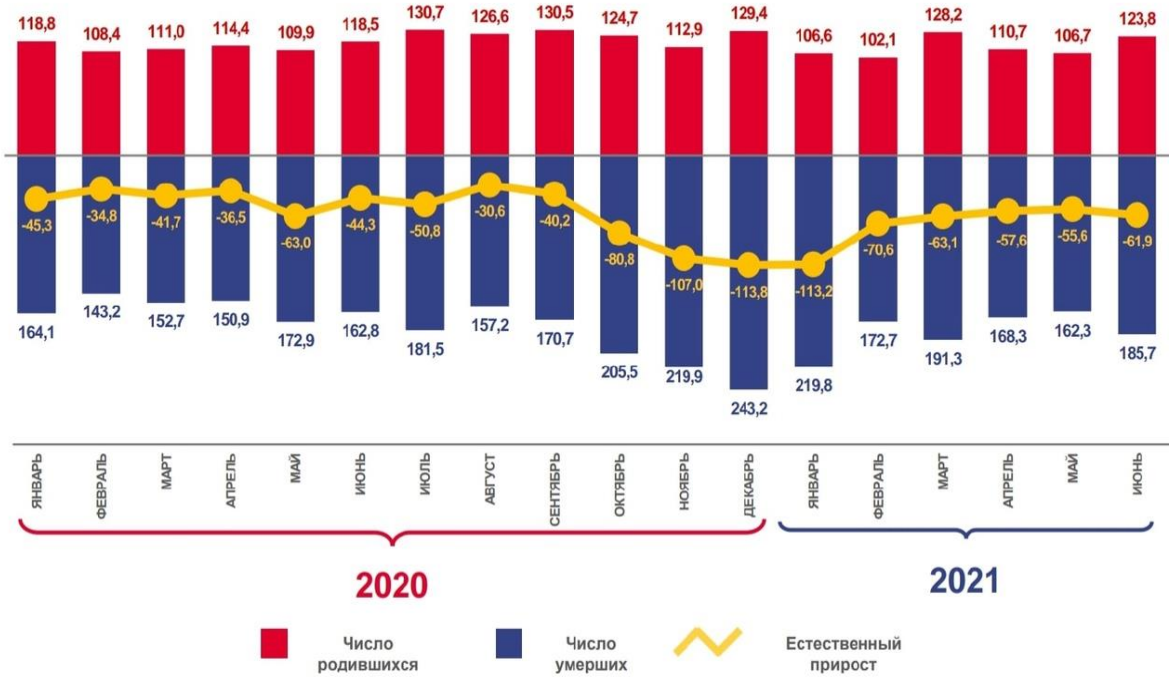


Рисунок 1. Естественное движение населения за 2020-2021 год

Исходя из рисунка 1 можно видеть, что численность населения в России стала резко снижаться с мая 2020 года, что совпадает с началом пандемии коронавируса в стране. Следующее значительное снижение естественного прироста населения связано со второй волной Covid19 в ноябре 2020 - январе 2021 года. За период с января по июнь 2021 года численность населения России сократилась на 421,9 тыс. человек В результате, наблюдается значительное усиление отрицательного естественного прироста от начала пандемии коронавируса, и по сей день.

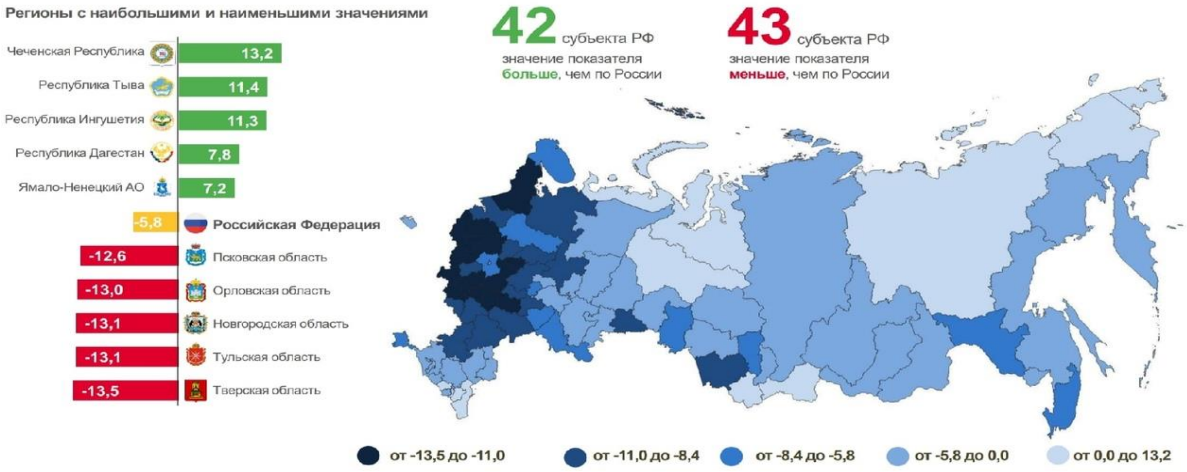


Рисунок 2. Структура регионов Российской Федерации по значению коэффициента естественного прироста (убыли) населения

Медианное значение коэффициента естественного прироста (убыли) населения за первое полугодие 2021 года в среднем по России, представленное на рисунке 2 имеет отрицательное значение, равное -5,8 чел. на 1000 человек делит регионы на 2 равное группы. Лидирующие позиции по коэффициенту роста занимают такие регионы, как Чеченская республика – 13,2 на 1000 человек, республика Тыва – 11,4 на 1000 человек и республика Ингушетия – 11,3 на 1000 человек По коэффициенту убыли населения лидирующие позиции занимают Тверская, Тульская и Новгородская область – где данный показатель превышает 13 человек на 1000 человек населения в год.

Рисунок 3. Число зарегистрированных родившихся в России

На рисунке 3 представлена динамика численности зарегистрированных родившихся за 2019-2021 годы. Видно, что первое полугодие 2021 года родилось 678,1 тыс. человек. Этот показатель демонстрирует положительную динамику по сравнению с аналогичным периодом 2020 года (+1,1%), однако не оказывает влияние на естественный прирост из-за увеличения смертности в 2021 году. Стоит также отметить, что число родившихся за этот период значительно ниже в сравнении с аналогичным периодом за 2019 года. По нашему мнению, данный факт также связан с пандемией новой коронавирусной инфекции.

Рисунок 4. Число зарегистрированных умерших

На рисунке 4 представлена динамика численности зарегистрированных умерших за 2019-2021 годы. Исходя из рисунка 4, смирность населения за первое полугодие 2021 года значительно превосходит аналогичный период 2020 года и составляет 1100,0 тыс. человек. По нашему мнению, данный факт также связан с пандемией новой коронавирусной инфекции и увеличением осложнений за данный промежуток времени.

Коэффициент смертности по России остается высоким: 15,2 на 1000 человек. Лидирующие позиции занимают Новгородская область – 21,0 на 1000 человек, Тверская область с аналогичным показателем и Псковская область - 20,9 на 1000 человек.

Выводы. Таким образом, прослеживается тенденция увеличения естественной убыли населения на фоне пандемии коронавируса. Стремительно уменьшается численность населения из-за высокой смертности и низкой рождаемости [3]. Также этому способствовало закрытие границ и уменьшение числа мигрантов. Уменьшение численности населения, несомненно, требует особого внимания. Поэтому все меры в стране направлены на максимально эффективную борьбу с пандемией коронавируса.

Список используемых источников:

1. Авксентьев, Н. А. Как усовершенствовать нацпроекты в сфере здравоохранения и демографии после коронавируса?. – Текст : непосредственный / Н. А. Авксентьев, В. С. Назаров, Н. Н. Сисигина // Вопросы экономики. – 2020. – № 6. – С. 22-36.

2. Антонова, Н. Л. Демография: Учебное пособие / Н. Л. Антонова. – 1-е изд.. – Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 153 с. – Текст : непосредственный

3. Чичиль, Н. С. Демография: понимание подхода к демографии / Н. С. Чичиль. – Текст : непосредственный // Academy. – 2017. – № 3(18). – С. 98-99.

УДК 331.108

Лямцева К.К.
ОмГУ им.Ф.М.Достоевского

УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННЫМИ КОМАНДАМИ

Аннотация. *«Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации 2017-2030 годы» является одним из приоритетов Правительства РФ.*

Пандемия и последовавший локдаун сделали возможным проведение масштабного социального эксперимента по использованию удаленной работы для большого числа наемных работников и работодателей. Сложившаяся ситуация показала широкую практическую применимость моделей удаленной работы и, что самое важное, разрушила значительную часть барьеров восприятия и стереотипов, связанных с данной формой организации труда, как для работодателей, так и для самих работников.

Сегодня в условиях масштабного перехода на гибридные форматы работы и управления все чаще встречаются удаленные команды.

Гибридный формат работы — это сочетание офисного и удаленного режима работы сотрудников. Он получил название «гибридный офис, гибридная модель работы, гибридная модель управления, гибрид и т. д.» и стал крайне популярен по всему миру во время пандемии.

Появление таких форматов бизнеса предполагает соответствующее управление деятельностью удаленных команд в инновационной экономике.

Управление удаленными командами требует от лидера больше организованности, энергии и контроля.

В публикации представлены практические рекомендации и инструменты по управлению такими командами.

Ключевые слова: *команда, удаленная команда, гибридная команда, персонал, управление персоналом, пандемия.*

Lyamtseva K.K.
Omsk State University named after F.M. Dostoevsky

REMOTE TEAM MANAGEMENT

Annotation. *Annotation. The Strategy for the Development of the Information Society in the Russian Federation 2017-2030 is one of the priorities of the Government of the Russian Federation.*

The pandemic and the ensuing lockdown made it possible to conduct a massive social experiment in the use of remote work for a large number of employees and employers. The current situation has shown the wide practical applicability of models of remote work and, most importantly, has destroyed a significant part of the perception barriers and stereotypes associated with this form of work organization, both for employers and for the workers themselves.

Today, in the context of a large-scale transition to hybrid formats of work and management, remote teams are increasingly common.

A hybrid work format is a combination of office and remote work of employees. It is called "hybrid office, hybrid work model, hybrid management model, hybrid, etc." and became extremely popular around the world during the pandemic.

The emergence of such business formats presupposes appropriate management of the activities of remote teams in an innovative economy.

Managing remote teams requires more organization, energy, and control from the leader. The publication provides practical recommendations and tools for managing such teams.

Keywords: *team, remote team, hybrid team, personnel, personnel management,pandemic.*

Прежде чем, переходить к инструментам эффективного управления удаленными командами, авторы статьи предлагают ответить на следующие вопросы:

Что подразумевается под понятием «удаленная команда? Какие ее основные характеристики?

Чем удаленная команда отличается от традиционной? Какие вызовы стоят перед лидерами удаленных команд?

В словаре С.И. Ожегова слово «удаленный» – значит находящийся далеко, на большом расстоянии от чего-нибудь.

Существует множество определений понятия «удаленная команда». Приведем несколько из них.

Ю.М Шароватов. в своей книге «Дистанционный менеджмент» определяет удалённую команду, как сотрудников, коллектив или сообщество, которые географически распределены по разным локациям, при этом их усилия направлены на достижения общих целей.

И. Адизес говорит, что удаленные команды – это команды, которые объединились для выполнения стратегически важных инициатив, используют электронные технологии для коммуникации чаще личных, живут и работают в разных странах.

По нашему мнению, удаленная команда – это сотрудники, которые трудоустроены в компании, работают над одним проектом вместе, имеют лидера, общие цели, видения, применяют технологии искусственного интеллекта, способствующие повышению эффективности и конкурентоспособности команды.

У удаленных команд много общего с традиционными командами, и прежде всего – это наличие общей цели, которую члены команды достигают общими усилиями, разделяя ответственность на пути к результату.

При этом, у удаленных команд есть уникальные характеристики, которые позволяют их отличать от традиционных команд. Одна из отличительных черт удаленных команд это её «территориальная распределенность», а именно при формировании команды и взаимодействии со стейкхолдерами отсутствуют географические ограничения. И, как следствие, появляется возможность привлечь профессионала, независимо от его местоположения.

Таблица – 1 Сравнительный анализ удаленных и традиционных команд

Характеристика	**Удаленная команда**	**Традиционная команда**
Состав команды	Мобильный состав команды	Состав команды, в большейчасти фиксирован
Жизненный цикл	В зависимости от вида команды может носить как мостоянный характкр	В основном, постоянно действующие команды
Взаимодействие членов команды	Непрерывное использование облачных технологий, онлайн конференций, использование различных чатов.	Мозговой штурм, совещания, бизнес-ревью, иногда использование облачных технологий
Лидерство	Харизматичная власть сведена до минимума, ограничена власть убеждения	Возможна любая форма лидерства
Кросс-функциональность	Применима	Применима
Каналы связи	Применение невербального канала сведено к минимуму, действуют формальные и неформальные каналы, причем существенную роль играют неформальные	Вербальный и невербальный, преимущественно формальные каналы связи
Сопротивление неопределенности	Гибкость и адаптивность	Бюрократический стиль принятия решения
Территориальная распределенность	Весь мир	Привязка к конкретному офису

Проведенный нами сравнительный анализ удаленных и традиционных команд позволяет сделать вывод, что удаленные команды по своей природе меняют только форму деятельности, но не содержание. Их форма отражает развивающуюся нетрадиционную рабочую среду, применяющую в качестве основного источника связи информационно-коммуникационные технологии, при помощи которых члены команды могут взаимодействовать удаленно.

Особая форма удаленных команд, порождает своего рода новые задачи перед лидером: научится децентрализации власти при условии коллективной ответственности, выстроить работу команды так, чтобы члены команды были инициативны и могли самоорганизовываться, при условии, что структура в классическом понимании отсутствует. На наш взгляд, менеджмент удаленной команды и традиционной (классической) во многом имеет сходство, однако есть свои особенности. Представим, характеристику

функций менеджмента в традиционной и удаленной командах в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительный анализ управления традиционными и удаленными командами

Функция менеджмента	**Традиционная команда**	**Удаленная команда**
Организация работы в команде	Набор задач определен, есть возможность уточнить детали при личном общении	Затрудняется особенностью работы «онлайн»
Принятие управленческих решений	Централизовано, высокая скорость принятий решений	Децентрализовано, скорость принятия решений ниже
Мотивация	Средняя/Высокая	Требует постоянного поддержания вовлеченности членов команды
Планирование	Совместные встречи, обсуждение	Представление готового плана
Контроль	В режиме здесь и сейчас	В большей степени самоконтроль
Конфликты	Высокая доля вероятности возникновения при личном общении	Сниженная вероятность возникновения

Предлагаем рассмотреть более подробно.

При организации сотрудничества в удаленной команде следует учитывать возможную разницу в интересах, методах работы, или удаленного местоположения части членов команды. Постоянный контакт — самое главное в работе с удаленными сотрудниками. Всегда должно быть ощущение, что коллега рядом.

Принятие управленческих решений в удаленных командах требует децентрализации и доверия ее членам. В работе удаленных команд важна культура дистанционной работы (быстрого реагирования и высокий уровень самостоятельности), поэтому лидер удаленной команды передает обширный спектр полномочий, для оперативного решения задач.

Растет и значение действий руководителя для мотивации персонала. Во-первых, в условиях гибридного формата важно давать словесную обратную связь в несколько раз чаще, чем при работе в офисе, где сотрудники по невербальным сигналам понимают, доволен начальник их работой или нет. Во-вторых, руководитель должен создавать возможности для спонтанной коммуникации в команде. Например, начинать совещания с обсуждения личных новостей или возникающих проблем. 15 минут, потраченные на отвлеченную беседу, помогают сотрудникам почувствовать поддержку друг от друга и снять напряжение. В результате деловая часть совещания проходит более эффективно. Можно организовать веб-свидание, на котором будут обсуждаться рабочие вопросы, которые волнуют каждого члена команды.

В-третьих, лидерам нужно учитывать, что при гибриде формальная власть слабеет. Важно четко ставить задачи и периодически повторять просьбы в разных формах и по разным каналам: на совещании проговорить задачу и распределить зоны ответственности, сразу после него письменно закрепить эту информацию в сообщении на электронную почту, через какое-то время напомнить о задаче в мессенджере.

Кроме того, стимулировать персонал можно, ставя четкие рабочие цели, ориентированные на результат. В условиях неопределенности цели часто меняются, поэтому нужно мгновенно доводить до сотрудников информацию о рабочих задачах, а в условия премирования закладывать долгосрочные цели, которые не потеряют актуальность к концу отчетного периода.

Что касается поощрения, в 2020 году компании стали массово переводить мероприятия для сотрудников (например, награждение лучших работников по итогам года) в онлайн-формат. Большинство из них ограничилось видеотрансляцией, однако ее сложно назвать эффективным инструментом мотивации и вовлеченности. Сформировать у сотрудников ощущение праздника в кругу близких по духу людей можно, лишь создавая онлайн-мероприятия как отдельный цифровой продукт. Для этого нужно формировать его концепцию с учетом онлайн-формата, а при ее реализации использовать цифровые средства, такие как анимация или геймификация.

Коммуникации. В удаленной команде важно использовать непрерывную обратную связь и платформу совместного пользования информацией. Лидер команды должен организовать непрерывный обмен информацией. Например, короткая утренняя летучка и отдельная встреча в течение дня. Необходимо так же определить правила удаленного общения. Мы предлагаем следующие правила:

- ✓ нет камеры — нет фокуса;
- ✓ не собираемся больше 10 (по возможности);
- ✓ чем длиннее встреча — тем меньше людей;
- ✓ ежедневные встречи — короткие априори;
- ✓ если звонишь — это срочно;
- ✓ если пишешь — это ждет.

Контроль. Сложность дистанционной коммуникации накладывает свои отпечатки на деятельность удаленных команд.

Когда часть штата работает удаленно, контролировать рабочее время сложно и неэффективно, поэтому необходимо переходить к контролю результатов. Для этого все роли в компании должны быть тщательно описаны, а ключевые показатели эффективности

— связаны непосредственно с действиями самого сотрудника, а не с внешними факторами, на которые он не может повлиять. При этом важно, чтобы руководитель четко сообщал сотруднику, каких результатов ждет, и обеспечивал его ресурсами, без которых достичь этих результатов невозможно.

Если говорить о компании в целом, то управление результативностью требует проведения очных стратегических сессий, изменения бизнес-процессов под виртуальный формат, внедрения инструментов для спонтанного общения сотрудников, а также осознанного подхода к тому, когда целесообразно собирать сотрудников в офисе, а когда нет.

Кроме того, управлять результативностью помогает предсказательная аналитика. Благодаря ей можно собирать обратную связь (не только в форме ответов на опросы,

но и в виде эмоций, зафиксированных в ходе онлайн-совещаний, выводов на основе действий сотрудников), а также принимать более взвешенные решения.

Аналитика позволяет более глубоко и всесторонне оценить качество процессов, уровень вовлеченности, результативность. Ее можно использовать для укрепления отношений в коллективе, авторитета руководителя, мониторинга ментального здоровья и повышения уровня психологического комфорта.

Конфликты. Вероятность возникновения конфликтов в традиционных командах выше, чем в удаленных, в связи с тем, что отсутствует личное общение. Однако следует иметь в виду, что в удаленных командах могут работать люди, представляющие разные подходы.

На наш взгляд, нивелировать конфликты можно, создав свод правил:

- ✓ распределить роли в команде,
- ✓ прописать функционал;
- ✓ не обсуждайте то, что касается двоих членов команды;
- ✓ использовать визуализацию прожитого опыта.

Таким образом, сравнение функции менеджмента в традиционных и удаленных командах, позволяет сделать вывод, что перечень задач для руководителя в удалённой команде не сужается, а усложняется за счет дистанционной коммуникации и делегирования

этих задач членам команды. Использование электронных информационных и коммуникационных технологий помогает увеличить производительность команды за счет распределения задач, а структура управления и поощрения более открыта.

Рассмотрим практику внедрения гибридных офисов на примере омского представительства компании ИКЕА.

Компания ИКЕА — крупнейший международный ритейлер по продаже товаров для дома.

Бренд ИКЕА объединяет разные компании: розничные магазины, производственные, закупочные и другие офисы. В кейсе речь пойдет об организации удаленной работы закупочного офиса Северного региона, который включает Россию, Швецию, Германию, Литву.

Закупочные офисы компании ИКЕА после окончания пандемии планируют переходить в гибридный формат, когда часть сотрудников работает из офиса, а часть — удаленно.

До пандемии в компании применялись некоторые подходы удаленного офиса, такие как гибкий график, смещенный график. Это было связано с особенностью бизнес-модели закупочного офиса, когда сотрудники проводили значительную часть рабочего времени в командировках на предприятиях поставщиков. У сотрудников, которые направляются или только приехали из командировки, должна быть возможность работать со своей командой из дома или из любого места, где им удобно. Именно поэтому компания уже давно не настаивала на присутствии сотрудников в офисе с 9:00 до 17:00.

Система организации труда, когда много сотрудников в разъездах и физически не находятся в офисе, невозможна без развития культуры доверия. Контролировать каждый их шаг не только сложно, но и неконструктивно, поскольку это демотивирует персонал. Это принципиальная позиция: на микроменеджменте и пошаговом контроле построить крупный бизнес нельзя. А на доверии — возможно. Это выражается в том, что в компании давно перестали проверять, находится сотрудник онлайн или не онлайн, не организовываются специальные встречи, чтобы контролировать сотрудников.

Такой контроль не в культуре ИКЕА. Компания уже давно идет по пути развития культуры доверия: сотрудники знают зачем и ради чего они работают, и миссия компании это не просто слова. Доверие положительно влияет на эффективность и мотивацию, сотрудник готов давать больше компании.

ИКЕА уже несколько лет сфокусирована на идее лидерства в корпоративной культуре, на понимании, каким должен быть лидер. Каждый поставщик — это довольно большой по объему бизнес, связанный с крупными поставками в розничные магазины.

У менеджеров, которые ведут этих поставщиков, очень высокий уровень ответственности и высокий кредит доверия со стороны компании, поскольку их работа связана с репутацией компании и здоровьем покупателей. Если не доверять таким специалистам и заниматься микроменеджментом, то сотрудник не сможет нормально работать, компания абсолютно в этом уверена. Выстроена система развития лидерских компетенций менеджеров, которые позволяют им управлять сложными проектами и командами. В целом, компания идет по пути все большего доверия по отношению как к своим сотрудникам, так и к своим партнерам.

Работа во время пандемии показала, что удаленный формат никак не сказывается на эффективности и бизнес-показателях, все планы и задачи выполнялись вовремя.

При том, что штат компании сильно не увеличился, объемы бизнеса выросли, то есть повысилась производительность труда сотрудников.

Бизнес-подразделения во время локдауна эффективно выполняли и выполняют такие показатели как обеспечение своевременных поставок в магазины, обеспечение качества продукции, текущая работа с поставщиками, включая регулярный и плановый аудит поставщиков, в том числе новых поставщиков. Процессы не остановились, были эффективно реализованы даже в Европе, где до сих пор действует жесткий локдаун и командировки для открытия новых поставщиков невозможны до сих пор.

Компания просчитала сценарий локдауна для российского офиса за 3 недели до его официального старта. Офис был готов к закрытию: все сотрудники были обеспечены ноутбуками с установленным ПО для работы. Вместе с этим потребовалось перестроение целого ряда бизнес-процессов под удаленный формат. Был полностью переформатирован процесс проведения аудита поставщика, для которого команда традиционно выезжала на предприятие. Основные сложности были связаны с налаживанием системы электронного документооборота. Этот процесс потребовал дополнительных инвестиций в виде закупки оборудования, найма курьеров. Затраты, связанные с переходом на полностью удаленный формат, окупились благодаря сокращению командировочных расходов, расходов на офис.

При том, что текущая эффективность работы не пострадала, компания ИКЕА отмечает несколько положительных эффектов от перехода на удаленный формат работы:

- сокращение числа командировок привело к снижению соответствующей статьи расходов. В следующем финансовом году компания будет планировать сокращение бюджета на командировочные расходы на 50%;
- гибридный формат отрывает больше возможностей для найма сотрудников из других регионов, так как теперь не обязательно нанимать специалиста проживающего недалеко от офиса или не обязательно нести расходы на релокацию специалиста из одного региона в другой. В качестве примера можно привести специалистов узкой направленности

— специалистов по лесным ресурсам.

До пандемии компания испытывала сложности с наймом специалистов нужной квалификации. Во время пандемии такие специалисты были наняты и успешно интегрированы в команду.

В компании вместе с этим отмечают ряд негативных моментов, связанных с удаленным форматом работы. Они так или иначе связаны с возросшим уровнем стресса для сотрудников. Стресс на удаленных рабочих местах по результатам мониторинга связан с рядом причин:

- большее количество онлайн-встреч по сравнению с офлайн форматом;
- объективные производственные проблемы;
- переработки, связанные со сложностями разделения рабочей и личной жизни в едином пространстве;
- стресс от отсутствия физического контакта с коллегами «в коридорах и у кофемашины».

Как только были выявлены негативные особенности удаленного формата работы, которые приводили к росту уровня стресса и выгоранию сотрудников, были разработаны и предложены решения, которые помогли уменьшить уровень негативного влияния дистанционного формата на состояние сотрудников.

- Разработан и внедрен кодекс цифровой этики, содержащий рекомендации по снижению числа рабочих встреч и уменьшению продолжительности встреч до 45 минут с обязательными перерывами между встречами. Согласно этому кодексу, нельзя назначать рабочие встречи после 17 часов и не рекомендуется назначать встречи в обеденный перерыв (с учетом разницы часовых поясов, в которых находятся члены команды).
- Упрощен доступ и увеличена частота встреч с лидерами. Это помогало сотрудникам чувствовать свою причастность к общему делу, понимать, куда компания идет, в чем ее миссия. Во время таких встреч лидеры доносили информацию об общем контексте происходящего в компании, проектах компании. Такой частоты встреч с лидерами до пандемии не было.
- Стали чаще проводиться опросы удовлетворенности сотрудников: до пандемии эти опросы проводились 1 раз в год, сейчас 1 раз в 2 месяца. Сотрудникам предоставляется возможность дать обратную связь и представить свое видение возможностей оптимизации работы.
- Начато проведение совместных занятий йогой, кулинарных классов и прочих активностей.

Отдельное внимание компания начала уделять адаптации новых сотрудников в удаленном формате. Раньше приобщение к корпоративной культуре ИКЕА проходило в офисе в процессе личного общения с лидером и членами команды. У нового сотрудника был чек-лист, который включал все шаги, которые новый сотрудник должен был сделать в течение первых трех месяцев работы. Во время пандемии был разработан и внедрен более детальный и формальный пошаговый план-инструкция, в котором описывается что и когда необходимо сделать. Закреплялся наставник, который онлайн вводил в процессы компании, адаптация проходила в плановом режиме.

Поскольку эффективность и качество рабочих процессов не пострадали, компания ИКЕА не планирует в будущем возвращаться к формату 100% офлайн-работы в офисе.

Это связано с несколькими причинами:

• если в ИКЕА вернуть 100% присутствие в офисе, то можно потерять часть сотрудников (20-30%), так как работодатель для них будет выглядеть непривлекательно из-за такого рабочего графика;

• опрос показал, что 50% сотрудников хочет работать в офисе, а 50% нет. У всех разные потребности, и ИКЕА готова учитывать потребности каждого сотрудника. Сейчас в России сотрудник может работать в офисе или удаленно в зависимости от своих обстоятельств;

• замеры показали, что при выбранном гибридном формате не пострадала креативность в инновациях. Отсутствие физического контакта в офисе и отсутствие small talks никак не сказалось на разработке новых товаров, где как раз и требуются инновационность и креативность. Эти показатели так же сохранились на плановом уровне.

Пока выбран формат гибрида, который предполагает, что 50% сотрудников работает в офисе и 50% удаленно. И это решение не связано с задачей оптимизации офисных площадей. Бизнес-модель ИКЕА предполагает, что офисы находятся непосредственно в магазинах, а не арендуются в бизнес-центрах.

Единая модель гибридного офиса пока не разработана и неизвестно, будет ли разработана вообще, поскольку решения зависят от требований и рекомендаций локальных органов власти. В России компания будет оставлять закрепленные рабочие места за сотрудниками, так как это позволяют офисные площади, но увеличиваются расстояния между столами. В других офисах (Германия, Швеция) закрепленные рабочие места будут только у тех офисных сотрудников, чья работа непосредственно привязана к рабочему месту (например, в связи с хранением документов).

Компания не планирует возвращать 100% сотрудников в офисы и ищет формат организации работы, приемлемый как с точки зрения значимых для бизнеса аспектов работы, так и с точки зрения запросов сотрудников. В настоящий момент предполагается оставить гибридный формат, при котором 50% сотрудников будут находиться в офисе, а 50% удаленно. Такая модель организации работы должна сохранить преимущества удаленного формата работы и нивелировать выявленные недостатки.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что тренды цифровой экономики неизбежно влияют на менеджмент команд.

Удаленные команды отличаются своей гибкостью и возможностью привлечь в состав своей команды самых лучших специалистов, несмотря на географическое положение последних. Отметим, что, несмотря на то, что сущность удаленных команд не отличается от традиционных, по формальным признакам менеджмент удаленных команд имеет факторы значительно затрудняющих их деятельность, что порождает основные ограничения.

Классические стили лидерства становятся не эффективными в управлении удаленными командами, функции лидерства сдвигаются с парадигмы авторитарного контроля и централизованности власти, уступая трансформационному стилю со своим разнообразием подходов и возможностей. Построение коммуникационной сети для взаимодействия членов удаленной команды предполагает децентрализацию власти, наличие надпрофессиональных или как еще их называют «мягких» навыков таких как: эмоциональный интеллект, умение

видеть возможности в сложной, неопределенной среде и межотраслевая коммуникация. Для digital – лидера становится важным комплексно решать возникающие проблем и уметь видеть возможности в сложной, неопределенной среде цифровой экономики. Тотальное использование информационных технологий при коммуникации помогает членам команды достигнуть эффекта синергии без личного присутствия, качество использования технологий является индикатором налаженности функций коммуникации, планирования и контроля.

Изменение традиционных форматов работы и постепенный переход на гибридный формат уже в ближайшее время потребуют значительного пересмотра подходов к процессам управления людьми.

Современный глобальный рынок и сложившаяся ситуация в мире с эпидемией подтверждают, что востребованность удаленных команд будет только расти. За удаленными командами будущее и очень важно не бояться в него шагнуть.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Президент. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы: Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. N 203
2. Абдрахманова, Г.И. Цифровая экономика: 2021: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Москва: НИУ ВШЭ, 2021. - 124 с. – Текст : непосредственный.
3. Абдрахманова Г.И. Цифровая экономика: 2020: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Москва: НИУ ВШЭ, 2020. - 112с. – Текст : непосредственный.
4. Адизес И. Идеальный руководитель. Почему и нельзя стать и что из этого следует / И. Адизес. - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 264с. – Текст : непосредственный.
5. Дацко Е. Удалённая работа: раскладываем по полочкам / Е. Дацко. – Текст : электронный // Niklenburg : сайт. — URL: http://niklenburg.com/udalyonnaya-rabota-raskladyvaem-po- polochkam.
6. Шароватов Ю.М. Дистанционный менеджмент / Ю.М. Шароватов. - Москва: Альпина Паблишер, 2020. - 473с. – Текст : непосредственный.
7. Умный контроль сотрудников. Зачем и как правильно это делать? – Текст : электронный // HR по-русски : сайт. – URL: http://hr-elear-ning.ru/umnyy-kontrol-raboty-sotrudnikov-sistema-kontrolya-raboty-personala/ (дата обращения: 07.12.2021).
8. Norgate S., Cooper C. Flexible Work: Designing our Healthier Future Lives. L.: Routledge, 2020.
9. Seabrook J. Has the pandemic transformed office forever? // Annals of architecture. 2021.
10. Google CEO delays office return to next September, but axis idea of permanent remote work. Dec. 2020. – URL: https://www.cnbc.com/2020/12/14/google-ceo-email-delays-return-tosept- 2021-no-permanent-remote-work.html (дата обращения: 07.12.2021).

УДК 334.02

Маркова О.В.
Московский международный университет

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИИ В ПОСТПАНДЕМИЙНЫЙ ПЕРИОД

Аннотация. *В статье рассмотрены причины изменения эффективности корпоративной социальной ответственности в России в постпандемийный период. Проведен анализ особенностей развития КСО. Сделан вывод в результате чего произошли эти изменения в развитии.*

Ключевые слова: *корпорации, корпоративная социальная ответственность, пандемия*

Markova O.V.
Moscow International University

DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN RUSSIA IN THE POST-PANDEMIC PERIOD

Abstract. *The article discusses the reasons for changes in the effectiveness of corporate social responsibility in Russia in the post-pandemic period. The classification of CSR formation is analyzed. A conclusion has been drawn up as a result of which these changes in development have occurred.*

Keywords: *corporations, corporate social responsibility, pandemic*

Введение

Впервые понятие корпоративной социальной ответственности (КСО) зародилось на Западе в начале 20го века. Не случайно один из представителей классической школы управления, Макс Вебер, рассматривал корпорации как социально-экономические организации. Позже Питер Друкер отмечал, что корпорация как крупная организация одновременно выполняет экономические, социальные и политические функции [1; с. 85]. В Россию же оно пришло в начале 1990х г. путем копирования практик «западных» компаний во время попыток выйти и укрепиться на мировой рынке. На тот момент реализация КСО имела более непостоянный характер и заключалась в осуществлении разовых PR-акций, а оценка эффективности КСО и вовсе не проводилась. Заинтересованность российских предпринимателей в этой сфере ограничивалась узким кругом «заинтересованных групп» (государство, собственники и персонал) вплоть до 2009 г. [2; с. 15].

Пандемия COVID-19 стала катализатором ускорения развития КСО в нашей стране. Общество стало оценивать полезность и вклад современного бизнеса в формировании и сохранении общих ценностей. Это вынудило российских предпринимателей совершенствоваться не только в улучшении бизнес-процессов, но и в благотворительной деятельности. В связи с этим понимание и видение программ КСО стало более расширенным, в нее вошли такие направления как: здоровье и снижение стресса сотрудников, продвижение корпоративного волонтерства, развитие регионов присутствия, решение экологических проблем и пр.

Исследование, проведенное специалистами агентства Young Group Social и PR-агентства FIELDS 4E выявило, что 85% компаний проявили заинтересованность и оказали финансовую и иную помощь по борьбе с коронавирусом, из них 50% компаний оказало финансовую помощь; 32,5 – выделили собственные товары и услуги для борьбы с пандемией; 40% - выделили сотрудников для принятия участия в волонтерской деятельности; 27,5 – запустили новые продукты и услуги для борьбы с коронавирусом и его последствиями; 22,5% представителей различных предприятий приняли участие в сборе

пожертвований для борьбы с COVID-19. При этом результаты опросов показали, что бюджеты, выделяемые на программы КСО, HR, PR, GR, маркетинг и т.д. будут сокращены [3].

Развитие уровня корпоративной социальной ответственности привели к тому, что эффективность и приоритеты компаний будут меняться под влиянием трех основных факторов: ограниченности ресурсов, растущего уровня квалификации специалистов по КСО и ожиданий значимых стейкхолдеров.

Теоретический анализ

Свое развитие в деятельности отечественных предприятий корпоративная социальная ответственность получила в начале 90-х годов прошлого столетия. При этом выделяется четыре основных этапа становления КСО в России [2; с. 145]:

1 Этап: Социалистический корпоративизм (1990 – 1993 гг.). В этот период социальные программы были стандартизированы и имели поддержку государства. Навязанные государством «правила игры» были платой за формирование особых условий формирования отечественных корпораций в приоритетных отраслях ВПК, тяжелой промышленности и капитального строительства.

2 Этап: «Стихийная» благотворительность (1993 – 2001 гг.). Этот этап характеризуется переходным положением предпринимательской сферы. Экономические интересы крупных корпораций вошли в резкое противоречие с интересами государственной собственности. Благотворительность воспринималась, скорее, как дань традиции, или тяжелому времени. А также в результате экономического кризиса 1998 г в стране произошел рост количества некоммерческих организаций.

3 Этап: «Становление» (2001 – 2008 гг.). Во время этого этапа российские компании начали осознавать ценность КСО в предпринимательстве. Его влияние на развитие и продвижение бизнеса. Значительную роль в этом осознании сыграли совместные с иностранным капиталом предприятия, которые вместе с инвестициями привнесли элементы социально ориентированной организационной культуры.

4 Этап: «Время перемен» (после 2008 г). С наступлением кризиса в России в 2008 году практики социальной ответственности изменили свой характер. Так со снижением количества свободных ресурсов уменьшилась доля имиджевых проектов, но что касается реальных социальных программ, то здесь отношение со стороны осуществляющих их фирм не изменилось. По данным ВЦИОМ за 2009 год количество разовой, «случайной» благотворительной помощи в России уменьшилось, однако количество респондентов, постоянно занимающихся благотворительностью, увеличилось.

При становлении каждого этапа происходили значительные изменения и сдвиги в характере развития и восприятия социальной ответственности в стране. Поэтому, исходя из представленных ранее классификации становления КСО, 2020 года можно отнести к очередному пятому Этапу социального развития [4; с. 1747]. Экономическая обстановка этого года в России толкает к полной деконструкции старых методов КСО, в связи с чем благотворительность делает стремительный шаг вперёд в своем развитии.

Каждый кризис приносит с собой угрозы и новые возможности. Развитие предпринимательской сферы не стоит на месте, она совершенствуется и адаптируется под современные регалии. При этом уровень общественной жизни меняется с каждым годом. По этой причине актуальность данной темы сохранится и в будущем.

Практика и перспективы развития

Развитие социальных методов помогли крупным предприятиям наиболее эффективно распоряжаться своими средствами для максимально продуктивной поддержки граждан. Например, компания LEGO смогла запустить программу по выделению финансовых средств благотворительным организациям на закупку медицинского оборудования и игрушек для «коробок храбрости» в детских отделениях больниц. Представители «Фабрики идей Леруа Мерлен ЗИЛ Москва» присоединились к движению «Мейкеры против COVID-19» и помогают с производством и упаковкой защитных щитков для врачей. Компания

Unilever была одной из первых кто выделил свои товары для борьбы с пандемией. Она направила 20 тонн своей продукции школьным учреждениям Москвы для обеззараживания помещений. Компания «Amway» передала предметы гигиены и ухода в больницы, где проходят лечение пациенты с заболеванием COVID-19. Так же следует отметить, что представители малого и среднего бизнеса содействуют развитию экономики в регионах, дают дополнительные рабочие места и поддерживают уютную атмосферу города, в котором хочется жить и развиваться [5].

Все эти мероприятия оказали влияние не только в развитии филантропии компаний, но и внесли свой вклад в усовершенствовании корпоративной этики этих предприятий. Слаженность работы различных отделов в пределах одной фирмы поднялась на новый уровень. При этом отделы PR-стратегий и разработки КСО тесно сотрудничают друг с другом. В настоящее время репутация любого предпринимательства зависит от его работы в сфере общественной помощи. Вполне возможно, что в будущем она окажет влияние и в других областях развития бизнеса.

Результаты и выводы

2020 год стал очередным переломным моментом в совершенствовании корпоративной социальной ответственности. Экономический кризис, последовавший за пандемией COVID-19, спровоцировал становление пятого Этапа развития КСО в России. Наше общество иначе посмотрело на ценности современного бизнеса и люди начали обращать внимание на полезность предпринимательства в условиях улучшения социального положения. В связи с этим старая маркетинговая стратегия оказалась «неуместной» в период пандемии и привела к формированию новых отношений между предпринимателями и потребителями. Были пересмотрены старые корпоративные стандарты в части социальной ответственности. Развитие волонтерства приняло более широкий характер в формировании имиджа компании в глазах основных стейкхолдеров и общественности.

Список используемых источников:

1. Катаев, Д.В. Системная теория в социологии и концепция М. Вебера / Д. В. Катаев. — Текст : непосредственный // Вестник Московского университета, серия «Социология и политология». – Москва. – 2008. – №4. – С. 83 – 91.

2. Михеев, И.В. О становлении и перспективах социальной ответственности российского бизнеса / И.В. Михеев. — Текст : непосредственный // Социальная политика и социология. – Москва. – 2010. – №3. – С. 144 – 159.

3. Плотникова, Е.Б., Германов И. А., Плотникова Е. В. Корпоративная социальная ответственность: становление практик и концептуализация понятия (западный и российский опыт) / Е. Б. Плотникова, И. А. Германов, Е. В. Плотникова. — Текст : непосредственный // Вестник пермского университета, политология. – Пермь. - 2009. – Выпуск 2. - №6. – С. 13 – 19.

4. Яхнеева, И.В. Корпоративная социальная ответственность малого и среднего бизнеса до и после пандемии / И.В. Яхнеева, А.В. Лесковская. — Текст : непосредственный // Креативная экономика. – Самара. – 2021. – Том 15. – № 5. – С. 1745–1756.

5. COVID-19: Трансформация корпоративной социальной ответственности во время и после пандемии / Консалтинговое агентство Young Group Social; PR-агентство FIELDS 4E. – Текст : электронный.- URL :https://drive.google.com/file/d/1AidgRBy5MTA3Zlzop8pZ1zxxwrKqlHwi/view (Дата обращения: 28.10.2021 г.).

УДК 334.02

Мельниченко Н.Ф., Маркова О.В.
Московский международный университет

МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМ ГОРОДОМ

Аннотация. *Данная статья ознакомит читателя с методами и механизмами управления крупным городом. В данном контексте раскрываются особенности функционирования мегаполиса, выделяются некоторые проблемы. Использование научных подходов и эффективных методик управления городом обеспечивает его устойчивое развитие, что является стратегически важной задачей современного общества.*

Ключевые слова: *методы управления, механизм управления, городское развитие, моделирование городских систем, современный город, научно-технический прогресс.*

Melnichenko N.F., Markova O.V.
Moscow International University

METHODS AND MECHANISMS OF MANAGING A LARGE CITY

Annotation. *This article will familiarize the reader with the methods and mechanisms of managing a large city. In this context, the peculiarities of the functioning of the metropolis are revealed, some problems are highlighted. The use of scientific approaches and effective methods of city management ensures its sustainable development, which is a strategically important task of modern society.*

Keywords: *management methods, management mechanism, urban development, modeling of urban systems, modern city, scientific and technological progress.*

Стратегия интеграции России в мировое сообщество требует укрепления центра концентрации экономической деятельности - города. Основная роль крупного города заключается в повышении конкурентоспособности российской экономики в мировом экономическом процессе на основе концентрации и синергетического использования материально-технических, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Крупные города являются центрами бизнеса, концентрацией инвестиций и катализаторами регионального развития. Однако их рост вызывает многочисленные социально-экономические проблемы, связанные с перенаселением территории и загрязнением окружающей среды. Кроме того, в пространственном управлении крупными городами преобладает функциональный подход, когда территории становятся изолированными друг от друга, вопреки динамичным изменениям социальной структуры и потребностям городского сообщества. Когда местное сообщество решает вопросы своей изолированной территории.

На сегодняшний день более половины населения нашей планеты являются жителями городов различных масштабов. Роль крупных городов в социально-экономическом развитии современной России весьма велика и многогранна. При этом необходимо учитывать двоякую позицию крупных городов в социально-экономическом пространстве нашей страны. С одной стороны, крупные города являются центром для концентрации научно-технического, инновационного и инвестиционного потенциала развития, обеспечивают соответствующий уровень деловой активности в регионе. С другой стороны, они являются ядрами городских агломераций, доминируя над окружающими их урбанизированными территориями. Такое положение крупных городов обуславливает всестороннее их изучение как социального феномена, выявление закономерностей и тенденций их функционирования и развития, исторических трендов, в частности — исследование методов и механизмов управления крупным городом.

В Российской Федерации достаточно мало крупных городов. Из 1100 городов России только лишь 165 имеют население свыше 100 тысяч человек [4; с. 95-96]. Так же хотелось бы отметить, что большинство городов России стремительно теряют население. Во многих регионах встречаются такие случаи, когда власти расширяют границы города, тем самым искусственно наращивая население города. За счет этого такие города, как Красноярск и Воронеж стали городами-миллионниками, а Пермь, например, вернула себе статус города-миллионника, но, к большому сожалению, данные изменения никак не повлияли на рост рабочих мест и потребителей. В то же самое время Москва еще быстрее развивается на фоне других городов за счет присвоения себе так называемых «золотых земель» Подмосковья.

В настоящее время в Российской Федерации сформировалось около 40 крупнейших и крупных городских агломераций. В них проживает 66% населения страны и сконцентрировано 95% промышленного и научного потенциала государства. При этом расположение агломераций совпадает с основной полосой расселения, а степень их развитости убывает с запада на восток. Из 52 агломераций России 43 (или 83%) находятся в Европейской Росси [4; с. 93].

Данные статистики свидетельствуют, что население России мигрирует на территории, которые являются более привлекательными для жизни: в центр, на юг, на запад. При этом главным индикатором является жилье. Люди, прежде всего, покупают жилье там, где хотят жить и есть возможность работать для обеспечения своей жизнедеятельности. Всем известно, что вне конкуренции на первом месте по данным показателям находится Москва и Московская область. Затем идут южные города и города Черноземья, такие как: Краснодар, Сочи, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Тамбов, Воронеж, Белгород.[5]

Несмотря на быстрые темпы развития городских агломераций в России, существуют определенные структурные проблемы управления данными территориальными образованиями. Это, как уже отмечалось выше, их несбалансированное пространственное развитие; отсутствие скоординированного планирования (со стороны федеральных, региональных и муниципальных властей) развития городских агломераций и использование неактуальной нормативно-правовой базы для регулирования данного процесса. Необходимо отметить, что до сих пор не принят Федеральный закон о городских агломерациях, регулирующий взаимоотношения и участие государства в деятельности крупных городов.

Перечисленные проблемы тормозят процессы инвестиций в большинстве городов. Согласно статистическим данным, инвестиции на душу населения в первой пятерке городов (лидеров) в 22 раза больше, чем в последней пятерке городов. В рейтинге уровня инвестиций лидируют такие города, как Сочи, Владивосток, Казань, Нижневартовск, Сургут и Нижнекамск. Какие-то из этих городов привлекают к себе инвестиции за счет своих курортов, какие-то за счет сырьевых особенностей. [5]

Для развития сектора услуг важны размер и статус города. Благодаря экспансии торговых сетей, дифференциация крупных городов по душевым показателям оборота розничной торговли не так велика (четыре-пять раз), если не считать Москву и Санкт-Петербург. Как показывают наши расчеты, разрыв между крупными городами России по душевому обороту розничной торговли сокращается с 2008 года. "Потребительская модернизация" распространяется от крупных региональных центров в менее крупные и нестоличные города. [1; с. 335]

Механизм управления социально-экономическим развитием крупных городов связан с решением целой совокупности социально-экономических задач. При этом он должен быть основан на принципах демократизации управления и соответствовать макроэкономическим, политическим и организационным структурам общества. Его основными особенностями являются гибкость и способность перестраиваться с учетом особенностей развития каждого из крупных городов, соответствующих его социально-экономическим задачам.

Таким образом, крупным и сверхкрупным городам необходимо создавать многоступенчатые системы городского управления, с тонким балансом процессов централизации, децентрализации и деконцентрации в их бизнесе.

Прежде чем рассматривать разнообразие возможностей систем управления, необходимо охарактеризовать особенности вышеуказанных процессов в интегрированной городской системе, которая может представлять собой как компактный город, так и агломерацию мегаполиса как наиболее сложную форму поселения. При этом необходимо соблюдение ряда соответствующих условий:

– достижение определенной степени связности системы элементов, которые не позволяют ее элементам (часто более чем автономным системам) продолжать функционировать и эффективно развиваться в автономном режиме;

– развитие единой инфраструктуры для всех элементов системы, как технической (сети, коммуникации, транспорт), так и социальной (образование, здравоохранение, отдых, спорт, культура);

– создание достаточно единообразной системы самоопределения для граждан, которые считают, что они принадлежат скорее к определенному сообществу, чем к отдельным элементам (хотя это может сочетаться с сохранением некоторой части прежней самоидентификации). [2; с. 35-36]

Основными задачами регулирования развития крупных городов на региональном уровне являются:

1. Обеспечение баланса ресурсов и задач производственно-технологического комплекса крупного города.

2. Улучшение структуры экономики для увеличения доли ведущих отраслей промышленности в этих городах за счет повышения сложности их развития.

3. Достижение баланса между экономическими и социальными процессами с учетом необходимости обеспечения соответствующего уровня качества жизни городского населения.

4. Рациональное использование местных ресурсов и городских территорий, поддержание экологического и промышленного баланса.

5. Упорядочение распределения производственных сил в системе "большой город - регион", в том числе в целях сокращения миграционных потоков между городом и соседними районами.

Для решения перечисленных выше задач необходимо определить действенные методы и механизмы управления крупным городом. Метод управления представляет собой совокупность приемов и средств воздействия на субъект управления, управление объектом для практической реализации стратегических и тактических целей системы управления. В научных исследованиях городского управления выделяют три основные группы методов, которые подразделяются на: административные (организационные или организационно-административные), экономические и социально-психологические. [3; с 195]

Методы административного управления связаны с комплексом мер воздействия на организационные отношения для достижения поставленных целей. К административным рычагам воздействия можно отнести: организационно-стабилизирующие, распорядительные и дисциплинарные меры воздействия, нормативно-правовые акты (запреты, разрешения, приказы, распоряжения), добровольные соглашения и т.д. Необходимо отметить, что перечисленные административные методы не всегда эффективно решают стоящие перед ними проблемы, особенно если это касается социально-экономических проблем населения.

Экономические методы управления направлены на формирование и использование разнообразных выгод при соблюдении различных интересов субъектов крупного города. Эти инструменты используются для регулирования экономических отношений предприятий, объединений, городских органов управления, то есть создают баланс экономических интересов всех субъектов экономической деятельности на территории,

включая, конечно же, интересы города как особого экономического субъекта в условиях развития рыночных отношений. С помощью системы финансовых, экономических рычагов, составления экономических прогнозов, создания определенного комплекса материальных стимулов можно эффективно сочетать и использовать имеющиеся разнообразные ресурсы крупного города. Основными инструментами экономического управления являются налоги, платежи, дотации, взносы, пени, штрафы, неустойки. Например, предприниматели, осуществляющие свою деятельность для достижения общественно значимых целей или решающие социальные проблемы граждан, могут получить субсидию в размере 1 млн. рублей от столичного Департамента предпринимательства и инновационного развития.

Социально-психологические методы управления представляют собой особые способы по формированию и поддержанию определенного социально-культурного уровня и соответствующих норм поведения. Эти методы связаны также с мотивированием качественной работы муниципальных служащих, с поддержанием необходимого социально-психологического настроя отдельных групп горожан, а также с вовлечением населения в городское управление и территориальное самоуправление.

Необходимо заметить, что для получения синергетического эффекта методы управления крупным городом должны использоваться комплексно. Действенность и результативность группы административных методов управления развитием городов существенно повышается при их дополнении экономическими методами. Реализация же последних невозможна без использования различных способов мотивирования.

С переходом к рыночной форме экономики уровень ответственности и вмешательства власти в процессы развития города значительно возрастает. Прямое воздействие на параметры достижения поставленных задач есть главное содержание управления городами. Поэтому в управлении подсистемами города используются следующие методы: нормативный, балансовый, экономико-математического моделирования, статистический и, наконец, программно-целевой.

Нормативный метод даёт возможность сделать постановку наиболее важных заданий, задач и прогнозов социально-экономического развития города, используя систему выверенных норм и нормативов, действий, которые учитывают особенности города в качестве объекта как управления, так и исследования. Научный подход позволяет выявить потребности людей, проживающих в городе: в товарах и услугах на ближайшую и отдаленную перспективу. Данный метод обеспечивает использование городских ресурсов на территории, вместе с этим учитывает уровень научно-технического прогресса, современные технологии, условия функционирования и развития отраслей производства, особенности города.

С нормативным методом тесно связан балансовый. Он необходим для определения соотношения между отраслями структуры городского хозяйствования, потребностями и ресурсами каждого выбранного города. С помощью построения системы балансов и расчетов можно выявить внешние, внутренние городские и межрегиональные связи, можно определить способы дислокации и реструктуризации отдельных предприятий в городской среде. Основой создания балансов при постановке потребностей в ресурсах, товарах и услугах является научно обоснованная система норм, правил, нормативов. Для развития города играют большую роль так называемые балансовые расчеты потребностей в рабочей силе разной степени квалификации. Балансовый метод также важен при оценке денежных ресурсов города. При этом основной составляющей финансового баланса города является сводный финансовый расчёт объема капиталовложений, позволяющий определить приоритетные направления инвестиций.

Количественные методы планирования, к которым относится экономико-математическое моделирование, определяют степень зависимости одних переменных факторов от других и их влияние на результирующие показатели развития города. Главными направлениями экономико-математического моделирования с использованием городских систем экономики являются:

-моделирование отношений в городах;

-моделирование дислокации отдельных отраслей хозяйства на городской площади;

-модель транспорта города;

-моделирование социально-экономической системы города;

-моделирование системы управления.

Среди названных выше направлений особенно актуальными является создание модели хозяйствования городов и моделирование схем управления. Данные модели позволяют с учетом территориальных особенностей и специфики этапа развития города определить оптимальный вариант принятия управленческих решений.

Практика управления крупными городами свидетельствует, что в данном процессе широко применяется методы вычислений с использованием статистики, которые помогают осуществлять массовый учет социальных явлений. В последнее десятилетие для этих целtй актуальным стало использование «больших данных» (Big Data), которые на основе информационного следа позволяют отследить дислокацию населения, перемещение транспортных и людских потоков. Данная информация может быть использована в градостроительном планировании, территориальном зонировании, а также при решении транспортных проблем, вопросов безопасности и социальной комфортности.

Использование программно-целевого подхода способствует достижению стратегических целей развития крупного города. Механизм осуществления данной концепции направлен на организацию городских социально-экономических проектов, особых целевых программ и проектов муниципальных органов власти. За счёт данного метода происходит мотивация органов муниципальной власти для выполнения целевых показателей на основе оптимального распределения и использования имеющихся ресурсов.

В заключение хочется отметить, что устойчивое развитие крупного города невозможно без комплексного использования всей совокупности методов и приемов управления. При применении же отдельных методов городского управления следует учитывать, что эффективность их использования сильно зависит от правильных оценок тенденций развития, которые преобладают в данном городе. Структура, масштаб и значимость социально-экономических объектов в каждом городе могут различаться, поэтому методология построения системы управления муниципалитетом тоже может варьироваться в зависимости от ситуации. Непосредственный выбор методик реализации целей развития города осуществляется, используя опыт практики управления, применяемости, эффективности таких методов в решении обозначенных задач, их соответствия законам хозяйства рыночного типа, границам компетенции органов государственной и местной власти. Накопленный опыт в сфере управления крупными городами, научный подход к проблеме их развития - все это позволит избежать многих проблем в функционировании мегаполиса как в настоящем, так и в будущем.

Список используемых источников:

1. Мельниченко, Н.Ф. Анализ соответствия современного состояния Москвы целям устойчивого развития / Н.Ф. Мельниченко, А.А. Лысов, Л.К. Тураджев. - Текст : непосредственный //Актуальные проблемы развития экономики и управления в современных условиях. Материалы II Международной научно-практической конференции. – Москва, 2019. - С. 332-338.

2. Овчинникова, Н. Г. Проблемы территориального планирования в контексте рационального использования территорий муниципальных образований / Н. Г. Овчинникова, Е. И. Жидкова, В. А. Тимофеева. – Текст : непосредственный // Экономика и экология территориальных образований. — 2020. — Т. 4, № 4. — С. 33–40.

3. Сараджева, О.В. Методы управления устойчивым развитием крупных городов / О. В. Сараджева. – Текст : непосредственный // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – №7. – С. 192-198

4. Управление устойчивым развитием крупного города, региона: проблемы и пути трансформации : коллективная монография / А. Ю. Манюшис, Н. Ф. Мельниченко, П. И. Бурак и др.; науч. ред. А. Ю. Машюшис. – Москва: Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», –2021. – 572 с. — Текст : непосредственный.

5. Две трети населения Земли будет жить в городах. – Текст : электронный // Коммерсант. – URL:https://www.kommersant.ru/doc/3630399 (дата обращения: 28.10.2021 г.)

УДК 334.7

Миллер А.Е., Дерябин Ю.А.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ

Аннотация. *В статье акцентируется внимание на необходимости разработки новой научной концепции оценки научно-технологических рисков участников технологической интеграции на предприятиях обрабатывающей промышленности, направленной на выявление многогранности содержания и расширение мультинаправленности реализации особенностей технологической интеграции в обрабатывающей промышленности в рамках приоритетов развития научно-технического комплекса РФ.*

Ключевые слова: *научно-технологические риски, методический подход, методика, критерии, оценка.*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00081.

Miller A.E., Deryabin Yu.A.
Dostoevsky Omsk State University

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ASSESSING SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL RISKS

Abstract. *The article focuses on the need to develop a new scientific concept for assessing the scientific and technological risks of participants in technological integration at manufacturing enterprises, aimed at identifying the diversity of content and expanding the multidirectional implementation of the features of technological integration in the manufacturing industry within the priorities of the development of the scientific and technical complex of the Russian Federation.*

Keywords: *scientific and technological risks, methodological approach, methodology, criteria, evaluation.*

The reported study was funded by RFBR according to the research project № 19-010-00081.

Проводимые исследования в области инструментальной оценки научно-технологических рисков технологической интеграции указывают на необходимость выявления ключевых критериев, которым должна соответствовать методика оценки научно-технологических рисков участников технологической интеграции [1]. В качестве первого критерия выступает предпочтение количественных методов оценки для избегания проявления субъективности. Классификационные признаки научно-технологических рисков должны соответствовать всем участникам технологической интеграции. Для теоретического обоснования разработки методики оценки научно-технологических рисков необходима аргументация методического подхода к разработке классификационных признаков. Методическим подходом может стать методологическая ориентация проводимого исследования на объект и принципы общей стратегии исследования.

Методический подход к разработке методики оценки научно-технологических рисков содержит следующие основные этапы: оценка внешней и внутренней среды участников технологической интеграции; формирование классификационных признаков факторов научно-технологических рисков; выявление характера рисковых ситуаций, а также возможных последствий при их наступлении; оценка научно-технологических рисков. Основой для деятельности по управлению научно-технологическим риском является постановка ее цели. Это может быть минимизация научно-технологического риска, его оптимизация или полное исключение. Классификация научно-технологических рисков представляет собой набор рисковых ситуаций, а значит, целью деятельности по управлению научно-технологическим риском становится оптимизация рисковых ситуаций.

Оценка внутренней и внешней среды участников технологической интеграции формирует рисковые области, на основании которых выстраивается классификация факторов научно-технологических рисков, которая, в свою очередь, является базой для рисковых ситуаций, происходящих в какой-либо рисковой области. Например, анализ внутренней и внешней среды показал, что рисковой областью является производственная деятельность. В данной рисковой области выделяется большое количество факторов научно-технологических рисков, в том числе и риски производства. Рисковые ситуации могут включать в себя такие разновидности, как не полную загрузку производственных мощностей, их ограниченность и слабую обновляемость основных производственных фондов. Таким образом, минимальной составляющей классификации научно-технологических рисков являются рисковые ситуации. Различие этих понятий состоит в следующем: рисковой областью является такая область деятельности участников технологической интеграции, в которой проявятся положительные или отрицательные последствия при наступлении научно-технологических рисков. Фактором научно-технологических рисков является такая рисковая категория, которая входит в рисковую область и является источником возникновения рисковых ситуаций. Рисковой ситуацией является минимальная структурная единица риска, которая несет в себе положительные или отрицательные последствия. При этом, чтобы рисковое событие реализовалось, следует учитывать определенные условия: наличие реального источника научно-технологического риска; участники технологической интеграции должны находится, как в зоне непосредственного действия источника, так и не обладать необходимыми средствами защиты. Следовательно, если ни одно из указанных условий не выполняется, то с определенно высокой долей вероятности рисковое событие не случится.

Для оценки внешней среды исследуются изменения, воздействующие, как на научно-технологические риски, так и на рисковые ситуации. Данную оценку необходимо начинать с внешней среды прямого воздействия, а именно с потребителей, конкурентов, поставщиков и т.д. Внешняя среда косвенного воздействия определяет условия деятельности каждого из участников технологической интеграции, анализ которой позволяет выявить тенденцию их развития. Оценка внутренней среды позволяет классифицировать внутренние факторы, влияющие на научно-технологические риски, а оценка внешней – внешние.

Оценка внутренней и внешней среды позволяет определить рисковые области и показывает, что участники технологической интеграции предприятий обрабатывающей промышленности имеют большие производственные и широкие технологические мощности, и возможности. Сформировавшиеся рисковые области позволяют выявить факторы научно-технологических рисков, которые могут в них проявится, причем нескольким рисковым областям могут соответствовать одни и те же виды научно-технологических рисков. Высокая степень износа оборудования создает опасность невыполнения запланированного объема производства вследствие ненадежности устаревшего оборудования. Это позволяет выделить такие факторы научно-технологических рисков как производство, техника и технология. Высокая зависимость получаемых комплектующих от поставщиков, также создает опасность невыполнения

запланированного объема производства при нарушении сроков поставки. Фактором риска также является производство. Потребность в высококвалифицированных и рабочих кадрах исходит из того, что в структуре большинства участников технологической интеграции необходимо выдержать численность, как специалистов по НИОКР, так и основных производственных рабочих. Нехватка высококвалифицированных специалистов влечет большой риск не реализации научных разработок. Фактором научно-технологического риска, в данном случае, является персонал. Отсутствие мощной маркетинговой службы и маркетинговой стратегии ведет за собой весь комплекс рисков, связанный с недостаточным выполнением работ и по исследованию спроса продукции, продвижению товара на новые рынки. Отсутствие четко спланированной логистики ведет к перебоям в снабжении сырьем и материалами, а также покупными комплектующими изделиями, что, в свою очередь, приводит к позднему запуску изделий в производство.

На деятельность участников технологической интеграции также оказывают влияние постоянные факторы научно-технологических рисков. К таким факторам риска относятся те, которые оказывают существенным образом влияние на деятельность участников технологической интеграции – это управление, финансы и инновации. Они могут проявится при росте объемов производства или проведении оптимизации процессов.

Таким образом, перечень угроз позволяет выделить внешние факторы научно-технологических рисков. Неопределенность в договорной политики и неопределенность экспорта связана большой зависимостью участников технологической интеграции от их внутренней и внешней политики. Все это формирует экономические факторы научно-технологических рисков, связанных с нестабильностью, как внутреннего, так и международного рынков. Также данная угроза задействует такие факторы риска, как спрос, сбыт и поставка продукции. Нестабильность рыночной конъюнктуры существенным образом, в рамках экономического фактора риска, оказывает влияние на деятельность участников технологической интеграции. Появление конкурентов на внутреннем и внешнем рынке у участников технологической интеграции может быть осложнено высокими входными барьерами, но так как ущерб от данного риска высок, его нельзя оставлять без внимания, поскольку это актуализирует такой фактор научно-технологического риска, как конкуренция [3].

Ожидаемые результаты соответствуют актуальным тенденциям развития мировой экономики, находятся в русле глобальных приоритетов технико-технологического перехода в производственно-хозяйственной деятельности субъектов промышленности и выражаются в разрабатываемой в рамках исследований методологии оценки научно-технологических рисков участников технологической интеграции, дополняет неоклассическую теорию риска, тем самым вносит свой вклад в обоснование современной научной базы экономических исследований глобального уровня, а также теоретическом обосновании содержания и разработки направлений реализации организационно-экономической модели развития технологической интеграции на предприятиях обрабатывающей промышленности в рамках санкционных ограничений, формирует перечень принципиально новых направлений исследования процесса развития технологической интеграции, и на предприятиях обрабатывающей промышленности, и на предприятиях различной отраслевой принадлежности [2, с. 132-140].

Необходимо акцентировать внимание на необходимости разработки новой научной концепции оценки научно-технологических рисков участников технологической интеграции на предприятиях обрабатывающей промышленности, направленной на выявление многогранности содержания и расширение мультинаправленности реализации особенностей технологической интеграции в обрабатывающей промышленности в рамках приоритетов развития научно-технического комплекса РФ. Предлагаемая методология оценки научно-технологических рисков технологической интеграции на предприятиях обрабатывающей промышленности раскрывает цели и задачи технологической интеграции, организационно-управленческую процедуру выявления рисковых ситуаций,

методологические основы формирования рисковых областей на предприятиях обрабатывающей промышленности в условиях динамичной внешней среды. Отличие предлагаемой методологии: в систематизации классификационных факторов научно-технологических рисков; в обеспечении возможности отнесения рисковых событий к тому или иному рисковому фактору. Предлагаемая концепция развивает базовые элементы неоклассической теории риска, позволяющих рассматривать значительную часть рисковых событий и как источники, обуславливающие существование других, и как последствия. Методология будет базироваться на инструментальном подходе к формированию современных процессов развития технологической интеграции, методах квантификации и параметрическом, положенных в основу оценочного инструментария, позволяющего сформировать технологию оценки научно-технологических рисков.

В рамках практической реализации методологии оценки научно-технологических рисков обоснована трансформация рисковых областей, позволяющая максимально нивелировать возможные убытки и потери. Это обуславливает необходимость разработки методического подхода, который необходимо строить на количественных методах оценки. Преимуществом количественного метода оценки является возможность формализации результатов оценки, что позволяет наличие широкого инструментария математической статистики.

Количественной оценке необходимо подвергать именно рисковые ситуации, так как они являются наиболее конкретизирующими, а ущерб от их наступления легко поддается оценке. При количественной оценке научно-технологических рисков возможно использование двух видов показателей: объективные и субъективные. Объективные показатели характеризуются независимостью от участников технологической интеграции, к ним можно отнести инфляцию, рыночную конкуренцию, экологическую ситуацию и т.д. К субъективным показателям относятся те, которые характеризуют состояние участников технологической интеграции, такие как, производственный и инновационный потенциал, технический уровень производства, надежность контрагентов. Преимуществами количественной оценки рисковой ситуации являются: 1) возможность количественного определения размера потери или прибыли от действия рисковой ситуации, что может стать объектом выработки процедуры управления риском; 2) высокая вероятность выявления факторов научно-технологических рисков, требующих оперативного реагирования; 3) высокая степень влияния различных факторов научно-технологических рисков на рисковую ситуацию; 4) возможность подготовки основы для разработки рациональных вариантов поведения участников технологической интеграции в рисковой ситуации; 5) доступность информации количественного характера относительно оцениваемых рисков. Предлагаемый метод количественной оценки научно-технологических рисков способен обеспечить достижение поставленной задачи и повлиять на развитие технологической интеграции предприятий обрабатывающей промышленности.

Список используемых источников:

1. Давиденко, Л. М. Технологическая интеграция в обрабатывающей промышленности в условиях цифровой экономики: монография /Л.М. Давиденко. – Павлодар: Инновационный Евраз. ун-т, 2019. – 216 с. – Текст : непосредственный.

2. Миллер, А.Е. Оценка состояния и развития производственных технологий в обрабатывающей промышленности / А.Е. Миллер, Т.И. Реутова. – Текст : непосредственный // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. - 2018. - Т. 15. - № 1 (59). - С. 132-140.

3. Gong, R. Short selling threat and corporate financing decisions / R. Gong. - Text : unmediated // Journal of Banking & Finance. – 2020. - Vol. 118. - p. 105853.

УДК 338.246.2

Реброва Н. П., Войтенко Е. А.
Омский филиал Финансовый университет при Правительстве РФ

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. *Привлекательность статьи обусловлена существенной потребностью в постоянном эффективном повышении инвестиционного потенциала как отдельных регионов, так и страны в целом. Способность привлечь и освоить требуемые объёмы инвестиций остаётся первостепенным фактором, показывающим положение субъекта в рамках социально-экономического развития. Вплоть до настоящего времени удерживается ситуация, согласно которой уровень развития отдельных регионов значительно отличается друг от друга, что говорит о необходимости формирования особых экономических участков на территории депрессивных субъектов.*

Ключевые слова: *инвестиционная политика, территория опережающего развития, социально-экономическое развитие.*

Rebrova N.P., Voytenko E.A
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk Branch

THE TERRITORY OF ADVANCED SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AS AN INSTRUMENT OF INVESTMENT POLICY

Abstract. *The attractiveness of the article is due to the significant need for continuous effective improvement of the investment potential of both individual regions and the country as a whole. The ability to attract and master the necessary volumes of investments remains the main factor showing the position of the subject within the framework of socio-economic development. To date, there is a situation according to which the level of development of individual regions differs significantly from each other, which indicates the need for the formation of special economic zones on the territory of depressed subjects.*

Keywords: *investment policy, zones of priority development, socio-economic development.*

Множество российских исследователей говорят о том, что инвестиционная политика является составной частью государственной экономической политики, включающей в себя комплекс мероприятий по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования [1]. Но не стоит забывать о многообразии регионов России, что указывает на невозможность выделения единого направления инвестиционной политики в стране. Следует учитывать региональную специфику конкретных территорий, их классификацию и типологию, что позволит определить оптимальные векторы, по которым следует развивать инвестиционную политику субъекта.

Инвестиционная политика подразумевает под собой долгосрочную политику правительства, направленную на активизацию или сдерживание инвестиционного процесса. Она включает мероприятия по обеспечению доступности инвестиций; по повышению эффективности использования денежных средств; по поддержанию оптимальных пропорций в распределении инвестиций по отраслям, регионам и направлениям.

Цель инвестиционной политики заключается в гарантировании устойчивого экономического роста и совершенствовании качества жизни населения с помощью организации благоприятной инвестиционной среды и привлечения в субъект отечественных и зарубежных инвесторов. Управление распределением инвестиционных ресурсов региона для получения максимально возможного результата; создание инфраструктуры инвестиционного рынка; определение приоритетных направлений

вложения инвестиций; привлечение внебюджетных источников финансирования инвестиций; слияние регионального и международного инвестиционных рынков являются составляющими элементами инвестиционной политики.

На формирование инвестиционной политики влияет множество факторов, начиная с географического месторасположения региона и заканчивая общей стратегией социально-экономического развития определённого субъекта. Однако целесообразно отметить, что значительным показателем является инвестиционный климат региона, который указывает на условия и возможности развития инвестиционного процесса, определяет риски и эффективность инвестирования. В целях улучшения инвестиционного климата как в стране, так и в регионах, Правительство Российской Федерации активно проводит политику совершенствования условий ведения хозяйственной и инвестиционной деятельности в стране. Практика показывает, что во многих регионах страны созданы институты развития, подлежат разработке инвестиционные площадки, промышленные парки, совершенствуется региональное законодательство в целях повышения инвестиционной привлекательности субъекта.

Существуют стандартные рычаги и инструменты регулирования инвестиционных потоков на рынке региона, к ним относятся: различные таможенные тарифы, антимонопольная политика, ценовые ограничения, дотации инвесторам, льготное кредитование, государственные инвестиции и др. Одним из действенных шагов в повышении общего уровня социально-экономического развития субъектов, уравновешивании конкурентоспособности регионов между собой является разработка проектов по продвижению определённых территорий страны, введения особых экономических зон.

Особая экономическая зона (ОЭЗ) – территория, обладающая особым юридическим статусом по отношению к остальной территории страны и льготными экономическими условиями. ОЭЗ является масштабным проектом по привлечению прямых инвестиций в приоритетные виды экономической деятельности. ОЭЗ введены с 2005 года согласно Федеральному закону №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Отведение на территории страны определённых участков, имеющих особенность в виде льготных таможенных, налоговых и административных режимов, является распространённым инструментом привлечения инвесторов. Подобные зоны создаются с подачи государства и служат средством для поднятия конкурентоспособности экономики, для активизации развития регионов страны, приоритетных отраслей производства и сферы услуг. Привлечение инвестиций, импортозамещение, повышение уровня социального благополучия региона и раскрытие его экономического потенциала составляют список основных целей существования ОЭЗ.

С учётом постоянного прогресса и развития во всех сферах жизни общества и государства необходимо внедрение новых дополнительных возможностей для совершенствования конкурентоспособности субъектов. Поэтому в 2014 году происходит образование Территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР или ТОР). ТОСЭР регулируется Федеральным законом №473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». В соответствии с этим законом, границы ТОР не могут совпадать с границами ОЭЗ или ЗТР в субъектах РФ. Одна из основных проблем, которую решает создание ТОСЭР, заключается в поддержке регионов, отдалённых от центра, не имеющих необходимого количества ресурсов для эффективного функционирования, что не позволяет им конкурировать с другими субъектами. В первую очередь к таким территориям отнесены регионы Дальнего Востока, монопрофильные муниципальные образования (моногорода), закрытые административно-территориальные образования.

ТОСЭР можно определить, как административно-территориальное образование, на территории которого, согласно решению Правительства РФ, установлен особый правовой

режим осуществления предпринимательской и иной деятельности. Уникальные условия заключаются в льготном налогообложении (налоги для бизнеса в ТОР являются самыми низкими), предоставлении пониженных ставок по тарифам страховых взносов во внебюджетные фонды (ставки снижены с 30% до 7,6%) и других видах государственной поддержки инвестиционной деятельности. Создание ТОР решает многие задачи, в том числе организация новых инновационных производств, предложение новых высокопрофессиональных рабочих мест, повышение налоговых поступлений в бюджет. Реализация конкретных проектов ТОСЭР обеспечивает увеличение инвестиционной привлекательности территорий, что даёт право назвать ТОР одним из ключевых инструментов по созданию благоприятного инвестиционного климата. Кроме того, созданные ТОСЭР помогают решить не только проблемы с инвестиционными потоками в стране и регионах, но и оказывают воздействие на общее положение социальных, экономических и инфраструктурных проблем.

В регионах, попавших в список ТОР, действует соглашение между государством и бизнесом. Территория опережающего развития создается под конкретного крупного инвестора (резидента), заключившего с уполномоченным федеральным органом соглашения, которые определяют вид намеченной экономической деятельности, объём инвестиций и количество создаваемых рабочих мест. Бизнес реализует проект, тем самым повышая уровень социально-экономического развития субъекта, а государство гарантирует льготы, послабления по проверкам, другие федеральные и региональные меры поддержки.

Резидент ТОСЭР – индивидуальный предприниматель или являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, которые заключили соглашение об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития и включены в реестр резидентов ТОСЭР [2].

Территория опережающего развития создается на 70 лет, в течение которых инвестор осуществляет на предоставленной территории запланированную хозяйственную деятельность и стимулирует расширение рынка труда. Срок её осуществления может быть продлён на основании постановления Правительства РФ, что отличает ТОР от других зон территориального развития.

Первые ТОСЭР созданы на Дальнем Востоке (2013-2014 гг.). В Сахалинской области действуют три территории опережающего развития — «Южная», «Горный воздух» и «Курилы».

Согласно Постановлению от 17.03.2016 года №201 создана ТОР «Южная», в которой сосредоточены сельскохозяйственные предприятия. Инвестиционные проекты направлены на развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности. Создание территории опережающего развития «Южная» способно укрепить экономические позиции России на конкурентных рынках стран Азиатско-Тихоокеанского региона и стимулировать социально-экономическое развитие Сахалинской области за счёт создания дополнительных рабочих мест, новых сельскохозяйственных производств, а главное – привлечения инвестиций.

Для всех резидентов ТОР предоставляется внушительный пакет льгот (таб.1) [3].

Таблица 1. Налоговые льготы в ТОСЭР «Южная»

Наименование налога	Обычные условия	Условия для резидентов
Налог на прибыль	20%	В течение 5 лет 0% в федеральный бюджет, не более 5% в региональный бюджет
Налог на землю	1,5%	0% первые три года
Налог на имущество организаций	2,2%	0% с момента постановки на балансовый учёт в рамках деятельности резидента ТОР
Страховые взносы	30%	7,6%

Опираясь на таблицу можно прийти к выводу, что послабления в налогообложении существенны, что способствует привлечению резидентов ТОСЭР. Принятая для ТОР система налоговых льгот позволяет увеличить конкурентоспособность новых производств за счёт снижения затрат. Несмотря на пониженные ставки по ряду налогов, бюджеты всех уровней получают дополнительные налоговые поступления от начавших свою деятельность инвесторов и трудоустроившихся граждан. Подобные условия располагают к установлению финансовой самостоятельности субъектов и муниципалитетов, поддержке среднего и малого бизнеса.

Однако, как уже было отмечено, функционирование ТОСЭР позволяет решить не только проблемы общего экономического плана, но и локальные социальные проблемы. Так ТОР «Южная» помогает решить вопросы продовольственной безопасности Сахалинской области. Предприятия-резиденты являются крупными производителями овощей, мяса и молока в островном регионе, в силу чего жители Сахалинской области имеет доступ к качественной продукции по выгодным ценам. Подобное развитие региона формирует благоприятный инвестиционный климат для бизнеса, а также поддерживает устойчивый комфортный уровень жизни населения.

Эффективное социально-экономическое развитие в свою очередь подтверждается сообщением пресс-службы корпорации по развитию Дальнего Востока и Арктики: «Вложения действующих резидентов ТОР "Южная" превысили плановые значения, в общей сложности уже вложен 8,2 млрд рублей и создано около 650 рабочих мест из 1091 запланированных» [4]. По этим данным, представленным на апрель 2021 года, можно сделать вывод о плодотворной и результативной работе проекта.

На сегодняшний день в стране создано 89 ТОР в моногородах, которые одновременно являются ЗАТО; 3 ТОР в ЗАТО; 21 ТОР на Дальнем Востоке. Введение территорий опережающего развития способствует открытию новых производств, стабилизации рынка труда и увеличению доходов бюджетов всех уровней [5].

Стимулирование инвестиционной деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития должно оставаться одной из ключевых целей для таких регионов. Новым производствам, предприятиям, созданным резидентами, необходимо обеспечивать постоянное развитие экономики на территории субъектов.

Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что ТОСЭР – важный инструмент, способствующий как повышению инвестиционной привлекательности конкретной территории, так и её социально-экономическому развитию, что влечёт за собой совершенствование региона и страны в целом [6]. ТОР помогает сформировать мощные экономические центры в отдалённых субъектах страны. Территории опережающего развития сталкиваются с множеством проблем, начиная с развития инвестиционной инфраструктуры и заканчивая поиском содействия со стороны власти. Несмотря на это, актуальность и необходимость таких территорий, способных повысить инвестиционную привлекательность субъекта, очевидна. Вне сомнения территории опережающего социально-экономического развития – это будущее нашей страны.

Список используемых источников:

1. Николаев, М.А. Методологические аспекты формирования региональной инвестиционной политики / М.А. Николаев, М.Ю.Махотаева, Е.Н.Наумова. – Текст : непосредственный // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. – 2015. – №1. - С.87

2. Российская Федерация. Закон. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 11.06.2021). – Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. - №1 от 5 января 2015 года (Часть I), ст. 26

3. ТОР «Южная». Сахалинская область. - Текст: электронный //Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики : сайт. – URL: https://minvr.gov.ru/upload/iblock/9d1/Yuzhnaya_.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

4. ТОР "Южная" гордится резидентом из Неводского. – Текст : электронный // Сахалин.Инфо : сайт. – URL: https://sakhalin.info/news/204949 (дата обращения: 14.11.2021).

5. Улицкая, Н.Ю. Территория опережающего социально-экономического развития как фактор развития территории и привлекательности для резидента / Н.Ю. Улицкая, М.С. Акимова, Т.П. Кокорева. – Текст : непосредственный // Стратегии бизнеса. – 2017. – № 10. - С. 15.

6. Гилева, И.С. Территории опережающего социально-экономического развития, как инструмент повышения инвестиционной привлекательности отдельных российских территорий / И.С. Гилева, Н.Э. Пономарёв. – Текст : непосредственный // ЭГО: Экономика. Государство. Общество. – 2019. – № 04 (39).

УДК 33.2964

Реброва Н.П., Пахотин Р.В.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ РИСКА

Аннотация. *Важным и неоспоримым является утверждение о том, что управление рисками осуществляется далеко не на оперативном или даже тактическом уровне, а на стратегическом и корпоративном. В противном случае, не многим бы компаниям удавалось их минимизировать. Стратегическое и концептуальное управление рисками осуществляется с помощью модели реагирования, при которой измеряется на весах прибыль и риск, а не порядок действий, программу или регламент, которые в свою очередь лишают в современных условиях гибкости в деятельности организации, а также мешают повышать стоимость и ценность самой организации.*

Ключевые слова: *финансовый риск, стратегия, конкуренция, регламенты, неопределенность, неожиданность, неуверенность, мотивация, риск-менеджмент, планирование, мониторинг, анализ, оценка, информационная система.*

Rebrova N.P., Pakhotin R.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk Branch

STRATEGIC DIRECTIONS OF RISK REDUCTION

Abstract. *An important and indisputable statement is that risk management is carried out not at the operational or even tactical level, but at the strategic and corporate level. Otherwise, not many companies would be able to minimize them. Strategic and conceptual risk management is carried out with the help of a response model, in which profit and risk are measured on the scales, and not the order of actions, program or regulations, which in turn deprive the flexibility in the organization's activities in modern conditions, and also prevent increasing the value and value of the organization itself.*

Keywords: *financial risk, competition, procedures, uncertainty, surprise, ambivalence, motivation,risk management, planning, monitoring, analysis, evaluation, information system.*

Современная концепция ведения бизнеса, состоит в том, чтобы максимизировать прибыль, учитывая интересы всех стейкхолдеров, путем управления финансовыми рисками.

Фундаментальные основы экономической теории, сформировали твердую убежденность, что при совершенной конкуренции: - чем выше уровень прибыли, тем выше уровень риска, формируя прямо пропорциональную зависимость этих двух понятий.

Следовательно, предпринимателю необходимо при создании бизнеса внедрять систему риск-менеджмента, непосредственно в стратегию.

Теории риска, уделяли внимание все ученые экономисты, начиная с А.Смита и его классической политэкономики, в которой он рассматривал предпринимательский риск на примере оплаты труда наемных рабочих, функционирования лотерей, практики страхового дела. А.Смит показал, что предпринимательский риск имеет не только экономическую, но и психологическую основу.

Именно поэтому, бизнес менталитет предпринимателей, разделяет предпочтения к риску на три категории:

- нерасположенность к риску – избежание риска, даже несмотря на справедливое возмещение возрастания его уровня дополнительным доходом;

- нейтральность к риску – готовность принимать риск только тогда, когда он будем компенсирован дополнительным доходом;

- расположенность к риску – склонность идти на риск даже в тех случаях, когда он недостаточно справедливо компенсирован дополнительным уровнем дохода.

Также, выделяют две принципиально разные политики предприятия по отношению к риску:

- агрессивную – активную или наступательную;
- умеренную – сдержанную или выжидательную;
- консервативную – пассивную или оборонительную.

В процессе разработки стратегии деятельности предприятия, разрабатываются критерии реакции на риск ситуации:

- во внешней среде (конкурентам, государству, партнерам и т.д.);
- во внутренней среде (персонал, продукция, процессы и т.д.).

Формулирование данного вопроса в таком контексте, создает ценностное и фундаментальное значение риска в формировании стратегии деятельности хозяйствующего субъекта.

В данной работе, под стратегией мы будем понимать согласованные долгосрочные цели. (Р.Грант) Учитывая, что любая предпринимательская деятельность имеет множество направлений деятельности.

Под риском, упрощенно мы будем понимать вероятность неблагоприятного исхода событий, потери части ресурсов (капитала), не дополучения доходов или появлением дополнительных расходов в результате хозяйственной деятельности.

Существует четыре базовых стратегий по управлению рисками:

- безрисковая стратегия — позволяет избежать негативных последствий развития рисковой ситуации в случае, когда вероятность риска и последствия его воздействия оказывают существенное влияние на активы компании;
- стратегия принятия риска — организация не предусматривает каких-либо специальных действий в отношении определенного типа риска, менеджмент организации не проводит системного анализа рынка, оценки факторов риска и сознательно идет на риск. Стратегия не представляется оптимальной, поскольку противоречит цели предпринимательства — получению прибыли;
- стратегия превентивного воздействия на риск — создание условий, исключающих появление факторов рисков, разработка комплекса мер, направленных на снижение вероятности ущерба;
- стратегия последующего воздействия на риск — создание условий для минимизации воздействия последствий реализации рисковой ситуации на деятельность организации.

Выбор стратегии определяется общей корпоративной стратегией организации. Так, стратегия принятия риска и стратегия превентивного воздействия на риск применяются

тогда, когда организация стремится завоевать рынок. Безрисковая стратегия и стратегия принятия риска используются организацией, ориентированной на сохранение сложившегося положения на рынке или на обеспечение своей финансовой устойчивости.

В связи с циклическими колебаниями и неоднородной динамикой экономического развития рынков и в целом, экономической системы на всех уровнях, высоким уровнем конкуренции, наиболее жизнеспособные и успешные предприятия создают гибкие долгосрочные стратегии.

Учесть все возможные ситуации и проиграть все сценарии, связанные с риском в момент формирования стратегии не представляется возможным, в силу долгосрочного характера деятельности и неопределенности будущего, т.к., будущее состояние рынков более неопределенно, чем это принято считать. В связи с этим, на разных этапах деятельности, предприниматели могут выбирать разные стратегические позиции по отношению к уровню риска. Выбор может зависеть от многих факторов в бизнес среде, ключевой это рыночная конъюнктура, в свою очередь которая очень изменчива.

Поэтому, именно в истоках предпринимательской деятельности, на этапе определения стратегических целей и составления стратегических карт, необходимо выстраивать и внедрять систему управления рисками для своевременной оценки и реагирования на изменения экономической среды.

Так как, система управления рисками не должна вносить в основной процесс никаких дополнительных неблагоприятных последствий, она строиться в соответствии с целями деятельности организации, а не наоборот. Этого можно достичь, при эффективной системе принятия управленческих решений.

Именно поэтому, мы можем сформулировать что, концептуальное и стратегическое направление снижения риска, включает в себя объединение методик и процессов, стандартов и нормативных документов, по управлению рисками на предприятии, для достижения стратегических целей деятельности.

Стратегическое направление определяет руководство предприятия. Осуществляется это в рамках единой стратегии и направлено на решение двух основных задач: сохранение базового капитала предприятия или имеющейся акционерной стоимости фирмы, и создание дополнительного капитала или новой акционерной стоимости. Именно на решение этих задач должна быть направлена основная доля ресурсов предприятия.

Концептуально процесс снижения рисков в бизнесе мало чем отличается от классического процесса управления самим предприятием (бизнесом в целом), т.е. обязательно включает формулирование целей и задач, сбор информации и прогнозирование рисков.

Модель принятия решения в условиях риска разрабатываются и обосновываются в большей степени в рамках общей теории статистических решений или математических моделей. В том случае, когда вероятности будущего известно (определено экспериментально или проведены исследования), решение обычно принимается на основе критерия максимума ожидаемого среднего дохода или минимума ожидаемого среднего риска. На примере разберем несколько моделей. Если для некоторой ситуации-сценария, задаваемой платежной матрицей А, стратегиям $П_j$ соответствуют вероятности p_j то лучшей стратегией А будет та, которая обеспечивает максимальный средний доход, т.е.

Формула 1

$$\max_{i=\overline{1,m}} \sum_{j=1}^{n} p_j a_{ij}$$

Применительно к матрице рисков лучшей будет та, которая обеспечивает минимальный средний риск:

Формула 2

$$\min_{i=\overline{1,m}} \sum_{j=1}^{n} p_j r_{ij}$$

Величина $\sum_{j=1}^{n} p_j a_{ij}$ называется ожидаемой денежно оценкой (ОДО).

Заметим, что когда говорится о среднем доходе или риска, то подразумевается многократное повторение акта принятия решений. Условность предположения заключается в том, что реально требуемого количества повторений чаще всего может и не быть. По матрице доходности с вероятностями p=1/4 (критерий Лапласа) лучшая стратегия A3 указанная в матрице доходности 1 в Таблице 1.

Таблица 1. Матрицы доходности

Матрица доходности 1		Матрица доходности 2	
A1	-7,5	A1	12,75
A2	-2,125	A2	7,375
A3	0,125	A3	5,125
A4	-0,75	A4	6

А по матрице риска с теми же вероятностями опять лучшей стратегией будет A3 – минимальные потери.

На практике целесообразно отдавать предпочтение матрице доходности или матрице рисков в зависимости от того, какая из них определяется с большей достоверностью. Это особенно важно учитывать при экспертных оценках элементов матриц A и R.

Также, можно привести пример оценке исследования спроса на ценные бумаги. Экспериментально установлено, что ни одной ценной бумагой не покупают в 5% случаев, покупают 1 ценную бумагу в 45%, 2 – 30%, 3 – 20%. Тогда сводная матрица будет иметь простой табличный вид приведенный в таблице 2.

Таблица 2. Таблица спроса на ценные бумаги

Решение	Состояния природы (спрос)				
	0	1	2	3	
0	0	-5	-10	-15	-8,25
1	-4	3,5	-1,5	-6,5	-0,375
2	-8	-0,5	7	2	1,875
3	-12	-4,5	3	10,5	0,375
	0,05	0,45	0,3	0,2	

Аналогичная матрица может быть построена для компании изучающей возможность производства нового товара. Этот проект может быть реализован на большой или малой производственной базе. Рынок для реализации продукта может быть благоприятным и неблагоприятным. Кроме того, компании вообще можно быть не выгодно производить товар.

При благоприятном рынке большое производство позволило бы получить прибыль 200 тыс. руб., малое 100 тыс. руб. При неблагоприятном рынке убыток от большого производства составит 180 тыс. руб., от малого - 20 тыс. руб. Вероятность того, что рынок будет благоприятным – 0,7, неблагоприятным – 0,3. Таблица решений, будет иметь структуру схожую с таблицей 2.

Таблица 3. Таблица решений

	Состояния рынка		
Решение	Благоприятное	Неблагоприятное	
Большое производство	200	-180	86
Малое производство	100	-20	64
Не производить товар	0	0	0
	0,7	0,3	

В условиях предыдущего примера существует фирма, которая занимается исследованием рынка. Она может точно сказать, благоприятный рынок или нет. Фирма просит за свои услуги 65 тыс. руб. Следует ли заказать проведение исследования можно оценить с помощью сопоставления стоимость услуг и доходности в условиях владения информации.

Найдем доходность в условиях определенности. Если мы знаем, что рынок будет благоприятным, то максимальная доходность составит 200 тыс. руб., если неблагоприятный, то 0. Тогда ожидаемый средний доход будет равен 140 тыс. руб.

Если мы не знаем, каким буде рынок, то максимальная ожидаемая доходность составит 86 тыс. руб. Разница 54 тыс. руб. То есть, в среднем, использование достоверной информации может дать дополнительный эффект в 54 тыс. руб. В этих условиях платить за достоверную информацию 65 тыс. руб. не имеет смысла.

Следует организовывать большое производство. Часто при принятии решений в условиях риска необходимо провести дополнительное исследование рынка. Но такое исследование, как правило, стоит достаточно дорого. Поэтому часто возникает вопрос: стоит ли его проводить. Под ожидаемой ценностью достоверной информации понимается разность между доходностью в условиях определенности и доходностью в условиях риска:

Формула 3

$$\sum_{j=1}^{n}\left((\max_{i} a_{ij})p_j\right) - \max_{i}\sum_{j=1}^{n}\left(a_{ij}p_j\right)$$

При формировании модели управления рисками, включаются также различные элементы организации, организационная структура, лимиты полномочий, внешняя и внутренняя среда и т.д.

Таким образом, можно прийти к выводу, что стратегическое и концептуальное направление снижения рисками выстраивается на основе стратегий принятия решений.

Список используемых источников:

1. Гурнович, Т. Г. Валютные и международные операции банка / Т.Г. Гурнович, Ю.М. Склярова, Л.А. Латышева. - Москва, 2016. – 248 с. - Текст : непосредственный.

2. Грант, Р. Современные стратегический анализ / Р. Грант. - Санкт-Петербург, 2020. – 672 с. - Текст : непосредственный.

3. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — Москва. – 2020. — 381 с. - Текст : непосредственный.

4. Токаренко, Г.С. Прогнозирование рисков в компании / Г.С. Токаренко. – 2016. - 342 с - Текст : непосредственный.

5. EGAR Technology : сайт. – URL: https://egartech.ru/ Текст : электронный.

УДК 338.2

Регент Т.М., Серова А.А.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ МЕГАПОЛИСОМ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ

Аннотация. *Быстрый рост мегаполисов требует грамотной политики, направленной на развитие, которая будет обеспечиваться адекватной системой управления. В статье представлены результаты исследования системы управления современным мегаполисом на примере города Москвы и анализа преимуществ объединения программного и проектного подходов в государственном менеджменте. Исследование выполнено при грантовой поддержке Фонда Юрия Лужкова по Договору No 06-21/пд от 15 марта 2021 г*

Ключевые слова: *управление, мегаполис, проектный менеджмент*

Regent T.M., Serova A.A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

MANAGEMENT OF A MODERN MEGAPOLIS ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF MOSCOW

Annotation. *The rapid growth of megalopolises requires a competent policy aimed at development, which will be supported by an adequate management system. The report presents the results of a study of the management system of a modern metropolis on the example of the city of Moscow and an analysis of the advantages of combining software and project approaches in public management. The study was carried out with the grant support of the Yuri Luzhkov Foundation under Contract No. 06-21 / nd dated March 15, 2021*

Keywords: *management, metropolis, project management*

В статье приводятся результаты исследования, которое было проведено с целью анализа научного наследия Ю.М. Лужкова и исследование потенциала развития его практического применения в деятельности современного мегаполиса (на примере г. Москвы).

В период геополитических и экономических трансформаций такой мегаполис, как Москва, под руководством Юрия Михайловича Лужкова легче остальной России прошел «шоковую терапию», уровень жизни в столице был и остается существенно выше среднего по стране. Бюджетники и пенсионеры получали весомые «лужковские» надбавки, приносившие мэру города колоссальную электоральную поддержку. Сторонники Ю.М. Лужкова называют его самым эффективным управленцем постсоветской России.

Несмотря на то, что отношение к некоторым управленческим решениям мэра столицы в то время у москвичей было противоречивым, спустя 10 лет видим, что начатые Ю.М. Лужковым программы и проекты реализуются и сегодня, но уже в рамках национальных проектов. Опыт управления современным мегаполисом оказался полезным, а самого Юрия Михайловича знаем, без преувеличения, как «человека – эпоху» [1; 2; 3; 8].

В этой связи в 2020 году «учитывая значительный вклад Ю.М. Лужкова в становление российской государственности и развитие г. Москвы» Президент России Владимир Владимирович Путин подписал Указ об увековечении памяти бывшего мэра Москвы Юрия Лужкова. Президент РФ рекомендовал Правительству Москвы рассмотреть вопрос об установлении мемориальной доски на доме, где жил Ю.М. Лужков, присвоить его имя Московскому городскому университету управления правительства Москвы (и сегодня полное официальное наименование Университета — Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский городской университет

управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»), а также провести иные мероприятия, направленные на увековечение памяти бывшего градоначальника.

Мегаполисы нужно рассматривать как особенные территории для управления. Опыт Москвы полезно анализировать с точки зрения развития местного самоуправления в агломерациях. Достаточно сказать, что в Москве функционирует 12 Префектур, включающих Управы 126 муниципальных образований, границы которых совпадают с границами административных районов Москвы, а также администрации 21 поселения.

Учитывая опыт управления таким мегаполисом, как Москва, можно в агломерациях заменять органы исполнительной власти на муниципальном уровне на исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации. Тем не менее в соответствии с Конституцией РФ, местное самоуправление все равно остается одной из важных составляющих системы управления мегаполисом [4]. Поэтому принципиально грамотно выстроить систему взаимодействия государственного управления и местного самоуправления.

В свое время Ю.М. Лужков неоднократно отмечал, что нужно осторожно подходить к реформированию управления городом, чтобы не наступил хаос. С другой стороны, и в агломерациях важно привлекать жителей к управлению территорией. Все, что связано с организацией жизни людей на местах, должно решаться органами, сформированными самим населением. Особенно это касается таких сфер, как социальная поддержка населения, управление муниципальным жилым фондом, благоустройство территории, содержание в надлежащем состоянии объектов образования, здравоохранения, культуры и спорта. Развитию местного самоуправления и процессу становления районных Управ в столице способствовало создание по инициативе Ю.М. Лужкова в 1998 г. Совета при Мэре Москвы по вопросам местного самоуправления в городе Москве.

В жизни современных мегаполисов скорость происходящих изменений настолько высока, что люди зачастую не успевают к ним адаптироваться. Иначе говоря, внедрение технологий происходит быстрее, чем освоение новых знаний и приобретение необходимых навыков. На преодоление неуверенности перед новым и развитие психологической готовности на включение в непривычные практики, как правило, требуется гораздо больше времени, чем на внедрение того или иного новшества. Особенно ярко проявляется это в условиях цифровизации общества.

В этой связи важной задачей для управления мегаполисом становится получение обратной связи от населения, выявление проблемных участков и причин цифровой неготовности с тем, чтобы вырабатывать эффективные меры по вовлечению людей в различные формы цифровой активности - только в этом случае можно будет говорить о том, что новые возможности становятся эффективными инструментами повышения качества жизни населения.

Существующие тенденции в развитии мегаполисов демонстрируют возможность появления новых точек роста, экономической связанности территории, комплексного развития инфраструктуры, что содействует формированию общей системы социально-экономического, транспортного, природно-экологического каркаса. Присущая агломерационным процессам цикличность, внедрение системы управления мегаполисами, формирование единой инвестиционной среды позволят обеспечить эффективность использования накопленного экономического потенциала территории мегаполиса, как целостного урбанистического формирования.

Анализ научного наследия Ю.М. Лужкова позволяет определить некоторые стратегические направления применительно к управлению мегаполисом. Опыт объединения программного и проектного методов управления, можно считать первыми элементами внедрения системы «проект-программа-план», что в настоящий момент даёт опыт для участия г. Москвы в реализации национальных проектов [7] и целевых программ развития.

Совет по устойчивому развитию Москвы (СУРМ) неполитическая общественная организация, осуществляющая мониторинг прогрессивных тенденций развития, был создан и в столице. Москва, как крупнейший мегаполис России, где сосредоточен громадный научный и культурный потенциал, взяла на себя инициативу реализации данного проекта в России. Здесь впервые в нашей стране был создан институт развития городов, который стал инициатором разработки и внедрения современных подходов и технологий в социально-экономической сфере. Именно в столице в рамках московского проекта программы ООН «Устойчивое развитие городов» по инициативе Российской академии наук и отраслевых академий, ряда профильных Международных фондов, при поддержке Правительства Москвы и под патронажем Мэра Москвы Ю.М. Лужкова регулярно проводились международные и межрегиональные конференции и симпозиумы на тему разработки инновационных методов управления мегаполисом. В настоящее время эту традицию продолжают ежегодные Московские урбанистические форумы [6].

Несмотря на существенный положительный опыт управления городом Москва, не стоит забывать о постоянном развитии общественных взаимоотношений, постоянных изменениях в основных сферах общественной жизнедеятельности и активной цифровизации общества [5]. В совокупности все эти факторы влияют на выбор управленческой политики, ведь она постоянно должна соответствовать реальным запросам общества.

Список используемых источников:

1. Лужков, Ю.М. Пособие для будущего мэра: Двенадцать бесед в библиотеке / Ю.М. Лужков. – Москва: Моск. учеб. и Картолитография, 2003. – 383 с. – Текст : непосредственный.

2. Лужков, Ю.М. Путь к эффективному государству: План преобразования системы государственной власти и управления в Российской Федерации / Ю.М. Лужков. – 2-е изд., доп. – Москва, 2002. – 228 с. – Текст : непосредственный.

3. Лужков, Ю.М. Мы дети твои, Москва / Ю.М. Лужков. – Москва : Вагриус, 1996. – 338 с. – Текст : непосредственный.

4. Регент, Т.М., Глинкина, О.В., Масленникова, А.В. Динамическая модель межрегионального развития для исследования стратегий управления городскими агломерациями / Т.М. Регент, О.В. Глинкина, А.В. Масленникова. – Текст : непосредственный // Системный анализ в экономике – 2020: Сборник трудов VI Международной научно-практической конференции-биеннале (09-11 декабря 2020) / под общ. ред. Г. Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – Москва : Издательский Дом «Наука», 2021. – С. 426-428

5. Серова, А.А. Анализ социально-экономического развития города Москвы в период руководства Юрия Михайловича Лужкова / А.А. Серова. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия «Человек и общество». - Выпуск 3. – 2021. – С. 26-30

6. Московский урбанистический форум: официальный сайт. – URL: https://mosurbanforum.ru/ (дата обращения: 10.11.2021). – Текст 6 электронный

7. Национальные проекты России : официальный сайт. – URL: https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects (дата обращения: 10.11.2021). – Текст электронный

8. Официальный сайт Мэра Москвы. – URL: https://www.mos.ru/ (дата обращения: 10.11.2021). – Текст : электронный

УДК 336.25

Родина Л.А.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

ПРОБЛЕМЫ ОБОСНОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Аннотация. *Рассматриваются вопросы назначения и обоснования налоговых льгот по налогу на имущество организаций в контексте привлекательности региона для бизнеса. При этом делается акцент на подходы к выбору налоговых льгот по субъектам Сибирского федерального округа РФ.*

Ключевые слова*: налоговые льготы, налог на имущество организаций, финансовое обеспечение.*

Rodina L.A.
Dostoevsky Omsk State University

TAX INCENTIVES JUSTIFICATION PROBLEMS IN THE CONTEXT OF FINANCIAL SUPPORT FOR REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract. *The issues of the appointment and tax incentives justification for the tax on the property of organizations in the attractiveness region context for business are considered. At the same time, an emphasis is placed on approaches to the selection of tax benefits for the subjects of the Siberian Federal District in Russian Federation.*

Key words: *tax incentives, corporate property tax, financial support*

Налоговая политика многих стран современного мира развивается в направлении минимизации налоговых льгот. Эта, на первый взгляд, жесткая система государственных мер в налоговой сфере, однако, не является проявлением отказа от поддержки плательщиков (граждан, ИП, организаций). Безусловно, льготы рассматриваются как возможность смягчить налоговое бремя для некоторых категорий плательщиков даже при явном снижении бюджетных поступлений. Речь, прежде всего, идет о процессе оптимизации и, что важнее, четком обосновании критериев предоставления налоговых льгот тем или иным налогоплательщикам. Зачастую, слабо проработанные налоговые нормы в части предоставления льгот провоцируют социальную напряженность между различными категориями плательщиков в случае, если по сопоставимым основаниям одним плательщикам льгота предоставляется, а другим нет. Примеров такой потенциальной проблемности льготирования в российской налоговой системе множество. Например, часть льгот по налогу на имущество организаций в соответствии с федеральными законами вызывают общественное напряжение.

Учреждения и органы уголовно-исполнительной системы освобождены от налогообложения в силу своей бюджетной зависимости. При этом большую часть бюджетных поступлений составляют средства налогоплательщиков. Таким образом, указанные структуры осуществляют свою деятельность, в том числе, на средства тех, кто потенциально является жертвами незаконных деяний заключенных.

Религиозные организации получили налоговое освобождение, подразумевая государственную поддержку для сферы воспитания, духовности, сохранения культурного, исторического наследия, объединения многонациональной страны на основе религиозной толерантности. Однако учреждения культуры, здравоохранения, образования, спорта, отдыха и т.п. такого освобождения были лишены, хотя основания сопоставимы.

Также спорными являются условия предоставления налоговых льгот для организаций, активно вовлекающих в общественную, экономическую деятельность инвалидов.

Численность инвалидов (, в т.ч., их представители) для общественных организаций инвалидов не должна быть менее 80 % от общей численности членов организации. При этом возникает резонный вопрос об оставшихся 20 % с точки зрения их ролей в этой организации. Информационные, экономические, организационные, реабилитационные и иные функции этих структур вполне по силам не только здоровым людям, но и людям с ограничениями, например, физических возможностей. А для организаций, которые учреждены по инициативе организаций инвалидов или уставный капитал которых состоит из вкладов инвалидов критерии льготирования еще более сомнительные. Пороговое значение по численности инвалидов должно быть не менее 50 % при том, что в общем фонде оплаты труда доля инвалидов должна быть не менее 25 %. Такая асимметрия между численностью и фондом оплаты труда может рассматриваться как провокационная.

В этой связи важно найти равновесное состояние между поддержкой плательщиков и финансовым обеспечением функций государства в интересах самих же плательщиков (социальные, оборонные, экологические вопросы защиты населения и хозяйствующих субъектов).

В некоторой степени спорные вопросы обоснования и назначения налоговых льгот на федеральном уровне (в соответствии с НК РФ) могут быть решены на уровне субъектов Российской Федерации региональными законами по налогу на имущество организаций.

Однако и в этом случае возникают дополнительные риски, связанные, прежде всего, со слабым обоснованием налоговых льгот на региональном и местном уровнях, а также серьезными опасениями властей по поводу наполнения соответствующих бюджетов. Неожиданной, дополнительной проблемой при назначении налоговых льгот, чаще всего, на уровне регионов, является необходимость учета решений по аналогичным налогам на граничных территориях ввиду возможной «миграции» плательщиков туда, где налоговые условия мягче. Например, учитывая подходы к назначению и обоснованию льгот по налогу на имущество организаций субъектами РФ по Сибирскому федеральному округу, можно заметить ощутимое различие в назначении налоговых льгот в разрезе конкретных регионов.

Республика Алтай [1] делает акцент на инвестиционную активность плательщиков, предоставляя налоговые льготы (0 %) социальным инвесторам в рамках республиканской инвестиционной программы в социальной сфере или организациям, инвестиционным проектам которых придается статус регионального значения. В соответствии с динамикой поступлений налога на имущество организаций в консолидированные региональные бюджеты, данный фактор в совокупности с дополнительными мерами поддержки бизнеса обуславливает привлекательность региона. Именно по Республике Алтай динамика поступлений налога на имущество организаций за 2018-2020 гг. положительная в отличие от общероссийской и в разрезе соседних регионов тенденции на снижение поступлений по данному налогу (табл. 1).

Таблица 1. Суммы поступлений налога на имущество организаций в консолидированные бюджеты субъектов РФ по Сибирскому федеральному округу и РФ за 2018-2020 гг.

РФ / Субъект РФ	Поступления, млн.руб.		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Российская Федерация	985 185	918 643	909 982
1. Красноярский край	23 469	20 512	18 276
2. Иркутская область	17 070	14 517	14 266
3. Новосибирская область	13 055	11 540	10 479
4. Кемеровская область	12 381	10 276	10 181
5. Томская область	6 994	6 307	5 542
6. Омская область	5 695	4 612	4 409
7. Алтайский край	5 109	4 432	4 347
8. Республика Хакассия	2 899	2 439	2 376
9. Республика Тыва	614	419	485
10. Республика Алтай	343	458	500

Источник: Налоговая аналитика ФНС: налоговые паспорта субъекта РФ. – URL: https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения: 01.11.2021 г). – Текст: электронный

Республика Тыва [2] своим решением по налоговым льготам поддерживает, прежде всего, те коммерческие организации, которые связаны с медицинской сферой и выпуском строительных материалов (изделий) из сырьевых ресурсов собственной территории. Льготники пользуются пониженными налоговыми ставками (0 %, 1,1 %) в течение 5 лет. Также предоставляется освобождение от уплаты налога на имущество для субъектов инвестиционной деятельности. Однако данные льготы не гарантируют возможности роста поступлений от налога на имущество в консолидированный бюджет региона.

Республика Хакассия [3] продемонстрировала оригинальный подход к смягчению налогового бремени по налогу на имущество организаций, предложив для организаций, имущество которых рассчитывается как кадастровая стоимость, налоговые вычеты:

- на 150 кв.м. при применении специальных налоговых режимов;
- на 300 кв.м. при осуществлении медицинской или образовательной деятельности;
- на 500 кв.м. при осуществлении деятельности организациями потребительской кооперации в сельской местности.

Также принято решение об освобождении на 5 лет от обложения налогоплательщиков - резидентов территорий социально-экономического опережающего развития в Республике Хакасия в отношении имущества, созданного (приобретенного) в рамках инвестиционного проекта. Явный акцент на стимулирование инвестиционной активности плательщиков прослеживается практически по всем регионам РФ.

Алтайский край [4] и Новосибирская область [5] решили ограничиться федеральными льготами, не дополнил их перечень для своих плательщиков. С одной стороны, такое решение имеет под собой логичную основу – перечень федеральных льготников охватывает значительное количество организаций, нуждающихся в государственной поддержке. С другой стороны, столь мощные регионы имеют и возможности для маневра в вопросах гармонизации интересов плательщиков и бюджетного наполнения. Структура экономики данных регионов также подразумевает и необходимость учета их специфики в отражении налоговых льгот.

Красноярский край [6] предлагает пониженные ставки налога на имущество организаций для аптечных структур (0,5 %), для организаций-участников программы по снижению выбросов вредных веществ на территории Красноярского края (0,2 %), для резидентов Арктической зоны РФ (0,2 % - 1.1 %). Полное освобождение от уплаты налога

на имущество организаций предусмотрено для: органов законодательной, исполнительной власти края, органов местного самоуправления (нейтрализация риска бюджетного «реверса»); некоммерческих организаций, которые получают субсидии из краевого (местного) бюджетов на цели выполнения государственного задания по оказанию государственных (муниципальных) услуг; медицинских организаций, которые оказывают гарантированную, бесплатную медицинскую помощь населению Красноярского края. Такой выбор льготников видится логичным и социально ориентированным.

Иркутская область [7] приняла решение о применении 0 % ставки для производителей пива; организаций-резидентов территории опережающего социально-экономического развития; организаций-резидентов индустриальных (промышленных) парков, действующих в сфере обрабатывающего производства и т.п. В этом списке явное предпочтение отдается стимулированию прогрессивных, наукоемких производств и поддержке активного их вовлечения в территориальное развитие. Однако неясным видится основание для государственной поддержки производителей пива в силу доказанного вредного влияния продукта на физическое и психическое здоровье человека. Полное освобождение о налогообложения имущества получают следующие организации: органы государственной власти области, органы местного самоуправления муниципальных образований области; ТСЖ; учреждения в отношении объектов спорта; организации в сфере транспортных перевозок. При этом основания для льготирования не вызывают сомнений в силу того, что предполагается нейтрализация риска «реверса» бюджетных средств на уплату обязательных платежей в этот же бюджет, а также государственная поддержка структур, где имеется стремление удержать тарифы и цены с помощью снижения обязательств плательщиков.

Кемеровская область [8] предложила льготирование по налогу на имущество организаций в виде пониженного уровня налоговых ставок. В этой связи 0 % применяется по имуществу, которое используется органами государственной власти Кемеровской области. Пониженные налоговые ставки применяются по имуществу: для организаций из регионального перечня видов предпринимательской деятельности; для имущества медицинских учреждений, в которых объем стационарной медицинской помощи и медицинской помощи в дневных стационарах, оказанной пациентам с инфекционными заболеваниями, составляет не менее 80 % от общего объема оказанной медицинской помощи. Важно заметить, что регион, таким образом, активно включился в общую программу государственной поддержки участников противодействия новой коронавирусной инфекции Covid-19.

Омская область [9] отличилась активной позицией по поддержке организаций, попавших в сложную экономическую ситуацию из-за пандемии новой коронавирусной инфекции Covid-19 предоставлением имущественных льгот на 2020 год. Также вне зависимости от рисков пандемии вариантом льготирования является освобождение от уплаты налога для: организаций, образующих инфраструктуру государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Омской области; организаций в отношении вновь вводимых объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность; организаций в отношении имущества, рассчитываемого по кадастровой стоимости для размещения розничных рынков. С 2013 по 2019 гг, а также в 2021 г. освобождение от уплаты налога распространяется на организации, осуществляющие производство пива и напитков, изготавливаемых на основе пива (не менее 70 % от суммы всех доходов) на территории Омской области. Как отмечалось ранее, такое основание для налоговой льготы рассматривается этически неоднозначным в связи с доказанной вредностью пивной продукции для здоровья человека. Обращая внимание на освобождение от уплаты налога в целях поддержки малого предпринимательства, следует заметить, что значительная доля малого бизнеса при отсутствии имущества, рассчитываемого по кадастровой стоимости, не нуждается в этом освобождении ввиду использования специальных налоговых режимов, при которых налог на имущество не уплачивается.

Томская область [10] своим решением ввела освобождение от уплаты налога для: организаций по производству, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, выращиванию, лову и переработке рыбы и морепродуктов (не менее 70 % от общей выручки); садоводческих, огороднических или дачных некоммерческих объединений граждан; религиозных организаций по всему имуществу на балансе; резидентов особой экономической зоны технико-внедренческого типа, созданной на территории города Томска; газораспределительных организаций, осуществляющих транспортирование и распределение газообразного топлива для обеспечения коммунально-бытовых нужд и т.п. В этой связи видится, что регион оказывает явную поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям, как жизнеобеспечивающей сфере. Особое внимание обращено и к религиозным организациям, даже при наличии этой категории льготников по федеральному закону. Однако условием для льготирования является то, что имущество организаций должно быть напрямую использовано в ведении религиозной деятельности. При этом иное имущество организаций (например, хозяйственные, жилые постройки и т.п.) в религиозной деятельности напрямую не используются, но необходимо для обеспечения сопутствующих задач религиозной деятельности. Следовательно, Томская область своим решением нейтрализовала ограничение по освобождению имущества религиозных организаций, введя освобождение для всего их имущества. Также, в качестве меры поддержки на уровне региона приняты пониженные налоговые ставки для профессиональных союзов, резидентов территории социально-экономического опережающего развития «Северск» и т.д.

Итак, прослеживается тенденция к тому, что регионы, зачастую, акцентируются на территориальных особенностях и структуре экономики для поддержки тех хозяйствующих субъектов, от которых напрямую зависит развитие данной территории. Однако, как следует из обобщения налоговых льгот по имуществу организаций, в большинстве случаев это не оказывает существенного стимулирующего влияния на налоговые поступления от самого налога на имущество, реально снижая его в силу ожидаемого недопоступления средств в бюджет. При этом важно отслеживать иные экономические показатели (в т.ч., налоговые), которые бы позволили выявить взаимосвязь между поддержкой организаций и результатами деятельности. Таким образом, определено, что при принятии региональных решения предоставления льгот по налогу на имущество организаций руководствуются, прежде всего, необходимостью поддержки социально ориентированных структур (медицинские учреждения, спортивные организации и т.п.), инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, а также возможностями нейтрализации бюджетного «реверса». При этом основные проблемы назначения и обоснования региональных налоговых льгот заключаются в следующем:

- выборочное льготирование категорий организаций при сопоставимых условиях предоставления льгот (например, религиозные организации и сфера здравоохранения, образования, спорта, искусства и т.п.);
- этические риски при назначении льгот для организаций (например, производители пива, учреждения уголовно-исполнительной системы и т.п.);
- сложная система организации льготирования (например, с учетом временного фактора – на 3 и/или 5 лет, по долям от исчисленной суммы налога и т.п.).

Список используемых источников:

1. Республика Алтай. Законы. О налоге на имущество организаций на территории Республики Алтай : Закон Республики Алтай от 21.11.2003 № 16-1 / Республика Алтай. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)
2. Республика Тыва. Законы. О налоге на имущество организаций : Закон Республики Тыва от 27.11.2003 № 476 ВХ-1 / Республика Тыва. Законы. - Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.).

3. Республика Хакасия. Законы. О налоге на имущество организаций: Закон Республики Хакасия от 27.11.2003 № 73 / Республика Хакасия. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

4. Алтайский край. Законы. О налоге на имущество организаций на территории Алтайского края : Закон Алтайского края от 27.11.2003 № 58-ЗС / Алтайский край. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

5. Новосибирская область. Законы. О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области : Закон Новосибирской области от 16.10.2003 № 142-ОЗ / Новосибирская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

6. Красноярский край. Законы. О налоге на имущество организаций : Закон Красноярского края от 08.11.2007 № 3-674 / Красноярский край. Законы. – Текст : электронный.// Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

7. Иркутская область. Законы. О налоге на имущество организаций : Закон Иркутской области от 08.10.2007 № 75-ОЗ / Иркутская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

8. Кемеровская область. Законы. О налоге на имущество организаций : Закон Кемеровской области от 26.11.2003 № 60-ОЗ / Кемеровская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

9. Омская область. Законы. О налоге на имущество организаций : Закон Омской области от 21.11.2003 № 478-ОЗ / Омская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

10. Томская область. Законы. О налоге на имущество организаций : Закон Томской области от 27.11.2003 № 148-ОЗ / Томская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 01.11.2021 г.)

УДК 658.15

Свердлина Е.Б., Лаврова Л.А.
Омский государственный университет имени Ф.М.Достоевского

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОНТРАГЕНТА: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. *Раскрыты методические аспекты анализа платежеспособности контрагентов с целью выявления кредитных рисков компании. Рассмотрен комплекс показателей и аналитических процедур, которые рекомендуется включить в методику анализа платежеспособности контрагентов.*

Ключевые слова: *анализ платежеспособности, риск утраты платежеспособности, коэффициенты ликвидности, коэффициенты финансовой устойчивости, риск-менеджмент.*

Sverdlina E.B., Lavrova L.A.
Omsk state University named after F. M. Dostoevsky

ASSESSMENT OF THE COUNTERPARTY'S SOLVENCY: METHODOLOGICAL ASPECTS

Abstract. *The methodological aspects of the analysis of the solvency of counterparties in order to identify the credit risks of the company are disclosed. A set of indicators and analytical procedures are considered, which are recommended to be included in the methodology for analyzing the solvency of counterparties.*

Keywords: *solvency analysis, solvency loss risk, liquidity ratios, financial stability coefficients, risk management.*

Современный бизнес постепенно адаптируется к всё более возрастающему уровню неопределенности и рискованности в экономике. Надежным инструментом становится системный риск-менеджмент, который интегрирует антикризисные меры по всем направлениям и подкреплен единой корпоративной методической, организационной и информационной платформой.

Неплатежи и кредитные риски – традиционная проблема, которая имеет тенденцию к обострению в периоды экономических кризисов. Способом решения этой проблемы является разработка эффективной кредитной политики, как элемента общего риск-менеджмента компании. Опрос финансовых директоров ведущих компаний России в 2021г. показал, что 55% из них включают риски и контрольные процедуры в число трех ключевых направлений трансформации финансовых служб [1].

Методической основой выявления кредитных рисков и обоснования мер по их нейтрализации является анализ платежеспособности контрагентов - покупателей, оценка их деловой репутации и надежности как деловых партнеров.

Классические подходы к проведению анализа платежеспособности компаний отражены в работах В.В Ковалева, А.Д. Шеремета, М.В. Мельник, О.В. Ефимовой, Г.В.Савицкой, Л. Бернстайна и других. Накоплен обширный опыт использования таких инструментов, как коэффициенты ликвидности, баланс ликвидности организации, показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности в практике финансового анализа компаний. Официальные аналитические методики федерального уровня также используют финансовые коэффициенты, характеризующие платежеспособность [2,3,4].

При всем спектре показателей платежеспособности не снижается, а, наоборот, актуализируется проблема оптимального выбора их количества и перечня в процессе разработки методики анализа контрагента в рамках кредитной политики компании. Так, в содержательном аспекте, целесообразно рассчитывать и оценивать одновременно три коэффициента ликвидности: абсолютной, срочной и текущей. Каждый их них отражает определенную степень покрытия краткосрочных обязательств. Коэффициент абсолютной ликвидности – на отчетную дату с использованием абсолютно ликвидных активов; коэффициент срочной ликвидности – в пределах планируемых нормальных сроков расчетов с дебиторами и кредиторами; коэффициент текущей ликвидности - с учетом страхования платежной способности компании за счет медленно реализуемых активов, а именно – запасов. Некоторую трудность составляет то, что нормативы указанных выше показателей различаются в литературе. Поэтому, представляется наиболее обоснованной позицией использовать нормативы, предложенные федеральными методиками финансового анализа [3,4]. Возможно, как вариант, использовать подход бенчмаркинга - брать эталонный показатель по отрасли.

К прямым показателям платежеспособности можно также отнести оборачиваемость дебиторской задолженности в днях и его динамику. Информативным в аспекте платежеспособности представляется также коэффициент, включенный в методику финансового анализа арбитражных управляющих, - «степень платежеспособности по текущим обязательствам». Он характеризует отношение текущих обязательств к среднемесячной выручке и должен стремиться к минимуму [2]. Не лишено смысла использование показателя доли дебиторской задолженности в совокупных активах, также используемого в практике аналитического сопровождения банкротств [2]. Однако количественная оценка полученного значения не должна иметь однозначную и упрощенную трактовку в силу специфики кредитной политики отдельной отрасли или (и) конкретной компании.

В дополнение к коэффициентному анализу может быть построен баланс ликвидности (таблица).

Таблица. Баланс ликвидности

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	Платежный излишек (недостаток)	
						начало года	на конец года
1.Наиболее ликвидные активы			1. Наиболее срочные обязательства				
2. Быстрореализуемые активы			2.Краткосрочные пассивы				
3.Медленно реализуемые активы			3.Долгосрочные пассивы				
4.Труднореализуемые активы			4.Постоянные пассивы				
Баланс			**Баланс**			**X**	**X**

Данная аналитическая таблица позволяет классифицировать активы организации по степени ликвидности и, соответственно, пассивы – по степени срочности обязательств [5,с.105-110]. Расчет платежного излишка (недостатка) по каждой строке таблицы позволяет оценить достаточность активов для погашения обязательств определенной группы срочности. Показатель недостатка идентифицирует риски неплатежеспособности с учетом временного фактора.

Существенную роль в оценке платежеспособности контрагентов играют коэффициенты финансовой устойчивости: коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент автономии, коэффициент соотношения заемных и собственных средств. Их традиционное использование позволяет прогнозировать вероятность потери платежеспособности на ранних стадиях, поскольку платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости [6,с.315]. Так, при значении коэффициентов ликвидности в пределах нормативов, но при нарушении финансовой устойчивости, риск утраты платежеспособности в следующих периодах возрастает.

Отдельно, в рамках оценки платежеспособности потенциального контрагента, должен быть проведен анализ так называемых «больных статей отчетности», к которым относят: непокрытый убыток, просроченную кредиторскую и дебиторскую задолженности, непогашенные в срок кредиты, списанную на финансовый результат дебиторскую задолженность, убыток от уплаченных пеней и штрафов [7,с.453-454]. Наличие данных показателей в отчетности, их абсолютная и относительная величина, характеризуют прямые риски снижения или потери платежеспособности. Такого же класса индикаторами можно считать используемые в банковских методиках критерии отсечения – это показатели и их критические значения, при наличии которых делается однозначный вывод о серьезном и, как правило, долгосрочном нарушении платежеспособности. К ним относят: отрицательное значение итога раздела 3 «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса, существенное снижение чистых активов (25% и более), устойчивую тенденцию убыточной деятельности, превышение кредиторской задолженности над годовой выручкой, долю кредиторской задолженности в пассивах более 50%. В практике проведения финансового анализа имеется опыт, когда на основе «больных статей» и «критериев отсечения» сразу допускается сделать вывод о неплатежеспособности контрагента без продолжения количественного анализа других показателей.

Надежность выводов на основе использования финансовых коэффициентов и других аналитических процедур обеспечивается также построением динамических рядов, что позволяет выявлять устойчивые тренды расчетных показателей.

Количественный анализ должен подкрепляться качественными оценками. Так, наличие больных статей, нерациональная структура активов и пассивов, неблагоприятное для контрагента соотношение длительности расчетов с дебиторами и кредиторами косвенно характеризуют недостаточный уровень финансового менеджмента, что также является фактором риска при выборе партнера. В случае, если коэффициентный анализ дает противоречивые результаты, целесообразно добавить элементы углубленной диагностики

финансового состояния: анализ активов и пассивов, оценку безубыточности, соразмерность объема планируемых поставок показателю выручки контрагента за анализируемый период. Это позволит обеспечить более высокую надежность выводов.

В отдельную группу можно выделить неформализованные индикаторы риска неплатежеспособности (банкротства) контрагента: недостоверные сведения в ЕГРЮЛ, отсутствие признаков деятельности (отсутствие сайта, необходимых лицензий, вакансий, товарных знаков, недвижимости, др.), участие в качестве ответчика в арбитражных процессах, признаки аффилированности с другими компаниями или физическими лицами, наличие залоговых обязательств, плохая кредитная история, отрицательные отзывы в СМИ.

Рассмотренные нами в данной публикации показатели и аналитические процедуры следует поэтапно объединить в методику регулярного анализа, которая должна стать основой специального внутреннего Регламента компании, утвержденного в рамках принятой кредитной политики. Очевидно, что кроме методической части данный Регламент должен определять организационные и информационные аспекты проведения анализа платежеспособности контрагентов, цифровую платформу. Важно закрепить подразделение (специалиста), которому делегированы эти аналитические функции, сроки выполнения, ответственность.

Нельзя недооценивать роль информационного обеспечения анализа рисков, связанных с контрагентами. Учитывая, что анализ платежеспособности контрагентов проводится на основе публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности, немаловажное значение имеют достоверность и информативность последней. К сожалению, в настоящее время аналитики зачастую сталкиваются с низкой аналитичностью отчетности, в том числе той, которая представлена на сайте Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности [8, ст.18]. Как правило, отсутствует детализация дебиторской задолженности на краткосрочную (сроком погашения менее года) и долгосрочную; нет данных о просроченной задолженности. В составе краткосрочных финансовых вложений, которые при расчете коэффициентов ликвидности приравниваются к денежным средствам, могут быть завуалированы займы, предоставленные другим организациям или физическим лицам. Если в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах не представлена детализация запасов, невозможно оценить риски их недостаточной ликвидности. Для правильной интерпретации коэффициентов и идентификации рисков неплатежеспособности контрагентов немаловажное значение имеет информация об обременении активов и выданных обеспечениях, которая также, в ряде случаев, недоступна аналитику. Кроме того, не единичны случаи отсутствия аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, что нарушает требования обязательного аудита [9, ст.5,6].

Несмотря на кажущуюся трудоемкость аналитического обоснования рисков, связанных с платежеспособностью контрагентов, в условиях цифровизации всех финансово-экономических бизнес-процессов затраты могут быть связаны лишь с этапом внедрения такой функции на регулярной основе. Как вариант, можно делегировать эту функцию информационно-аналитическим центрам на условиях аутсорсинга. Так, сегодня услуги по оценке рисков и обеспечению экономической безопасности бизнеса, в том числе по проверке контрагентов предлагают компания Coface, «СНГ-Delotte», «СПАРК-Интерфакс», «БИР-Аналитик», «СБИС», «Контур.Фокус», «Глобас» и др. Особо следует отметить возможности информационного модуля СПАРК группы компаний Интерфакс. Помимо стандартных процедур регламентного анализа финансовой отчетности, выявления связей организации, оценки неформальных показателей рисков, СПАРК обрабатывает информацию более 750000 компаний России и формирует по ним индекс платежной дисциплины, который нацелен на «раннее предупреждение» о нарастании риска неплатежей. Использование аналитических возможностей информационного модуля СПАРК еще более упрощается для бизнес-структур, внедривших корпоративную платформу 1С:ERP «Управление предприятием», так как они получают возможность

автоматического входа в СПАРК и оперативного получения необходимой аналитической информации по любому контрагенту.

Таким образом, в современных условиях не только необходимо, но и возможно проводить эффективный анализ платежеспособности контрагентов, который должен стать обязательным элементом системного риск-менеджмента компании.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете (ред. от 26.07.2019): Федеральный закон РФ от 06.12.2011 №402-ФЗ / Российская Федерация. — Текст : электронный // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 05.11.2021).
2. Российская Федерация. Законы. Об аудиторской деятельности Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 11.06.2021) / Российская Федерация. — Текст : электронный // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 05.11.2021).
3. Российская Федерация. Правительство РФ. Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа : Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 / Российская Федерация. Правительство РФ. - Текст : электронный // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 02.11.2021).
4. Российская Федерация. Министерство экономики РФ. Об утверждении методических рекомендаций по реформированию предприятий (организаций). Раздел IV. Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия : Приказ Министерства экономики РФ от 01.10.97 г. №118 / Российская Федерация. Министерство экономики РФ. — Текст : электронный // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 02.11.2021).
5. Российская Федерация. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утверждены Госкомстатом России 28.11.2002). — Текст : электронный // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 02.11.2021)
6. Опрос финансовых директоров ведущих компаний в России. Ключевые тенденции. Первое полугодие 2021 года // Delloit : сайт. – URL: https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/research-center/articles/cfo-survey-russia-1h-2021.html (дата обращения 03.11.2021). - Текст : электронный.
7. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва.: Издательство «Дело и Сервис», 2006. – 368с. – Текст : непосредственный.
8. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – Москва.:ИНФРА-М, 2006. – 415с. – (Высшее образование). – Текст : непосредственный.
9. Ковалев, В. В. Анализ баланса, или как понимать баланс / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2012. – 784 с. - Текст: непосредственный.

УДК 338.2

Такганов М.В.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. *Данная статья посвящена вопросу развития менеджмента и выявления проблем менеджмента в России. Особенность российского менеджмента – это большой потенциал управленцев, опыт руководства и овладение высокими технологиями. Автор раскрывает сущность менеджмента в России, выделяет основные проблемы развития, предлагает решение данных проблем.*

Автором предлагается разработка правил корпоративной культуры в Вузах, для формирования профессиональных компетенций будущих менеджеров на практике.

Ключевые слова: *менеджмент, развитие, проблемы менеджмента, система социального управления, Россия.*

Taganov M.V.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

MANAGEMENT PROBLEMS IN MODERN RUSSIA

Annotation: *The article is devoted to the issue of management development and identification of management problems in Russia. The peculiarity of Russian management is the great potential of managers, management experience and mastery of high technologies. The author reveals the essence of management in Russia, identifies the main development problems, and proposes a solution to these problems. The author suggests the development of rules of corporate culture in Universities, for the formation of professional competencies of future managers in practice.*

Keywords: *management, development, management problems, social management system, Russia.*

На сегодняшний день менеджмент является неотъемлемой частью бизнес-процессов, который играет главную роль в развитии страны. Менеджмент – система принципов и методов управления, направленные на достижение намеченных целей. Область применения менеджмента разнообразна, и его успешная организация чаще всего находится в зависимости от многих факторов. «Многоаспектная эффективность исследований в сфере менеджмента, рациональный выбор методов исследовательской деятельности, прогностическая аналитика – это и многое другое в данной области обусловливается правильным «первым шагом» – а именно созданием графически четкой картины менеджмента как объекта исследования» [4].

Менеджмент в России для управленцев предпринимательской деятельности – это одна из главных целей управления. Правильное управление персоналом и другими ресурсами не всегда характерно бизнесмену [12].

Одна из важнейших проблем менеджмента в России является отсутствие хороших кадров управления, связанная с недостаточным опытом управления персоналом в условиях кризиса. Второй проблемой менеджмента является коррупционная составляющая на всех ее уровнях управления экономики России. На сегодняшний день коррупционные проявления носят массовый характер во всех структурах власти. Например, хорошее расположение врача требует материального вознаграждения, о чем можно говорить и о серьезных госзаказах [9]. «Обеспечение эффективного снижения коррупции позволит значительно сократить потери бюджетных средств (в большей части коррупция связана с государственными закупками, реализацией крупных проектов и программ)» [5].

«Информатизация современного общества, включая финансовую сферу, является системно-активным процессом, направленным на овладение информацией как средством управления экономическими, финансовыми и интеллектуальными ресурсам [7.]. Так, например, предприниматели розничной торговли постоянно конкурируют между собой, и чаще сотрудничают с иностранными организациями, чтобы получить продукцию из-за рубежа. Для этого нужно проинформировать население о возможности приобретения тех же товаров у иностранных компаний, но уже самостоятельно и по разумным ценам [9].

Представленные проблемы менеджмента в России можно минимизировать, если предпринять некоторые меры (рис. 1).

Имеются также ***преимущества*** развития менеджмента кроме перечисленных проблем.

Менеджмент в России все время меняется, приспосабливается к изменениям, экономическим условиям развития именно организаций, стоящие перед трудностями кризисного положения страны на сегодняшний день. Менеджмент ориентирован на индивидуальные особенности каждого работника организации, дает возможность пользоваться всеми программами предлагаемые государством на развитие социального и экономического положения (материнский капитал, ипотека, повышение квалификации). «Основным условием достижения устойчивого развития экономики является накопление, сохранение и совершенствование различных производительных качеств человека, которые могут быть реализованы на уровне национальной экономики» [1].

Рисунок 1. Пути минимизации проблем менеджмента в России

Нужно учитывать навыки постоянного совершенствования управленческих способностей персонала, навыки анализа изменяющейся информации [9].

Особенность российского менеджмента – это большой потенциал управленцев, опыт руководства и овладение высокими технологиями. Однако российский менеджмент ориентируется в данный момент на количественные показатели, а не на качественные [2, с. 8].

Другие авторы в области теории менеджмента чаще выделяют следующие ***5 важных проблем менеджмента современности.***

Во-первых, система соуправления должна упорядочить цепь: теория управления – теория соуправления – теория менеджмента. Исходным явлением является управление – это упорядочение одного состояния в заданное программой состояние другого явления. Все типы управления подразумевают присутствие управляющей и управляемой систем. Управляемая система действует по программе управляющей, то есть исполняет функции верхнего уровня.

В управления существует 4 вида:

1) абиотическое управление неживыми системами;

2) техническое управление;

3) биотическое управление;

4) социальное управление (общество).

Важным значением управления являются программы, которые реализуются исполнителями. В неживых системах – это объективные законы; технических – алгоритмы; живых – генетические программы; социальных – социокультурные программы.

Второй проблемой служит необходимость построения общей теории менеджмента. Менеджмент считают видом соуправления, так как ориентировано на системы в экономике. Руководство, например филармоний, больниц не называют менеджерами, хотя они также выполняют управленческие функции. Под менеджментом понимают вид соуправления, который обращен к жизни общественной, то можно создать общую теорию менеджмента.

Третьей проблемой, разрешение, которое требуется для задачи теории менеджмента: это анализ типологии управленческих функций. Проводимые с 1976 года опыты показывают, что менеджмент реализует 5 функций:

1) планирование, определяемое программой функциональности;

2) предприятие организует систему, которая реализует программу;

3) руководитель принимает решения по управлению;

4) контроль обеспечивает обратную связь;

5) регулирование корректирует данные контроля.

Все остальные функции (сбор, анализ информации, обеспечение материалами и пр.) не относятся к управленческим, это функции познавательные, научные, снабженческие и пр.

Четвертой проблемой выступает построение теории социального управления и теории менеджмента. Социальное управление включает менеджмент в деятельность, которая выдвигает теории на основе компонентного анализа управления: теория субъекта управления; теория объекта управления; теория средств управления; теория процесса управления; теория условий управления; теория результата управления; теория системы управления; теория среды управления.

Пятой проблемой выступает использование разработок теории менеджмента согласно алгоритму общественности. Субъект управления логически принимает шаги: идея – концепция – программа – механизм реализации – деятельность. Учитывая, что идеей сформулирована сущность задачи управления [10].

После выполнения указанных этапов нужно начать деятельность, обещающую быть результативной.

Управление инновационно-ориентированным предприятием – это комплекс, предполагающий поэтапный алгоритм научных, технологических, производственных, организационных и коммерческих работ, который приводит к возрастанию прибыли предприятия путем производительности труда и оборудования, сокращения себестоимости производства, повышения качества изготовляемых товаров и других инновационных изменений на предприятии. Управление затратами – важный фактор повышения экономического результата деятельности предприятия, так как в общем виде последний определяется как разность прибыли от продажи товаров и затратами на их изготовление и реализацию [11].

Управление затратами особо важно на инновационно-ориентированных предприятиях, издержки которых подвержены влиянию совокупности случайных и сложно предсказуемых событий. На сегодняшний день в России идет борьба за покупателя, поэтому менеджеру необходимо, во-первых, научиться делегировать полномочия, правильно применять инструменты и средства управления. «В результате возникла «необходимость переосмысления и развития системы управления социально-экономическими отношениями в России» [6].

Встречается непонимание возрастающего значения менеджмента качества в организациях. Руководство недооценивает роль менеджмента качества, не учитывают

существование и необходимость применения двух различных подходов: управление качеством исходя из позиций изготовителя и управление качеством исходя из позиций потребителя. Нельзя забывать о том, «что и потребитель – это развивающаяся категория: он становится все образованнее и может использовать различные инструменты при совершении выбора» [3].

Наблюдается недостаточное внимание и корпоративной культуре российского предпринимателя, которая имеет немаловажное значение [8] в условиях высокой неопределенности внешней среды. Поэтому необходимо разработать правила корпоративной культуры в вузах, для формирования профессиональных компетенций будущих менеджеров на практике.

Список используемых источников:

1. Ганина, С.А. Анализ управления человеческим капиталом на национальном уровне на примере государственных программ Российской Федерации / С.А. Ганина, Т.А. Солостина. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2020. – No 1. – С. 44-50.

2. Гарифуллина, А.Ф. Особенности современного менеджмента / А.Ф. Гарифуллина, А.А. Валитова. – Текст : непосредственный. – СПб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ». – 2014. – С. 8-10.

3. Глинкина, О.В. Совершенствование системы финансового менеджмента фирмы в условиях гиперконкуренции / О.В. Глинкина, С.А. Ганина, Т.М. Регент. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2019. – No 1. – С. 7-13.

4. Ковалев, А.И. Трансформируемая система менеджмента: методы исследований / А.И. Ковалев, Т.В. Ивашкевич. – Текст : непосредственный // Фундаментальные исследования. – 2014. – No 11-1 – С. 135-139.

5. Лягина, А.А. Санкции и их влияние на экономику России / А.А. Лягина, Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 частях / Под редакцией В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. – 2019. – С. 194-199.

6. Понуждаев, Э.А. «Перезагрузка» менеджмента в России: концептуальные идеи /Э.А. Понуждаев. – Текст : непосредственный // Менеджмент в России и за рубежом. – 2018. – No 4. – С. 3-12

7. Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: монография // О.В. Глинкина, Т.М. Регент, О.И. Рыбьякова [и др.]; под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Федоровой, В.Б. Фроловой. – Москва: КноРус, 2019. - 222 с.

8. Шпилькина, Т.А. Региональные проблемы российского предпринимательства // Двадцать пятые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции /Под ред. В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. - 2019. - С. 117-121.

9. Менеджмент как система управления. – URL: http://menajment.ru/menejment-organizacii/95-menedjment-kak-siste-ma-uprav-leniya.html (дата обращения 17.07.2021). – Текст электронный

10. Проблемы менеджмента. – URL: http://referat.yabotanik.ru/menedzhment/problemy-menedzhmenta/95198/89372/ page3.html (дата обращения 17.10.2021). – Текст электронный

11. Развитие менеджмента в России. – Текст электронный // Бизнес портал. Все о бизнесе и заработке : сайт. – URL: http://biznestoday.ru/ob/menikons/364-razvitie-menedzhmenta.html (дата обращения 17.10.2021).

12. Современный менеджмент в России: проблемы и перспективы. – URL: http://www.diplomy.su/shop/424.html (дата обращения 17.07.2021). – Текст электронный

УДК 316.723:316.6-051

Фрик О.В.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск),
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

О РОЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СУБКУЛЬТУР В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Abstract. *Данная статья посвящена роли профессиональных субкультур в регулировании социальных процессов. Профессия включена в социальную систему как социальный институт и социальная общность. В рамках профессиональной субкультуры формируется особый тип личности и особое мировоззрение, связанное с принадлежностью к профессии.*

Ключевые слова*: профессия, профессиональная субкультура, профессиональное сообщество, социальная группа.*

Frik O.V.
Siberian Institute of Business and Information Technology (Omsk),
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ON THE ROLE OF PROFESSIONAL SUBCULTURES IN THE REGULATION OF SOCIAL PROCESSES

Abstract. *This article is devoted to the role of professional subcultures in the regulation of social processes. The profession is included in the social system as a social institution and social community. Within the framework of the professional subculture, a special type of personality and a special worldview associated with belonging to a profession are formed.*

Keywords: *profession, professional subculture, professional community, social group.*

В современном мире существует множество различных культур, а также такие виды культур, как субкультура или контркультура. Как правило, данные виды противоположны массовой культуре. Согласно Оксфордскому словарю английского языка (OED), субкультура означает «идентифицируемую подгруппу в обществе или группе людей, особенно ту, чьи убеждения или интересы расходятся с убеждениями или интересами большей группы». Контркультура является по своей сути подвидом субкультуры и отрицает ценности массовой культуры, порой контркультура становится противозаконной, так как их ценности и интересы не соответствуют действующему законодательству страны. Таким образом, субкультуры в современном мире существуют и развиваются, что является очевидным фактом, так как уровень дифференциация интересов людей сегодня является довольно высоким. Современные науки все больше уделяют внимание профессиональным субкультурам, так как очевидна их связь с культурой в общем. Профессиональные культуры оказывают прямое влияние на процессы, которые возникают в определённом организации, что безусловно сказывается на профессиональном опыте сотрудников и общем настроении в коллективе.

Если обратится к истокам определения «субкультура», то очевидно, что основывается оно на понятии «культура». Термин «культура» происходит от латинского «cultura» и имеет множество толкований на сегодняшний день. Культура является способом жизнедеятельности человека, который отличается тем, что все многообразие предметов и явлений материального и духовного мира перед человеком предстает в виде ценностей. Культура усваивается при помощи учения, можно даже сказать, что культуре обучаются. На самом деле так и есть, культуру нельзя приобрести при рождении, мы принимаем ее от людей, от нынешних и прошлых поколений, а следующему поколению передаем. Когда мы получаем и усваиваем, какие-то нормы, правила, ценности, то происходит формирование

личности. Данный процесс имеет место в рамках социализации. Культура охватывает все сферы жизни человека, формирует личность членов общества, а, следовательно, регулирует их поведение.

Понятие «культура» обширное, о нем можно много говорить и рассуждать, но главное понимать, что культура есть способ жизнедеятельности человека. Согласно Шейну [12, 22f], общая культура имеет «интегрирующий» и «стабилизирующий» эффект. Это дает возможность классификации в рамках более широкой «парадигмы». Люди стремятся к интеграции, и культура является ее выражением, даже если эта интеграция часто не приводит к успеху. «Культура для человеческого коллектива - это то же самое, что личность для отдельного человека», - говорит Хофстеде. [11, p. 10]

Так как общество распадается на большое количество групп, географически, национально, профессионально и т.д., то со временем у каждой такой группы происходит формирование собственной культуры. У каждой такой группы свои ценности, нормы и правила. Они называются субкультуры. Современное общество, несмотря на процессы глобализации и в целом унификации жизни огромного количества людей, является весьма разнородным. Разнообразие этнических культур, которые в основном определяли жизнь людей в прошлом, благодаря процессам глобализации медленно, но верно нивелируется (по крайней мере, в рамках европейской цивилизации). Культурное разнообразие, однако, не исчезает, а начинает реализовываться в разнообразии так называемых субкультур. [2, с. 164]

Субкультура – это достаточно широкое понятие, которое характеризует культуру отдельной, как социальной, так и демографической группы. Основная причина, по которой субкультура отделяется от общей культуры – это ее принципиальные различия, которые и отражают ее специфику. [10] Субкультура - это социологический термин, обозначающий более или менее отличающуюся культуру подгруппы общества. Степень отклонения варьируется от простых модификаций до явных противоположных позиций. Термин «субкультура» изначально использовался в контексте криминальной социологии. В настоящее время он используется более широко для обозначения различных образов жизни. Субкультурный подход основан на том факте, что большие социальные системы дифференцируются на разные подсистемы, которые могут отличаться тем, что в них действуют разные нормы. Эти стандарты могут довольно сильно отличаться от стандартов всей системы. Тем не менее, некоторые базовые нормы согласуются, иначе субкультурная группа не была бы частью общей системы. Если многие базовые ценности не разделяются, говорят о контркультуре в связи с протестными движениями и культурными конфликтами в контексте миграции.

Термин «субкультура» в большинстве случаев употребляется с целью более расширенной характеристики социальной общности с ограниченной в чем-то культурой, что и делает ее более локальной, нежели всю культуру как социальный институт в целом.

«Субкультура представляет собой группу людей, в культуре, что отличает себя от родительской культуры, к которой он принадлежит, часто сохраняя некоторые из его принципов основателей. Субкультуры вырабатывают свои собственные нормы и ценности в отношении культурных, политических и сексуальных вопросов. Субкультуры являются частью общества, сохраняя при этом свои специфические характеристики. Примеры субкультур включают хиппи, готов, байкеров и скинхедов. Концепция субкультур была разработана в социологии и культурологии.» [3, с. 13]

Теория субкультуры была впервые разработана учеными-социологами из Чикагской школы в 1920-х годах. Чикагская школа исследовала существование девиантного поведения и обсуждала девиантность как продукт социальных проблем в обществе. Бирмингемская школа добавила к теории субкультур, исследуя способы присоединения индивидов к группам, участвовавшим в коллективных формах отклонений, называемых субкультурами. Для современных теоретиков сама концепция является спорной, и некоторые согласны с перспективой «пост-субкультуры», предполагающей, что

субкультура больше не описывает коллективную деятельность. Социологи продолжают изучать субкультуры, чтобы раскрыть, почему субкультуры формируются, почему субкультуры предпочитают участвовать в девиантном групповом поведении и что субкультурная деятельность может рассказать нам об обществе в целом.

Важно отметить, что социологи не пришли к единому мнению в отношении определения субкультуры. Теоретики субкультуры продолжают расширять и изменять определение субкультур, поскольку ими исследуются больше субкультурные группы и включаются социологические теории отклонения в субкультурные рамки. Таким образом, определение субкультуры вызывает споры. Некоторые теоретики даже считают, что эта концепция изжила себя. Однако рабочее определение необходимо для вводного понимания субкультур и теории субкультур. Таким образом, характеристики субкультур, описанные ниже, включают концепции и теории наиболее выдающихся ученых-исследователей субкультур, но никоим образом не составляют окончательный «контрольный список» для определения того, что «считается» субкультурой, а что нет.

Интересно, что значительное количество ученых подчеркивает однородность профессиональной субкультуры. Следует отметить, однако, что уникальность и сила профессиональной субкультуры могут быть разными. Trice [13, 21ff] подчеркивает, что профессиональные субкультуры имеют свою собственную историю и не являются стабильными единицами. Они изменчивы и очень часто содержат противоречащие друг другу элементы (например, противоречащие друг другу значения). Он определяет «особенности культур», с одной стороны, в их силе указывать на сплоченность, с другой стороны, профессиональные субкультуры всегда противоречивы. Характеристики профессиональных культур включают следующее (там же):

• Профессиональные культуры связаны с групповыми явлениями.

• Они непоследовательны.

• Они могут меняться с течением времени.

• Они проявляются символически.

• Они всегда создают «Нас» и «Вас» (противоположность «Мы» и «Они», «свои» - «чужие»).

• Принадлежность переживается эмоционально.

• Культуры также структурируют социальные отношения.

Субкультурам не свойственны формальное лидерство, формальное членство или какая-либо явная организационная структура. В случае субкультур речь идет скорее о свободном и неформальном участии, поскольку границы того, кем и чем детерминируется субкультура, являются неоднозначными и подвижными. Участники субкультуры могут определять себя как часть субкультуры и одновременно коммуницировать с людьми в других культурных и социальных сетях. Таким образом, границы между основной культурой и субкультурой часто неразличимы и расплывчаты, поскольку две культурные области могут иметь общие идеи, цели совместной деятельности и сосуществовать в жизни людей.

Субкультуры не только разделяют идентичность, они также разделяют ценности, практики и культурные объекты. По мере появления субкультур формируются различные значения, определяющие уникальные практики и культурные объекты сцены, а также отличающие субкультуру от основной культуры. Эти значения постоянно растут и изменяются.

Как правило в современных субкультурах существует множество параметров ценностей, но самыми основными являются такие как: уровень индивидуализма или коллективизма в группе, следовательно, взаимоотношения в группе, также дистанция власти, терпимость к неопределённости и уровень социальной дифференциации полов.

Таким образом, можно говорить о том, что количество и разнообразие, которое раскрывается в их ценностях, субкультур в современном мире растёт и, следовательно, субкультуры проникают во многие сферы жизни общества. Так в профессиональной сфере

возникают и развиваются ряд профессиональных субкультур, от которых зависят многие процессы в организации.

В субкультуре есть достаточно ярко выраженные определённые черты, такие как: [4]

- Субкультуру часто недооценивают, противопоставляют традиционной культуре, то есть она занимает неравноправное положение в обществе. Поэтому нередко люди, принадлежащие определённой субкультуре, могут стать изгоями в обществе.
- Ограничивают доступ к культурному наследию. В данном случае представители определенных субкультур сами ограничивают себя, делая это тем, что принимают свои норма и традиции, акцентируют все внимание на них.
- Ограниченный круг взаимодействия. Этот пункт, прежде всего, связан с предыдущим. Ограниченный доступ к культурному наследию, следовательно, узкий круг взаимодействия. В определенную субкультуру входят лишь те, кто готов разделить их интересы, быть частью данной субкультуры.
- Еще один из немало важных пунктов, это различные препятствия на пути к саморазвитию.

Можно сказать, что сегодня субкультуру все-таки рассматривают как одно из культурных течений.

Традиционная массовая культура и определенные субкультуры имеют так же ряд различий. В первую очередь это внутреннее содержание и форма. В основе субкультуры может находиться возрастная принадлежность. Внимание здесь обращается в первую очередь на молодежь, ведь молодежь всегда находится в центре внимания и поэтому больше всего подвержены каким-либо влиянием.

Таким образом, субкультура - это один из эффективных способов организации бытия человека. Благодаря субкультуре, многие группы пытаются адаптировать под себя уже имеющие ценности, нормы, традиции, либо противостоять им. Субкультуру представляет собой особую систему, в ней имеются свои знаки, символы, которые помогают человеку выразить свою индивидуальность.

Под "профессиональной субкультурой" понимается комплекс традиций: обычного права, стереотипов поведения, особенностей образа жизни, форм повседневного дискурса, символики и атрибутов, - сложившийся в данной профессиональной среде. Феномен профессиональной субкультуры в современном обществе связан не только с постоянно усложняющейся дифференциацией труда, но и попытками людей, осуществляющих совместно трудовую деятельность, обособиться от других профессиональных групп. [9, с.170]

Таким образом, профессиональная субкультура – «это культура определённой социальной группы, которая на основе специфики своей профессиональной деятельности может образовывать формальные/неформальные, относительно закрытые/открытые сообщества.» [7]

Как и любая субкультура, профессиональная состоит из определённых составляющих, а именно мы выделим следующие: [5]

-субъект, в данный компонент входит, группа людей или отдельная личность, которая реализуется в профессиональной субкультуре;

-объект, это представитель данной субкультуры, например, преподаватель в вузе;

-определенная система знаний, правил, ценностей, традиций, обычаев, любое профессиональное поведение и много другое что связанно с профессиональной культурой;

-межличностные отношения;

-определённые профессиональные институты, создаются, для того, чтобы координировать, организовывать и транслировать важную информацию;

-одно их главных, сама профессиональная деятельность, то на чем основывается профессиональная субкультура.

Все, что ранее мы перечислили, и образовывает профессиональную субкультуру, у каждого компонента есть своя характеристика и специфика.

Субкультуры в современном мире проникают в профессиональную деятельность организаций, что приводит к изменению определённых процессов. Такие изменения, как правило происходят из того, какие ценности и идеалы существуют в организации. Связанно это с тем, что ценности служат ориентиром в жизни людей, определяют их цели и устремления. «Ценность может быть любым предметом или явлением, имеющим жизненно важное значение для личности или группы. Существует два вида ценностей. Индивидуальные ценности - важнейшая составляющая структуры личности, они служат регуляторами поведения и проявляются во всех сферах жизнедеятельности человека.» [1, с. 27]. Профессиональные ценности - это ориентиры, на основе которых человек выбирает, осваивает и осуществляет свою профессиональную деятельность. Профессиональные ценности можно рассматривать в узком смысле как отражающие явления, непосредственно связанные с профессиональной деятельностью. И их можно понимать в более широком смысле, как реализацию содержания общей системы ценностей личности или группы в профессиональной сфере. Ценности в профессиональной сфере тесно связаны с тем, что для человека будет показателем успешности в карьере и приемлемым способом достижения этого успеха. Профессиональные ценностные ориентации решающим образом влияют как на профессиональное, так и на личностное самоопределение человека. Они опосредуют всю его деятельность. Формирование ценностей на этапе профессионального обучения приводит к выбору индивидуального стиля будущей профессиональной деятельности.

Профессиональная деятельность – это важная сфера в жизни современного человека, в которой он может развивать и реализовывать свои способности, развивать навыки, получать признание других людей, приобретать определенный социальный статус, находиться в сообществе людей со схожими интересами, выстраивать собственную идентичность, приносить пользу обществу, обеспечивать его материальное благополучие. Сфера хобби редко признается первостепенной, но она дает субъекту поле для реализации многих потребностей, сродни тем, которые актуализируются в профессии. Среди них развитие и реализация способностей, знаний, повышение уровня квалификации, признание окружающих людей, общение с людьми, имеющими схожие интересы, вклад в самоидентификацию, в некоторых случаях - получение материальной выгоды и достижение определенного социального статуса

Социальное функционирование личности происходит в контексте культуры, и различные компоненты культуры имеют на нее свое влияние. Некоторые из этих компонентов преподносятся человеку как данность, человек приходит к другим более или менее намеренно, принимая или не принимая их. Субкультуру можно назвать элементом социальной культуры, к которому человек привязывается в результате осознания собственной индивидуальности и стремления к самореализации среди единомышленников.

Таким образом, функционирование личности в сферах профессиональной деятельности и увлечений реализуется в контексте культуры, в том числе субкультуры. Человек может присоединиться к субкультуре непреднамеренно или сознательно. Ценностные ориентации в данном случае служат связующим звеном между хобби и профессиональной сферами самореализации. Это соединение разнонаправленное. С одной стороны, выбор и освоение человеком деятельности как в профессиональной сфере, так и в сфере увлечений, методов ее реализации, целей, показателей успешности основывается на присущих им ценностных ориентациях. С другой стороны, включение в социальную группу (профессиональную или любую другую), взаимодействие с ней приводит к индивидуальной ассимиляция ценностей этой группы. Профессия как социальная общность еще не оказала большого влияния, связанного с формированием профессиональной системы ценностей на молодых людей, находящихся на начальных этапах своей карьеры - этапе профессионального выбора или профессиональной подготовки. В это время актуальны ценности, сформированные принадлежностью к другим значимым социальным группам. Если индивид отождествляет себя с субкультурой, это можно рассматривать как показатель значимости для него данной социальной общности. В этом случае ценности субкультуры будут общими для ее

приверженцев. Эти ценности могут быть одной из причин выбора профессии и решений. Существование множества молодежных субкультур предполагает наличие определенной системы ценностей внутри каждой из них. Такие системы ценностей не обязательно отрицают, но в любом случае разъясняют и иерархизируют ценности общей культуры по-своему. Данное исследование выявляет ценностную специфику субкультурной принадлежности или ее отсутствие, что проявляется в ценностях профессиональной сферы.

Самый очевидный пример - профессиональные субкультуры; финансовая команда, вероятно, разделяет опыт и ценности, связанные с их профессиональным обучением и их индивидуальной идентичностью как профессионалов в области бухгалтерского учета и финансов. Этот опыт может немного противоречить доминирующей культуре организации, например, если он делает упор на инновации и творчество. В результате в финансовой команде может возникнуть субкультура, которая направляет их повседневное поведение так, чтобы это лучше соответствовало их профессиональным ценностям и обязательствам.

Данный факт не обязательно оказывает отрицательное воздействие. Это создает общее чувство цели, принадлежности и сплоченности для финансовой команды и уважает их профессиональную культуру, которая, как правило, сможет сосуществовать с доминирующей культурой. Фактически, напряженность, которая сохраняется между доминирующей культурой, которая может пожелать инвестировать деньги в новое предприятие, и более консервативной субкультурой, которая может требовать строгости бизнес-обоснования и бюджетного процесса, вполне может быть полезной для организации.

Нельзя сказать, что профессиональные традиции не находят отражения в научном дискурсе. В отечественной науке профессиональные традиции исследовались в рамках социологического анализа, например, социологией труда и организаций, изучения организационной культуры. Следует заметить, что данные модели описания делают видимыми, прежде всего, структурные характеристики профессиональных сообществ на макро и микро уровнях, при этом они лишь отчасти касаются норм и стереотипов поведения и практически не затрагивают знаковые системы, т.е. собственно основу культуры. Помимо этого, наблюдается всё более заметное тяготение к этнографическим методам исследования, которые делают возможным наблюдение внутренней неформальной структуры профессиональных сообществ, норм и обычаев, а также символических механизмов их воспроизводства и функционирования.

Концепция профессиональной субкультуры позволяет фиксировать как знаковые (символы, атрибуты, фольклор), так и социально-поведенческие (формы общения, нормы, стереотипы поведения) аспекты этих традиций – т.е. социальные отношения и их культурные коды. Под "профессиональной субкультурой" понимается комплекс традиций: обычного права, стереотипов поведения, особенностей образа жизни, форм повседневного дискурса, символики и атрибутов, – сложившийся в данной профессиональной среде.

Профессиональная субкультура способствует регуляции социальных процессов в профессиональной сфере, помогает улучишь сферу труда, качество жизни людей и, таким образом, приносит пользу обществу. Человек может найти свою группу по интересам, в том числе, в профессиональном плане. Это помогает ему лучше освоиться в коллективе и обществе, возможно, найти свое призвание в жизни, заняться своим любимым делом и найти единомышленников.

Профессиональная субкультура, это та часть культуры, которая имеет место в каждом трудовом коллективе, ей свойственны свои правила, ценности, обычаи и традиции. Эта субкультура формирует стиль общения в коллективе, стиль одежды и поведения. Важно не потеряться в данной субкультуре, найти свое место, уделять внимание своему профессиональному развитию, не стоять на месте на одной ступени своей карьерной лестницы.

В заключении отметим, что в современном мире субкультуры прямым образом воздействуют на общество, связано это с тем, что личность формируется благодаря

культурам и субкультурам. Человек является существом биопсихосоциальным, а значит помимо биологических потребностей, у него существуют потребности социальные, которые, среди прочего и удовлетворяются через культурную и субкультурную активность.

Разнообразие субкультур в современном мире велико, что обуславливается дальнейшей дифференциацией, в том числе в профессиональной сфере. Так, возникновение субкультур в профессиональной деятельности является очевидным продолжением развития субкультур. Профессия рассматривается сегодня как сложный и противоречивый социальный феномен. В современном мире уделяется значительное внимание профессиональным субкультурам, их изучению. Следует ожидать, что интерес научного сообщества и практиков к этой теме будет только возрастать.

Список используемых источников:

1. Васильева, Р.С. Психология граффити: личность и субкультура. – Москва: LAP Lambert Academic Publishing, 2013. – 120 с. – Текст : непосредственный.
2. Ерофеева, Е.В. Типология субкультур: деятельность и коммуникация / Е.В. Ерофеева. – Текст : электронный // Филологические заметки. – 2018. – №16. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-subkultur-deyatelnost-i-kommunikatsiya.
3. Кокшаров, Н. Культура и субкультура / Николай Кокшаров. – Текст : непосредственный. – Москва : LAP Lambert Academic Publishing, 2013. – 172 с.
4. Культура и субкультура. – URL: https://spravochnick.ru/sociologiya/subkultura_v_sociologii/kultura_i_subkultura. – Текст : электронный.
5. Малинин, В.Б., Измалков, В.А. Социология культуры и субкультуры / В.Б. Малинин, В.А. Измалков. – Текст : электронный // Здоровье и образование в XXI веке. – 2017. – №10. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiologiya-kultury-i-subkultury.
6. Профессиональные субкультуры. – URL: https://lektsii.org/6-65937.html. – Текст : электронный.
7. Различия молодежных, криминальных, досуговых и профессиональных субкультур. – URL: https://studwood.ru/872153/kulturologiya/professionalnye_subkultury. – Текст : электронный.
8. Субкультуры и культуры соучастия - сходство и различие / С.И. Самыгин, Д. В. Кротов, Н.А. Шилина. – Текст : электронный // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2017. – №8-9. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/subkultury-i-kultury-souchastiya-shodstvo-i-razlichie.
9. Фролова, Н.А., Псарёв, И.М. Факторы формирования профессиональной субкультуры работников юридической сферы в современном российском обществе / Н.А Фролова, И.М. Псарёв // Вестник КГУ. – 2021. – №2. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/faktory-formirovaniya-professionalnoy-subkultury-rabotnikov-yuridicheskoy-sfery-v-sovremennom-rossiyskom-obschestve. – Текст : электронный.
10. Что такое субкультура: понятие, признаки, примеры, виды – URL: https://dnevnik--znaniy-ru.turbopages.org/dnevnik-znaniy.ru/s/znaj-i-umej/chto-takoe-subkultura-ponyatie-priznaki-primery-vidy.html. – Текст : электронный.
11. Hofstede, G. (2001) Culture’s Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations, 2nd ed. Sage, Thousand Oaks, CA.
12. Schein, Edgar H. (1995): Unternehmenskultur. Ein Handbuch für Führungskräfte. Frankfurt/Main, New York: Campus.
13. Trice, Harrison M. (1993) Occupational subcultures in the workplace. Ithaca, N.Y. : ILR Press, 286 p.

УДК 336.221

Хитринцев В.Б., Кувалдина Т.Б., Грабовская А.А.
Омский государственный университет путей сообщения

МЕСТНЫЕ НАЛОГИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. *В статье с применением научных методов исследования представлены результаты анализа действующих в городе Омске и Омской области местных налогов, рассмотрены существующие в отношении них налоговые преференции. Выявлены проблемы в установлении и взимании местных налогов, рассмотрены пути их совершенствования.*

Ключевые слова: *налоги, сборы, местные налоги, обязательные платежи, льготы, налоговые льготы, налоговые преференции.*

Khitrintsev V.B., Kuvaldina T.B., Grabovskaya A.A.
Omsk State Transport University

LOCAL TAXES: STATE AND WAYS OF IMPROVEMENT

Annotation. *The article, using scientific research methods, presents the results of the analysis of local taxes in force in the city of Omsk and the Omsk region, considers the existing tax preferences in relation to them. The problems in the establishment and collection of local taxes are revealed, the ways of their improvement are considered.*

Keywords: *taxes, fees, local taxes, mandatory payments, benefits, tax incentives, tax preferences*

В налоговой системе Российской Федерации выделяют три группы налогов и сборов: на уровне федерации, региональном и местном уровнях. На территориях конкретных городов и районов устанавливаются местные налоги, которые обязательны к уплате и исчисляются в порядке, принятом представительными органами муниципальных образований. Такой порядок налогообложения имущества в виде квартир, жилых домой и земельных участков применяется в большинстве стран мира. Поскольку указанные объекты характеризуются постоянным местонахождением и легко фиксируемой юрисдикцией. Местные налоги составляют основной ресурс доходной части местных бюджетов, средства которых направляются на решение общественно значимых и хозяйственных проблем городских образований.

Согласно законодательному акту прямого действия в сфере налогообложения на местах через принятие соответствующих нормативных актов возможно установление особенностей формирования налоговой базы, налоговых преференций по местным налогам и сборам. Так, в соответствии со ст. 12 Устава города Омска городским Советом могут учреждаться, изменяться и отменяться такие индивидуально безвозмездные обязательные платежи, как налог на имущество физических лиц и земельный налог.

Все граждане РФ признаются налогоплательщиками налога на имущество, если в собственности у них имеются объекты в виде жилых домов, квартир, комнат и др. Согласно ст. 1 Закона Омской области от 24 сентября 2015г. № 1788-ОЗ, начиная с 01.01.2016 г. по налогу в качестве налоговой базы выступает кадастровая стоимость объектов налогообложения. Ставки налоговых начислений адвалорные, т.е. в процентах от стоимости имущества (табл. 1).

Таблица 1. Ставки налоговых начислений по налогу на имущество с физических лиц в городе Омске и Омской области

Объекты налогообложения	Ставки налога, в %		
	2020г.	2021г.	2022г.
Квартиры, комнаты	0,1	0,1	0,1
Жилые дома; объекты незавершенного строительства в случае, если проектируемым назначением таких объектов является жилой дом; единые недвижимые комплексы, в состав которых включен хотя бы один жилой дом; гаражи и машино-места	0,3	0,3	0,3
Единые недвижимые комплексы, в состав которых входит хотя бы одна квартира или комната	0,5	0,5	0,5
Объекты налогообложения, включенные в перечень, определяемый в соответствии с п. 7 ст. 378.2 НК РФ; Объекты налогообложения, предусмотренные абзацем вторым п. 10 ст. 378.2 НК РФ	1,5	1,8	2,0
Объекты налогообложения, кадастровая стоимость свыше 300 млн. руб.	2,0	2,0	2,0
Объекты прочие	0,5	0,5	0,5

По земельному налогу налогоплательщиками выступают, как физические лица, так и организации, имеющие в собственности транспортные средства. Ставки налога зависят от мощности двигателя и к стоимости транспортного средства не привязаны.

В отношении местных налогов устанавливается две группы льгот: в соответствии с НК РФ, так называемые федеральные льготы и согласно нормативным актам муниципальных образований – местные льготы.

По земельному налогу льготы установлены как для юридических лиц, так и для граждан города Омска. Например, у героев СССР и РФ, полных кавалеров ордена Славы, инвалидов I и II групп инвалидности налоговая база сокращается на значение кадастровой стоимости 600 кв. м площади одного земельного участка по решению налогоплательщика. Ветераны и инвалиды Великой Отечественной войны вообще могут получить налоговую преференцию в отношении земельных участков, которые заняты индивидуальной жилой застройкой, гаражами или предоставлены им для садоводства, огородничества и дачного хозяйства.

Состав преференций по налогу на имущество физических лиц, задекларированный в городе Омске и Омской области, дает возможность не платить данный обязательный платеж не только героям СССР и РФ, инвалидам, но и другим физическим лицам, имеющим на то основания. Например, физические лица – представители творческих профессий, могут быть освобождены от налога в отношении помещений, которые используются ими исключительно в качестве художественных мастерских, ателье, студий. Также возможно получение льготы родителям и супругам погибших военнослужащих и государственных служащих по одному объекту налогообложения каждого вида.

В ходе наблюдения и анализа был сделан вывод, что в льготируемый список по налогу на имущество физических лиц на 2021 год в городе Омске и Омской области включены граждане – участники гражданской войны, которых на сегодняшний день уже нет в живых. Кроме того, по тексту документа идет речь о лицах, достигших пенсионного возраста 60 лет у мужчин и 55 лет у женщин. Хотя по законодательству РФ возраст выхода на пенсию сегодня увеличен.

В ходе исследования, был проведен анализ данных в отношении количества налогоплательщиков местных налогов в городе Омске и Омской области, а также сумм налоговых платежей за 2019-2020гг. (табл. 2).

Таблица 2. Информация о количестве налогоплательщиков и сумме начислений по местным налогам (55 Омская область)

Показатели	2019г.	2020г.	Отклонение
Земельный налог			
Количество налогоплательщиков – юридических лиц, учтенных в базе	7 632	6 558	- 1 074
из них			
налогоплательщики, которым начислен налог	6 374	5 576	- 798
налогоплательщики, которым предоставлены льготы	1 263	1 323	60
Сумма начисленного налога, всего, тыс. руб.	713 959	764 582	50 623
Количество налогоплательщиков – физических лиц, учтенных в базе	581 543	582 044	501
из них			
налогоплательщики, которым начислен налог	508 895	499 838	- 9 057
налогоплательщики, которым предоставлены льготы	214 723	256 681	41 958
Сумма начисленного налога, всего, тыс. руб.	441 919	434 323	- 7 596
Налог на имущество физических лиц			
Количество налогоплательщиков, учтенных в базе	1 102 991	1 130 251	27 260
из них			
налогоплательщики, которым начислен налог	758 254	723 107	- 35 147
налогоплательщики, которым предоставлены льготы	356 536	407 144	50 608
Сумма начисленного налога, всего, тыс. руб.	372 404	436 395	63 991
в том числе:			
жилые дома	38 183	38 213	1 030
жилые помещения (квартиры, комнаты)	160 358	163 771	3 413
объекты незавершенного строительства	1 638	1 970	332
единые недвижимые комплексы	0	170	170
гаражи, машино-места	14 477	14 580	103

Таблица составлена авторами на основе данных официального сайта ФНС России https://www.nalog.gov.ru/rn55/related_activities/statistics_and_analytics/forms/11170309/

Данные свидетельствую, что значительно сократилось количество налогоплательщиков – юридических лиц земельного налога (на 14,1%). Несмотря на это, сумма земельного налога, подлежащая взносу в бюджет, выросла на 7,1%. Количество налогоплательщиков – физических лиц возросло незначительно на 0,1%. Вместе с тем, наблюдается снижение суммы земельного налога на 1,72%.

В 2020 году произошло увеличение количества налогоплательщиков по налогу на имущество физических лиц с 1 102 991 чел. до 1 130 251 чел. При этом 36% граждан предоставлены льготы по налогу, в 2019 году их было 32,3%. Произошел рост и обязательных индивидуально безвозмездных платежей по данному налогу на 17,2%, главным образом, за счет налогообложения стоимости объектов незавершенного строительства (20,27%), жилых помещений (квартир, комнат) (2,13%).

Мониторинг имеющихся налоговых преференций по местным налогам показывает, что многие из них «не работают». По мнению Е.Н. Завроцкой сегодня налоговые льготы, предоставляемые муниципальными образованиями по местным налогам, практически нельзя признать эффективным стимулирующим механизмом, они становятся инструментом освобождения от налогового бремени некоторых категорий налогоплательщиков и защиты финансовой постоянности бюджета [1].

Оценивание эффективности налоговых преференций, установленных в городе Омске и Омской области, проводит ежегодно специально созданная Комиссия по оценке эффективности налоговых льгот. В своей работе члены Комиссии руководствуются регламентом, который был утвержден распоряжением Мэра города Омска 11.01.2008г. № 3-р. Например, в заключении Комиссии в 2021 году указано, что неэффективными в связи с низкой востребованностью являются налоговые преференции в виде освобождения от уплаты земельного налога на 50% граждан по земельным участкам, предоставленным им для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества.

Постановлением Администрации г. Омска от 10.10.2018г. № 998-п были утверждены основные направления налоговой политики г. Омска на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 года. Среди основных задач упоминается укрепление городского бюджета за счет выявления и вовлечения в налоговый оборот объектов недвижимости, находящихся на территории города Омска, а также инвентаризация кадастровой стоимости имущества, являющегося объектом налогообложения и доведение её до рыночных цен. Также перед Администрацией города стояла целевая установка по развитию в нем малого предпринимательства через установление налоговых льгот и преференций, применение специальных налоговых режимов. Через оценку эффективности имеющихся налоговых льгот ставилась задача по отмене неиспользуемых налоговых преференций.

В заключении следует сделать вывод, что обзор законодательных и нормативных актов, регулирующих местное налогообложение в городе Омске и Омской области, выявил некоторые недостатки, в частности, в перечне льгот по налогу на имущество физических лиц на 2021 год фигурируют лица, участники гражданской войны. Вместе с тем, в силу своего возраста, их нет уже в живых. Не исправлен возраст выхода на пенсию с 55 и 60 лет соответственно для женщин и мужчин на 60 и 65 лет. Считаем, что эти неточности нужно исправить, внеся изменения в соответствующие нормативные акты.

В качестве недостатка следует отметить тот факт, что при установлении кадастровой стоимости земельных участков и жилых домов, квартир, завышается их оценка. Особенно эта проблема касается земельных участков, расположенных в районах Омской области. Как правило, стоимость земельных участков фактически завышается в разы и не соответствует их рыночной стоимости. Налогоплательщики самостоятельно этот вопрос решить не могут, поскольку из разъяснений налоговых органов следует, что при несогласии с кадастровой стоимостью объекта налогообложения, они должны обращаться либо в комиссию и решать эту проблему в досудебном порядке, либо в суд, а это дополнительные судебные издержки для них.

Кроме того, в настоящее время на недостаточном уровне находится обеспечение информационно-методологической поддержки налогоплательщиков на местах в части местного налогообложения, что требует ст. 17 НК РФ. Полагаем, что кроме размещения на информационных стендах территориальных налоговых инспекций информации о местных налогах, их изменении, следует эти сведения доводить до налогоплательщиков через печатные издания, радио-, теле-, видеопрограммы и др.

Список используемых источников:

1. Завроцкая, Е.Н. Эффективность применения налоговых льгот по местным налогам в муниципальных образованиях / Е.Н. Завроцкая. – Текст: непосредственный // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1 (14). – С. 91–97.

УДК 338.23

Шендалев А.Н., Фоменко Т.А.
Омский государственный университет путей сообщения

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ТРУДАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ

Аннотация. *В статье изложены результаты исследования проблем, которые возникают в управлении качеством инновационных проектов и вскрываются отечественными учеными и практиками. Выявлены недостатки администрирования качества инновационных проектов в современных условиях хозяйствования, которые требуют незамедлительного устранения.*

Ключевые слова*: инновации, инновационный продукт, инновационный проект, нововведения, инновационная среда, качество инновационного проекта*

Shendalev A.N., Fomenko T.A.
State Transport University (Omsk)

PROBLEMS OF QUALITY MANAGEMENT INNOVATIVE PROJECTS IN THE WORKS OF DOMESTIC SCIENTISTS

Annotation. *The article presents the results of a study of the problems that arise in the quality management of innovative projects and are revealed by domestic scientists and practitioners. The drawbacks of administration of the quality of innovative projects in modern economic conditions have been revealed, which require immediate elimination.*

Keywords: *innovation, innovative product, innovative project, innovations, innovative environment, quality of an innovative project*

Внедрение инноваций является одной из составляющих Комплексной программы инновационного развития российских организаций, в том числе холдинга ОАО «Российские железные дороги». Разработка и реализация инновационного проекта дело трудное, дорогостоящее и порой требует больших усилий со стороны команды единомышленников и длительного периода времени. Чтобы успешно его реализовать, он должен обладать соответствующими качественными характеристиками. Сегодня запросы растут у потребителей не только к качеству продукции, товаров, работ и услуг, но и к свойствам инновационных проектов различной направленности. На то, есть несколько причин. Во-первых, в условиях научно-технического развития глобальной и национальной экономик, значительно сокращается жизненный цикл многих видов продукции и товаров, что приводит к частоте реализации инновационных проектов, и как следствие, повышает их роль и значение в постоянном возобновлении процесса производства. Во-вторых, большая концентрация рынка, требующая активного поиска новаций предлагаемых к продаже продукции (товаров, работ, услуг), значительно увеличила их выбор, что также побуждает динамично применять проектный подход. В-третьих, реализация новых инновационных проектов через совершенствование качества товаров, работ и услуг, воздействует на спрос потребителей. Но здесь есть одно но. Внедряя новые инновационные проекты в производство продукции, которые требуют дополнительных затрат, организации увеличивают её стоимость, что приводит порой к снижению спроса. Но не всегда мы это наблюдаем. Например, при достаточно высокой стоимости iPhone 13, спрос на эту модель оказался в России два раза выше, чем на iPhone 12, продажи которой проходили в 2020 году. В-четвертых, усложнение инновационной продукции привели к изменению соотношения затрат, которые формируют себестоимость продукции. Речь идет не только о

средствах и предметах труда, в т.ч. информационно-коммуникационных технологиях, но и о самом труде специалистов, их компетенциях.

Все вышеперечисленное, говорит об актуальности и значимости исследования проблемных аспектов в развитии управления качеством инновационных проектов в различных направлениях, которые играют огромную роль в процессе производства материальных и нематериальных благ.

Для отечественных ученых-экономистов эта тема относительно новая, но активно обсуждается в научной и специальной литературе. Можно выделить публикации в известных журналах таких ученых, как А.С. Львову [1], Н.А. Макашову [2], С.В. Петренко [3], С.Е. Самохина [4], М.А. Силенова [5], В.В. Хоменко [6] и др.

Обзор научных изысканий в этом направлении выявил недостатки управления качеством инновационных проектов в современных условиях хозяйствования, которые требуют незамедлительного устранения. К ним можно отнести:

– нет четкого понимания таких дефиниций, как «качество проекта», «управление качеством проекта», «качество управления инновационным проектом»;

– слабо раскрыты факторы, воздействующие на формирование качества инноваций;

– отсутствие универсальной системы показателей, характеризующих эффективность управления качеством инновационных проектов в различных сферах предпринимательской деятельности;

Большинство исследователей единодушны, что эффективное администрирование инновационного проекта возможно только путем действенного управления качеством проекта. Для решения существующих проблем методологического и методического характера в этом направлении отечественные экономисты провели свои диссертационные исследования. Но мониторинг официального сайта ВАК России и электронной библиотеки диссертаций показал, что на сегодняшний день очень мало работ, посвященных этой теме.

В 2010 году П.Г. Тамоян представил к защите свою работу на тему «Методы оценки эффективности управления качеством инновационного проекта», в которой предложил методический инструментарий, способствующий точному и своевременному оцениванию эффекта от внедрения соответствующих мероприятий и всей системы управления качеством проекта, усиливающий обоснованность принимаемых управленческих решений и, следовательно, обладающий положительным экономическим потенциалом от внедрения в практику управления проектами.

В том же году была выполнена и защищена диссертация С.Е. Самохиным, посвященная вопросам управления качеством инновационных проектов в сфере информационных технологий. Работа имеет практическую значимость, поскольку автором разработаны и предложены методические рекомендации по управлению качеством в области информационно-коммуникационных технологий, которые позволяют идентифицировать эффективность прохождения этапов исполнения соответствующих инновационных проектов.

Чуть позже, в 2012 году А.Н. Брежнев представил к защите диссертацию, посвященную развитию методологических основ повышения качества управления инновационными проектами. В этом же направлении провел свое исследование Р.Р. Халитов, в качестве объекта исследования, выбрав нефтегазохимический комплекс Приволжского федерального округа. Автор предложил модель управления качеством инновационного проекта, апробировав её на ряде отечественных предприятий.

В ноябре 2021г. в ФГАОУ ВО ««Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» была представлена диссертационная работа Е.П. Солодовой на соискание ученой степени кандидата экономических наук на тему «Развитие системы управления инновационными проектами промышленных предприятий». Соискателем предпринята попытка разработать и теоретико-методически обосновать развитие системы управления инновационными проектами промышленных предприятий. По мнению автора, вариант копирования зарубежного опыта управления

инновационными проектами не подходит для отечественных предприятий промышленности, поскольку их инновационные разработки характеризуются длительными сроками реализации и рыночной коммерциализации, повышенными рисками и др. В связи с этим, соискатель произведено приращение знаний в этой области за счет унификации признаков проектного управления на предприятии, дополнения характеристик управления предметной областью проекта, коммуникациями проекта. Кроме того, предложено при управлении командой проекта использовать компетентностный подход, поскольку, управляя им необходимо быстро реагировать на изменения во внешней среде, стремительную цифровизацию экономики. Для определения результатов использования данного механизма была предложена авторская методика, которая была успешно апробирована на ряде российских предприятий: АО «Евротехника», АО «Петербургский тракторный завод» (АО «ПТЗ»), АО «Челно-Вершинский машиностроительный завод» (АО «ЧВМЗ»). Интерес вызывает предложение Е.П. Солодовой о создании системы управления внедрением инноваций в процессы коммуникаций промышленных предприятий, сформированной на базе инновационного кластера.

Таким образом, резюмируем, что вопросы управления качеством инновационных проектов является весьма актуальными, но не нашли должного освещения в публикациях и диссертационных исследованиях отечественных ученых. Для того, чтобы инновационный проект был успешно реализован и инвесторы получили эффект от его внедрения, нужны не только специалисты, обладающие соответствующими компетенциями в этой области, но и современный методологический и методический инструментарий, позволяющий качественно управлять этим процессом. На сегодняшний день имеется еще множество вопросов по управлению качественными характеристиками инновационного проекта, как теоретического характера, так и практического. Во-первых, нужно разобраться в терминологии, применяемой в этой сфере предпринимательской деятельности. Во-вторых, требует решения проблема отсутствия универсальной методики определения эффективности управления качеством инновационного продукта. Результаты нашего исследования, позволяют сделать вывод, что таких разработок в настоящее время недостаточно. Об этом свидетельствует небольшое количество диссертационных работ, которое было выполнено за последние пять лет.

Список используемых источников:

1. Львова, А.С. Управление качеством инновационных проектов по промышленной переработке твердых бытовых отходов / А.С. Львова. – Текст: непосредственный // Транспортное дело России. – 2009. – № 8. – С. 45-48.

2. Макашова, Н.А. Развитие методологии управления качеством и конкурентоспособностью инновационных проектов / Н.А. Макашова. – Текст: непосредственный // Экономика и социум: современные модели развития. – 2013. – № 6. – С. 81-89.

3. Петренко, С.В. Исследование управления качеством инновационных проектов промышленных предприятий / С.В. Петренко. – Текст: непосредственный // Российский экономический интернет-журнал. – 2012. – № 2. – С. 226-232.

4. Самохин, С.Е. Управление качеством инновационных проектов в сфере информационных технологий / С.Е. Самохин. – Текст: непосредственный // Транспортное дело России. – 2010. – № 5. – С. 8-13.

5. Силенов, М.А. Управление качеством инновационных проектов на предприятиях авиастроения / М.А. Силенов. – Текст: непосредственный // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. – 2012. – № 2. – С. 307-310.

6. Хоменко, В.В. Методические основы технико-экономического управления качеством инновационных проектов / В.В. Хоменко. – Текст: непосредственный // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 2. – № 1. – С. 110-129.

7. Хоменко, В.В. Методические основы технико-экономического управления качеством высокотехнологичных инновационных проектов и изделий / В.В. Хоменко. – Текст: непосредственный // Современные технологии управления. – 2013. – № 11 (35). – С. 55-69.

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 339.93

Бусалова А.Д., Семенова А.А.
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, (Москва)

ЖИВО ЛИ ЕЩЕ НАПРАВЛЕНИЕ "МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС"?

Аннотация. *В статье приводится обзор зарубежных высокоцитируемых статей по направлению «международный бизнес». Рассматривается актуальность данного направления и взгляды зарубежных авторов на развитие данной темы. Изучается активность исследователей и развитие международного бизнеса в постковидный период.*

Ключевые слова: *Литературный обзор, международный бизнес, цифровизация, форсайт*

Busalova A.D., Semenova A. A.,
Plekhanov Russian University of Economics, (Moscow)

IS THE "INTERNATIONAL BUSINESS" DIRECTION STILL ALIVE?

Abstract. *The article reviews foreign highly cited articles in the field of "international business". The relevance of this direction and the views of foreign authors on this topic are considered. Study of the activity of researchers and the development of the international in the postvoid period.*

Keywords: *Literary review, international business, digitalization, foresight*

Одной из задач развития экономических отношений между странами является развитие «международного бизнеса» и выстраивание кросс-культурных коммуникаций. Международная торговля, в свою очередь, помогает расширять границы организации и развивать свою бизнес-модель.

Задача авторов оценить, насколько актуально понятие «международный бизнес» в постковидном периоде в связи с резким переходом деятельности компаний в цифровую плоскость, что существенно упрощает коммуникацию между странами.

Для начала рассмотрим публикационную активность российских и зарубежных авторов. Для оценки уровня заинтересованности авторов в данной тематике было рассмотрено количество публикаций в наукометрических базах Scopus и Elibrary за 2018, 2019 и 2020 годы. Данная статистика приведена на рисунке 1.

Стоит отметить, что интерес иностранных авторов к данной тематике не особо разниться с отечественными. За изучаемый период среднее количество упоминаний международного бизнеса в российских изданиях составляет 135 раз за год, а в иностранных источниках 81 раз за год. Для обзора были отобраны только статьи, в названии или аннотации которых используется словосочетание «международный бизнес» или «international business».

Для обзора состояния изученности рассматриваемой темы были взяты 20 статей с наивысшей цитируемостью в базе Scopus. Преимущественно статьи посвящены литературным обзорам и рассмотрению состояния освещенности данного направления. Рассмотрим несколько точек зрения по данной теме.

К пример, в статье «Системный подход к проведению обзорных исследований: оценка контент-анализа за 25 лет исследований IB» авторами было проведено исследование по литературным обзорам. А. Гаур, К. Мукеш отмечают, что «контент-анализ имеет огромный потенциал для расширения границ знания в области IB. Он позволяет исследователям систематизировать базы данных, упрощая поиск необходимой информации и ее анализ» [2].

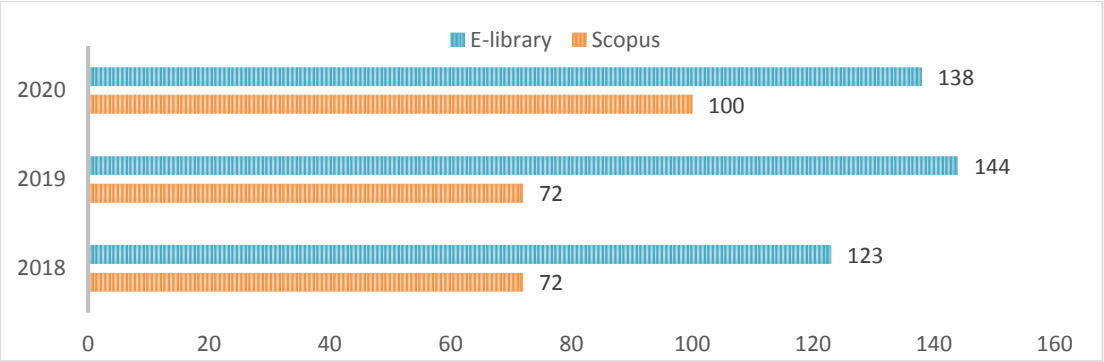


Рисунок 1. Количество публикаций по запросу «международный бизнес» и «international business» в базах Scopus и Elibrary

Интернациональный научный коллектив из Австрии, Китая, Англии и Италии в своей статье «Управление неопределенностью во время глобальной пандемии: взгляд на международный бизнес» приводят статистику, свидетельствующую о сокращении оборотов международных организаций, и отмечают, что «Кризис Covid-19 также подчеркивает важность других типов неопределенности, которая до сих пор не учитывалась в исследованиях международного бизнеса, таких как социальная и информационная неопределенность, которая вероятно, будут иметь неизбежные экономические последствия» [4].

Рассматривая международный бизнес с культурной стороны, С. Шривастава, Ш. Сингх, С. Дхир в статье «Исследования в области культуры и международного бизнеса: обзор и программа исследований» провели разбор статей на культурную составляющую и на основе этого сделали вывод, что для улучшения международного взаимодействия «необходимо разработать теоретическую основу для понимания взаимодействия различных культурных аспектов в интернационализации процессов, и создать подход по измерению их состояния в будущем» [5].

Подводя итог, следует отметить, что публикационная активность по тематике «международный бизнес» показывает тенденцию снижения. Вероятно, это связано с тем, что трансформация ведения бизнеса в сторону его цифровизации и гибкости способствует уходу международного контекста на второй план. Цифровизация ведения бизнеса и внедрение технологий блокчейн и смарт-контрактов исключает ряд барьеров при ведении международного бизнеса, придавая организациям самостоятельность и автономию от административного вмешательства[2].

Список используемых источников:

1. Aguilera-Caracuel, Javier; Guerrero-Villegas, Jaime; Vidal-Salazar, María Dolores; Delgado-Márquez, Blanca L. International Cultural Diversification and Corporate Social Performance in Multinational Enterprises: The Role of Slack Financial Resources / Aguilera-Caracuel, Javier; Guerrero-Villegas, Jaime; Vidal-Salazar, María Dolores; Delgado-Márquez, Blanca L. – Text: unmediated // Management International Review, 2015. – 55(3), 323–353. – doi:10.1007/s11575-014-0225-4

2. Gaur, Ajai A systematic approach to conducting review studies: An assessment of content analysis in 25 years of IB research / Ajai Gaur, Mukesh A. Kumar. – Text: unmediated // Journal of World Business, S1090951617308386, 2017. – doi:10.1016/j.jwb.2017.11.003

[2] *Участие в конференции проходит в рамках выполнения задания внутреннего гранта РЭУ им Г.В. Плеханова на выполнение НИР. Тема НИР «Компаративный эволюционный анализ трансформации современных концепций менеджмента и определение целевых установок развития российских моделей управления» утверждена приказом №652 от 07.06.2021*

3. Ratten, Vanessa. Internationalisation of family business groups in transition economies / Vanessa Ratten, Dana, Léo Paul, Ramadani Veland. – Text: unmediated // International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 2017. – 30(4), 509 – doi:10.1504/ijesb.2017.082896

4. Sharma, P. Managing uncertainty during a global pandemic: An international business perspective / Sharma, P., Leung, T.Y., Kingshott, R. P. J., Davcik, N. S., & Cardinali, S. – Text: unmediated // Journal of Business Research, 2020. – 116, 188–192. – doi:10.1016/j.jbusres.2020.05.026

5. Srivastava, Saurabh Culture and International business research: A review and research agenda / Srivastava, Saurabh; Singh, Shiwangi; Dhir, Sanjay. – Text: unmediated // International Business Review, 2020. – 101709 – doi:10.1016/j.ibusrev.2020.101709

УДК 338.2

Василькова П.И.,
Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского
Харламова М.С
Омский научный центр СО РАН

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация. *В данной статье отражена роль информационных технологий в обеспечении национальной безопасности Российской Федерации. Обоснована актуальность изучения опыта внедрения информационных технологий в экономику и бизнес. В условиях цифровой трансформацией данное направление обретает все большую значимость для обеспечения национальной безопасности. В рамках данной статьи проанализирована роль применения систем информационных технологий в экономике и их влияние на национальную безопасность России. Выделены основные преимущества от применения информационных технологий в экономике.*

Ключевые слова: *национальная безопасность, цифровизация, новые технологии, информационные технологии*

Работа выполнена в рамках государственного задания Омского научного центра СО РАН (номер госрегистрации проекта 121022000112-2)

Василькова П.И.,
Omsk State University (Omsk)
Харламова М.С.
Omsk Scientific Center SB RAS (Omsk)

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN PROVIDING NATIONAL SECURITY OF RUSSIA

Abstract. *This article reflects the role of information technology in ensuring the national security of the Russian Federation. The article foregrounds the study of the information technology implementation into the economy and business. In the context of digital transformation, this area is becoming increasingly important for ensuring national security. We analyzed the role of the application of information technology systems in the economy and their impact on the national security of Russia. The main advantages of the information technologies usage in the economy are highlighted.*

Keywords: *national security, digitalization, new technologies, information technologies*

This work was carried out within the governmental order for Omsk Scientific Center SB RAS (project registration number 121022000112-2)

В настоящий момент информационные технологии (ИТ) оказывают все большее влияние как на развитие национальных экономик, так и на повседневную жизнь граждан. Динамичное развитие большинства отраслей (энергетики, торговли, финансового сектора, страхования, образования и др.) связано с внедрением информационных технологий, а также с активным использованием искусственного интеллекта и машинного обучения. В 2019 году был издан Указ Президента «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» [1]. С каждым годом открываются все более широкие перспективы для повышения эффективности бизнеса и качества жизни людей за счет интеграции новых технологий в процессы принятия решений.

По данным Российской Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) и Высшей школы экономики объем российского интернет-рынка уже в 2011 году составлял 553,79 млрд руб. В 2019 году продажи на российском рынке Интернет-торговли превысили 2 трлн руб. В условиях пандемии цифровые технологии получили дополнительный драйвер роста и ускоренного внедрения, существенная часть потребительского спроса переключилась в онлайн [2]. В данных условиях представители данной сферы все чаще отмечают среди ключевых риски, связанные с неопределенностью государственной политики (маркировка товаров, беспошлинные лимиты, ограничения онлайн-продаж отдельных категорий товаров и прочее).

Необходимо подчеркнуть, что ИТ-сектор достаточно чувствителен к политическим и экономическим изменениям. По данным аналитической компании Gartner[3], снижение мировых расходов на ИТ (ИТ-устройства, ИТ-услуги, ПО, системы для data-центров, услуги связи) наблюдается с 2012 года (на 5-7% в год), что обусловлено замедлением темпов развития глобальной экономики.Спрос на ИТ-решения сократился как со стороны государственных структур, так и со стороны корпоративного сектора. В 2016 году негативное влияние на глобальный рынок оказал Brexit (объем рынка тогда составляли около 3,4 трлн долл.). Однако в 2017-2020 годах экспертами отмечается положительная динамика при среднегодовых темпах роста в 3%. Что касается сегмента ПО, то он является самым быстрорастущим на мировом ИТ-рынке.

В последние несколько лет Правительство РФ стало уделять повышенное внимание поддержке ИТ-сектора и работы с искусственным интеллектом в различных сферах. В этой области видится мощный драйвер роста экономики, который снизит зависимость от цен на энергоресурсы на мировых рынках. При этом международная практика показывает повышенную роль государства в рентабельности технологичного бизнеса в стране, в то время как обеспечение свободного доступа граждан к информации стало одной из стратегических государственных задач.

На данный момент в стране уже принят ряд законодательных документов, которые напрямую или косвенно регулируют российскую ИТ-отрасль [3], такие как: Стратегия развития информационного общества в РФ [4], Стратегия развития отрасли информационных технологий РФ, федеральные и региональные нормативные акты, касающиеся налоговых льгот для ИТ-компаний и другие.

Отраслевые эксперты и рыночные участники видят необходимость в разработке единого подхода к регулированию и поддержке отечественного ИТ-сектора в целях консолидации действий различных госструктур. Что касается наиболее первоочередных задач, то в целях более динамичного развития отрасли требуется изменение существующих налоговых механизмов, устранение барьеров по экспорту высокотехнологичной продукции, совершенствование инвестиционных механизмов.

В феврале 2008 года была утверждена первая Стратегия развития информационного общества в РФ на 2008-2015 гг. (далее – Стратегия). В Стратегии отмечено, что целью формирования и развития информационного общества является «повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической,

[3]Gartner: исследования и консалтинг. – [Электронный ресурс]. – URL: https://www.gartner.com/en.

социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий». Целью Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы является создание условий для формирования в Российской Федерации общества знаний. Информационное общество или «общество знаний» подразумевает, что большая часть работающего населения занята производством, хранением, переработкой и реализацией информации. Последняя редакция в основном посвящена технологиям как важнейшему элементу национальной инфраструктуры. Тогда как цель развития информационного общества представлена через построение общества знаний и создание в России цифровой экономики [5].

Основным отличием новой Стратегии также является разработка понятия информационного суверенитета, которое отсутствовало в прошлой редакции. Конкурентные преимущества, основанные на использовании технологий анализа больших объемов данных, «стало одной из главных причин концептуального закрепления в новой Стратегии развития информационного общества необходимости обеспечения информационного суверенитета России в современном информационном обществе» [6].

Производные показатели развития ИКТ демонстрируют активную цифровизацию российской экономики. Мониторингу развития информационного общества уделяется особое внимание, его показателям посвящен отдельный раздел[4] и ряд комплексных официальных публикаций [7, 8]. Рассмотрим такие показатели как затраты на внедрение и использование цифровых технологий, использование персональных компьютеров и сети Интернет в домашних хозяйствах, численность активных абонентов фиксированного широкополосного доступа к сети Интернет, численность активных абонентов мобильной связи, использующих услуги доступа к сети Интернет.

Так, по данным Федеральной службы государственной статистики затраты на внедрение и использование цифровых технологий в РФ в 2020 году составили 2316831,4 млн руб., в том числе 105 583,9 млн руб. в Сибирском федеральном округе(4,3% от российских) и 8 875,3 млн руб.в Омской области (8,4% от СФО) в частности (рис. 1).

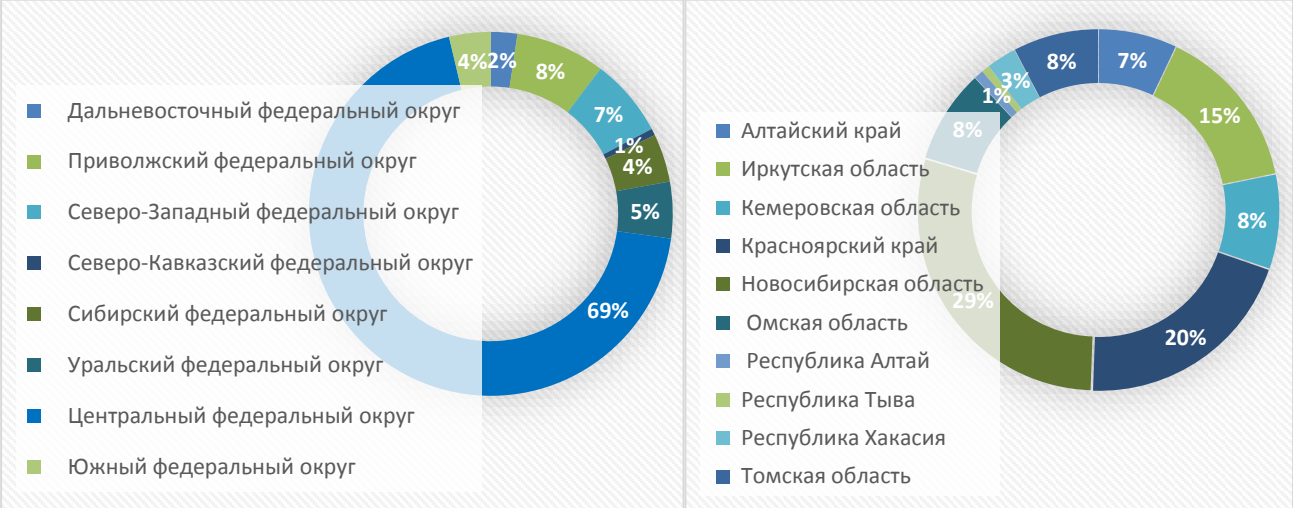


Рисунок 1 - Затраты на внедрение и использование цифровых технологий
Источник:Росстат (https://fedstat.ru/indicator/59799)

Что касается использования ПК и сети Интернет домашними хозяйствами. По данным Росстата, в динамике с 2014 по 2019 год, пользование персональными компьютерами снижается с 71% до 69,4% в пользу портативных, мобильных устройств (телефоны, планшеты) с доступом в Интернет, что также подтверждается данными Интернет портала

[4] Информационное общество. Росстат. – [Электронный ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/14478.

«Мировая экономика», в одной из статей которого сказано, что планшетные компьютеры с сенсорным экраном быстро набирают популярность во всём мире[5]. Так,поставки смартфонов и планшетов впервые превысили объемы поставок настольных компьютеров и ноутбуков еще в 2011 году.

Интернет, как один из важнейших факторов глобализации, определяет характерные черты ее развития. Если раньше в развитых экономиках в условиях жесткой конкуренции побеждал тот, кто лучше и полнее удовлетворял потребности потребителей, то сегодня к этим параметрам добавилась и скорость передачи информации. С 2014 по 2019 годудельный вес домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет, возрос с 69,9% до 76,9%. Наблюдаетсяактивный рост числа абонентов, использующих услуги доступа к сети Интернет по России, а также по Сибирскому федеральному округу и Омской области в частности (рис. 2).

По данным Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ доля ИКТ сектора в 2020 году достигла 3,1% ВВП и вошла в число лидеров по динамике валовой добавленной стоимости (ВДС) – рост составил 2,8% (в постоянных ценах, год к году) [9]. По мнению исследователей, дальнейшее развитие современных ИТ управления производством будет происходить под действием нескольких факторов.

Во-первых, продолжающиеся глобальные изменения на рынках будут влиять на требования к ведению бизнеса, что в свою очередь, будет определять структуру информационных систем всех уровней. Эти изменения будут сопровождаться соответствующими преобразованиями в технологиях. Таким образом, можно говорить о внешних факторах развития ИТ.Второй фактор – внутренний, изменения могут происходить под влиянием потребителей ИТ. В условиях жесткой конкуренции на рынке, производители программного обеспечения просто обязаны быть ориентированы на потребности пользователей, постоянно развивая и совершенствуя свои продукты.

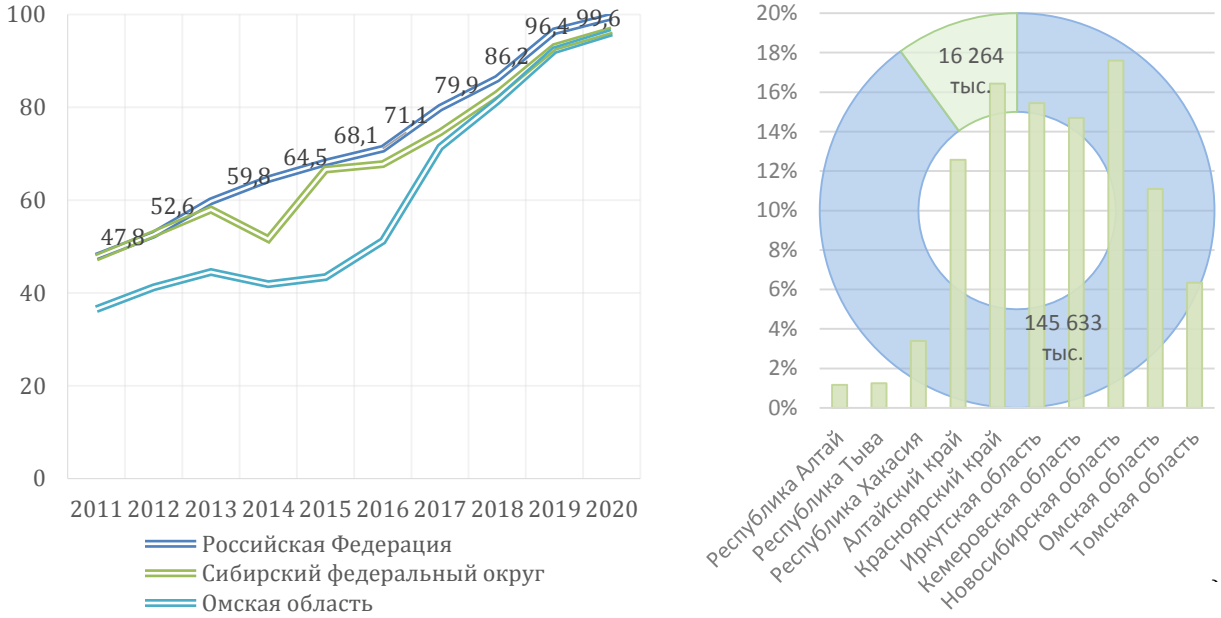


Рисунок 2–а) число абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения, единицб) численность активных абонентов мобильной связи, использующих услуги доступа к сети Интернет, тысяч *Источник: Росстат (https://rosstat.gov.ru/folder/14478*)

В долгосрочном плане действует целый ряд макроэкономических и инфраструктурных факторов, оказывающих значительное воздействие – стимулирующее или сдерживающее – на развитие российского и зарубежных рынков ИТ.

[5] Интернет портал «Мировая экономика». – [Электронный ресурс]. – URL:https://webeconomy.ru.

Однако информационные технологии могут, как обеспечивать стабильность и безопасность, так и угрожать этим двумя компонентам.Расширение областей применения информационных технологий, являясь фактором развития экономики и совершенствования функционирования общественных и государственных институтов, одновременно порождает новые информационные угрозы.

Возможности трансграничного оборота информации все чаще используются для достижения геополитических, противоречащих международному праву военно-политических, а также террористических, экстремистских, криминальных и иных противоправных целей в ущерб международной безопасности и стратегической стабильности.При этом практика внедрения информационных технологий без увязки с обеспечением информационной безопасности существенно повышает вероятность проявления информационных угроз.

Одним из основных негативных факторов, влияющих на состояние информационной безопасности, является наращивание рядом зарубежных стран возможностей информационно-технического воздействия на информационную инфраструктуру. Одновременно с этим усиливается деятельность организаций, осуществляющих техническую разведку в отношении российских государственных органов, научных организаций и предприятий оборонно-промышленного комплекса [10]. В связи с этим необходимо поддерживать единый процесс обеспечения информационной безопасности, все меры которого должны быть направлены на снижение уровня угроз, прогнозирование новых рисков, отражение нападений, ликвидацию их последствий, наращивание технического, идеологического и информационного потенциала, обеспечение информационной безопасности Российской Федерации, граждан и общества.

Таким образом, проблема информационной безопасности в условиях глобализации экономики не теряет своей актуальности в силу роста влияния информационных технологий на все сферы жизни. ИТ становятся все более распространенными, мобильными и уязвимыми.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Президент РФ. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации : Указ от 10 октября 2019 г. № 490 / Российская Федерация. Президент РФ. – Текст: электронный // Президент России : сайт – URL: http://kremlin.ru/acts/news/61785 (дата обращения: 03.07.21).

2. Российский рынок Интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го. – Текст: электронный // НИУ ВШЭ. – URL: https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/373094071.pdf (дата обращения: 27.08.21)

3. Рынок компьютерных услуг. – Текст: электронный // НИУ ВШЭ. Центр развития : сайт. – URL: https://dcenter.hse.ru/data/2017/07/29/1173669542/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D1%85%20%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%20I%202017.pdf (дата обращения: 01.09.21).

4. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации от 7 февраля 2008 г / Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. – Текст: электронный // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации : сайт. – URL: https://digital.gov.ru/ru/documents/3004/ (дата обращения: 12.08.21).

5. Российская Федерация. Президент РФ. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы : Указ от 9 мая 2017 г. № 203 / 5 / Российская Федерация. Президент РФ. – Текст: электронный // Президент России: сайт .– URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919/page/1 (дата обращения: 02.09.21).

6. Алексеева, М.В., Линкин В.Н. Особенности стратегии государственного управления в сфере развития информационного общества / М.В. Алексеева, В.Н. Линкин. - Текст: непосредственный // Северо-Кавказский юридический вестник. - 2018. - №1. - С. 76-80.

7. Информационное общество в Российской Федерации. 2020: статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики; НИУ ВШЭ.. – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 269 с. – ISBN 978-5-7598-2237-0. – URL:https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/lqv3T0Rk/info-ob2020.pdf (дата обращения: 07.08.21). – Текст: электронный.

8. Тенденции развития информационного общества в Российской Федерации. 2020: краткий статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики; НИУ ВШЭ. – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 220 с. – 250 экз. – ISBN 978-5-7598-2344-5. – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/oOpt4XM9/info-ob_reg2020.pdf (дата обращения: 05.08.21). – Текст: электронный.

9. Индикаторы цифровой экономики: 2021: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; НИУ ВШЭ. – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 380 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-2385. – URL: https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/484533334.pdf (дата обращения: 05.08.21). – Текст: электронный.

10. Российская Федерация. Президент РФ. Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации : Указ от 5 декабря 2016 г. №646 / Российская Федерация. Президент РФ. – Текст: электронный. // Президент России: сайт.– URL: http://www.kremlin.ru/acts/bank/41460 (дата обращения: 05.09.21).

УДК 336

Вершинина О.В., Султаниев И.С.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

СНИЖЕНИЕ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА PRODUCT GOVERNANCE

Аннотация. *В статье рассматривается внедрение принципа product governance (управление жизненным циклом продукта) на страховом рынке. Одним из ключевых направлений рассмотренной концепции является потребительская ценность страхового продукта. В результате исследования определено понятие product governance применительно к рынку страхования, а также определены ключевые этапы внедрения рассматриваемого принципа в страховой организации.*

Ключевые слова: *product governance (управление жизненным циклом продукта), поведенческий надзор, внутренний контроль, страхование.*

Vershinina O.V., Sultaniev I.S.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

REDUCING THE RISKS OF THE CONSUMER OF INSURANCE SERVICES BASED ON THE PRINCIPLE OF PRODUCT GOVERNANCE

Abstract. *The article discusses the implementation of the product governance principle in the insurance market. One of the key areas of the considered concept is the consumer value of the insurance product. As a result of the research, the concept of product governance is defined in relation to the insurance market, and the key stages of the implementation of the principle in question in an insurance organization are determined.*

Keywords: *product governance, behavioral supervision, internal control, insurance.*

Диджитализация страхового рынка приобретает все большее значение, а повышение уровня цифрового взаимодействия с потребителем в современных условиях становится существенным стимулом развития страхования. В фокусе внимания страховщиков – мобильные приложения, личные кабинеты, веб-сайты.

Страхование представляет собой механизм эффективной защиты имущественных интересов граждан, предприятий и организаций от разнообразных рисков, а также является источником внутренних инвестиций для экономики страны.

Повышение уровня цифрового взаимодействия на страховом рынке, в том числе путем расширения электронных каналов реализации страховых услуг, может стать существенным стимулом развития страхования [1, с.42].

Разработка и внедрение новых страховых продуктов, возникновение современных форматов их предоставления повышает доступность страховых услуг для населения [3, с.52].

Вместе с тем выход на рынок нового страхового продукта сопряжен с риском его несоответствия интересам и ожиданиям потребителя. Как следствие возникает необходимость совершенствования инструментов надзора, применяемых регуляторами.

Существующие инструменты надзора направлены на выявления уже свершившихся фактов и восстановления нарушенных прав потребителей по итогам рассмотрения их обращений в орган страхового надзора.

Банк России предлагает ввести на финансовом рынке принцип product governance, согласно которому перед тем, как вывести на рынок новый финансовый продукт или услугу, компания должна будет определить целевую аудиторию и ее потребности, риски для клиентов, а также протестировать продукт перед запуском [7].

Международная организация по защите прав потребителей финансовых услуг (FinCoNet) отмечает, что «управление продуктами» относится к системам, процедурам и средствам контроля, существующим в фирме для разработки, утверждения, распространения и оценки финансовых продуктов [8].

Системы управления рисками имели свои недостатки, которые ярко продемонстрировал мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. [2, с.133]. Он заставил многие страны по-новому взглянуть на проблему защиты прав потребителей финансовых услуг [5, с.52].

В последние годы зарубежные регуляторы стали активно применять управление жизненным циклом продукта, в рамках которого происходит предварительное тестирование новых для рынка продуктов. Анализ международного опыта позволяет выделить 2 подхода:

1. Регулятор обязывает проводить тестирование финансовых продуктов до их выхода на рынок (Канада, Франция).

2. Отсутствие обязанности предварительного тестирования на ряду с высокими требованиями к риск-менеджменту (Гонконг, Австралия).

Британское Управление по финансовому регулированию и надзору определяет «вмешательство в продукт» как применение инструментов регулирования продуктового ряда, в числе которых контроль на ранних стадиях создания стоимости и управления продуктом, правила разработки продукта, ограничение или определение конкретных условий продаж продукта [10]. В соответствии с рекомендациями MiFID II [9] (The Markets in Financial Instruments Directive – Директива Евросоюза «О рынках финансовых инструментов») product governance делится на 2 ключевых блока: продажа продукта и маркетинг.

Идея product governance заключается в том, что компания перед тем, как вывести на рынок новый продукт или новую услугу, должна будет определить целевую аудиторию и потребности целевой аудитории, риски для клиентов, протестировать продукт перед запуском.

Необходимость внедрения принципа product governance продиктована, в первую очередь, тем, что существующие инструменты поведенческого надзора, сконцентрированные в руках мегарегулятора направлены на реагирование на случившийся риск, а концепция product governance позволяет дает возможность исключить возможные риски для потребителя до появления на рынке нового продукта. Для оценки необходимости внедрения product governance на страховом рынке остановимся на рассмотрении инструментов поведенческого надзора, который мегарегулятор в 2018 г. выделил в самостоятельное направление.

Поведенческий надзор дает представление о том, насколько качественно страховщик взаимодействует с потребителем услуг на всех этапах жизненного цикла. В самом поведенческом надзоре можно выделить 2 направления – это реактивная и превентивная часть. Первое – это прежде всего реагирование на жалобы, а второе связано с работой, направленной на предотвращение нарушений через систему взаимодействия с компаниями.

Поведенческий надзор позволяет предотвращать нарушение прав граждан на финансовом рынке, анализируя практики продажи финансовых услуг, корректности доносимой информации, составления договоров, исполнения установленных законом обязательств. Когда Банк России выявляет негативные практики на рынке, которые возникли из-за лазеек в регулировании или обхода запретов финансовыми организациями, он выпускает специальные акты, которые запрещают конкретные нечестные приемы работы с клиентами.

ЦБ РФ определяет поведенческий риск-профиль участников финансового рынка, устанавливая для них сигнальные индикаторы по соотношению количества жалоб к клиентской базе. Таким образом, выявляются компании, требующие наиболее пристального внимания регулятора. Кроме того, Банк России наделен полномочиями проводить контрольные закупки финансовых продуктов и услуг, что позволяет выявлять нарушения законодательства со стороны участников финансового рынка на этапе перед заключением договора, и применять меры надзорного реагирования [6].

И в рамках поведенческого надзора регулятор может давать рынку рекомендации с целью использования лучших практик. Например, рекомендации по обслуживанию потребителей. Но не столько важно дать рекомендации, сколько проводить мониторинг их исполнения. Предметом поведенческого надзора должны стать те аспекты работы компаний, на которые поступают жалобы потребителей в ЦБ РФ.

Отметим некоторые виды недобросовестного поведения участников страхового рынка при взаимодействии с потребителями посредством дистанционных (цифровых) каналов связи, которые Банк России выделил в рамках проведения поведенческого надзора [6]:

- недостаточное информирование потребителей финансовых продуктов/услуг,
- отсутствие интеграции с федеральными системами и сервисами,
- ограниченный функционал мобильных приложений,
- недостаточные качество и скорость ответов при использовании цифровых каналов взаимодействия,
- навязывание дополнительных продуктов при оформлении полиса Е-ОСАГО.

Данный перечень не является исчерпывающим. Кроме того, важно понимать, что представленные примеры могут быть связаны как с недобросовестными действиями страховщика, так и действиями самих потребителей услуг, связанные с низкой финансовой грамотностью.

В рамках проведенного исследования авторами выделены следующие основные шаги внедрения принципа **product governance** в страховой организации:

- определение целевой аудитории потребителей страхового продукта;
- проведение сценарного анализа;
- обеспечение общего подхода предоставления услуг во всех каналах продаж;
- оценка KPI (Key Performance Indicators) продающих подразделений с учетом качества продаж;

- анализ продаж;

- внедрение в обязанности подразделения внутреннего контроля [4, с.69] необходимости отслеживать правила продаж.

Сформулированные этапы представлены на рис. 1.

Рисунок 1. Этапы внедрения принципа product governance

Цифровизация рынка, а также развитие дистанционных каналов продаж и взаимодействия с потребителями требует модернизации существующих подходов к регулированию.

В заключении отметим, что следование принципу product governance является общемировой тенденцией, поскольку предварительная оценка продукта способна исключить риски потребителя. Совершенствование механизмов вывода на рынок новых финансовых продуктов позволит исключить появление на рынке продуктов, несущих высокие риски для потребителей.

Список используемых источников:

1. Ахвледиани, Ю.Т. Страховой рынок в условиях цифровых технологий / Ю.Т. Ахвледиани. – Текст: непосредственный // Страхование в информационном обществе - место, задачи, перспективы: Сборник трудов XX Международной научно-практической конференции. В 2 т., Владимир, 04–06 июня 2019 года. – Владимир: Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, 2019. – С. 40-44.

2. Вершинина, О.В. Роль стресс-тестирования в управлении рисками страховой компании / О.В. Вершинина, Я.Г. Лабушева, И.С. Султаниев. – Текст: непосредственный // Бизнес. Образование. Право. – 2019. – No 1(46). – С. 132-136. – DOI 10.25683/VOLBI.2019.46.171.

3. Лабушева, Я.Г. Управление рисками участниками финансового рынка / Я. Г. Лабушева, Ю.А. Кувшинова. – Текст: непосредственный // Потенциал Российской экономики и инновационные пути его реализации: Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 частях, Омск, 19 апреля 2018 года / Под ред. В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. – Омск: Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2018. – С. 95-98.

4. Москвитин, Г.И. Роль внутреннего контроля в системе управления предприятием / Г.И. Москвитин, Я.Г. Лабушева. – Текст: непосредственный // Вектор науки

Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – No 4(23). – С. 69-71.

5. Санникова, Л.В. Проблемы становления поведенческого надзора в России / Л.В. Санникова. – Текст: непосредственный // Деньги и кредит. – 2017. – No 10. – С. 51-56.

6. Поведенческий надзор. – Текст: электронный // Центральный банк РФ (Банк России) URL: https://cbr.ru/protection_rights/behavioral_surveillance/ (дата обращения: 03.11.2021).

7. ЦБ предлагает ввести на финансовом рынке РФ принцип product governance, тестировать продукты перед их запуском. – Текст: электронный // Финмаркет URL: http://www.finmarket.ru/news/5501105 (дата обращения: 03.11.2021).

8. Financial Product Governance and Culture. – Текст: электронный // FinCoNet (International Financial Consumer Protection Organisation) URL: http://www.finconet.org/Financial-Product-Governance-Culture.pdf (дата обращения: 03.11.2021).

9. MiFID II Product Governance: Guidelines on Target Market Identification. – Текст: электронный // UK Finance Guidelines URL: https://www.ukfinance.org.uk/system/files/MiFID-II-Product-Governance-Guidelines-on-Target-Market-Identification.pdf (дата обращения: 03.11.2021).

10. Product Intervention. – Текст: электронный // Financial Services Authority URL: https://www.fca.org.uk/publication/discussion/dp11_01.pdf (дата обращения: 03.11.2021).

УДК 336.7

Горловская И.Г.
Омский государственный университет им Ф.М. Достоевского

РИСКИ НЕКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация*. В статье рассмотрены основные риски неквалифицированных инвесторов на российском рынке ценных бумаг с точки зрения системного подхода. Проанализированы три группы взаимосвязей, для каждой определены риски неквалифицированных инвесторов. Выявлены новые риски инвесторов, вызванные развитием финтеха.*

Ключевые слова*: неквалифицированные инвесторы, риски неквалифицированных инвесторов, цифровизация*

Gorlovskaya I.G.
Omsk State University named after F.M. Dostoevsky

RISKS OF UNSKILLED INVESTORS IN THE RUSSIAN SECURITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Abstract*. The article examines the main risks of unskilled investors in the Russian securities market from the point of view of a systematic approach. Analyzed three groups of relationships, for each identified risks of unskilled investors. Identified new risks for investors caused by the development of fintech.*

Keywords: *unskilled investors, risks of unskilled investors, digitalization*

В Российской Федерации инвесторы разделены на квалифицированных и неквалифицированных нормой федерального закона № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», начиная с 2007 года. Однако регулирование до начала второго десятилетия XXI века оставалось формальным. Финансовые кризисы, вызванные экономическими и неэкономическими причинами, активное введение в практику мегарегулятора финансовых

рынков поведенческого надзора за участниками финансовых рынков, привели к необходимости ужесточения регулятивных норм в отношении неквалифицированных инвесторов в целях снижения их рисков.

В научной литературе рискам инвестора на рынке ценных бумаг (РЦБ) уделяется значительное место. Так, В.Ю. Цыбульникова рассматривает внешние и внутренние риски инвесторов, пересекающиеся с рисками брокеров [1] Д.А. Жилюк и А.Ю. Скороход рассматривают риски инвесторов с точки зрения взаимосвязи «свобода-безопасность» и приходят к выводу о негативных последствиях ограничений, накладываемых на неквалифицированных инвесторов законом [2]. Отдельные аспекты рисков проанализированы Ю.А. Смирновой (риски инвестора при интернет-трейдинге) [3], Е.Р. Колясниковой (портфельные риски) [4], Т.С Яценко (риски инвестора при краудфандинге) [5]. Несмотря на значимость проведенных исследований, риски неквалифицированных инвесторов остаются проанализированными фрагментарно и требуют рассмотрения с системных позиций.

Для определения рисков неквалифицированных инвесторов на российском рынке ценных бумаг следует определить институционально-системные элементы среды, в которой находятся неквалифицированные инвесторы. Центральным элементом в исследуемой системе выступают сами неквалифицированные инвесторы. В качестве наиболее существенных взаимосвязей следует отметить взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы - государство»; взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы – «профессиональные участники рынка ценных бумаг», взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы - финансовые инструменты».

Взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы - государство» можно охарактеризовать как внутреннюю, устойчивую, императивную. Ей присущ стимулирующий характер. Взаимосвязь не является имманентной рассматриваемой системе и возникает на определенном этапе развития рынка ценных бумаг. Государство устанавливает ограничения на деятельность группы инвесторов для минимизации рисков инвестирования в сложные финансовые инструменты в силу низкой грамотности и слабой ответственности этой группы инвесторов. Одновременно государство выставляет защитные барьеры для предотвращение негативных последствий массовых рисковых инвестиций инвесторов. Результатом взаимодействия является снижение традиционных для инвестора рисков. Взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы - государство» детерминирует качественные характеристики остальных взаимосвязей.

Взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы-профессиональные участники рынка ценных бумаг» является многоуровневой и сложной взаимозависимостью.

Во-первых, она предполагает взаимосвязь инвестора и торгового посредника, через которого инвестор фактически попадает на рынок ценных бумаг. У инвестора возникает проблема выбора брокера или доверительного управляющего, а, следовательно, возникает риск неправильного выбора торгового посредника. Значительная часть неквалифицированных инвесторов использует индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). По данным Банка России количество заключенных договор на открытие ИИС увеличилось в 2020 году в 5,8 раза по сравнению с 2018 годом. Активы ИИС выросли за этот же период в 4,2 раза [6]. Средний размер ИИС, открытый у брокера в конце 2020 года составлял 88 тыс. руб., а открытый у доверительного управляющего – 263 тыс. руб. [7]. Как показывает анализ российской практики у инвестора, заключившего договор о брокерском обслуживании, возникают риски неправильного выбора финансового инструмента, неправильного инвестиционного решения о покупке или продаже финансового инструмента, а у инвестора, заключившего договор доверительного управления, возникают риски неправильного определения управляющим инвестиционного профиля и целей инвестирования инвестора, риски мисинформинга, миспрайсинга, тайд-селлинга.

Во-вторых, взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы-профессиональные участники рынка ценных бумаг» предполагает взаимодействие инвестора и учетной

системы рынка ценных бумаг. Это взаимодействие представляется наименее рискованным, поскольку неквалифицированные инвесторы обсуживаются в депозитариях, а не у регистраторов. Перспективы развития технологии блокчейн в области учета ценных бумаг, дополнительно будут способствовать снижению традиционных рисков утраты ценных бумаг. Но при этом существенно возрастут технические и информационные риски.

Взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы - финансовые инструменты» является вторичной по отношению к ранее рассмотренным видам взаимосвязей: набор потенциальных финансовых инструментов устанавливает государство, а возможность инвестирования в эти финансовые инструменты определяет профессиональный участник, с которым неквалифицированный инвестор заключил договор. Следовательно, у инвестора возникают риски запрета включать определенные финансовые инструменты в свой портфель, риски изменения условий покупки финансовых инструментов. Государство регламентировало процесс допуска неквалифицированных инвесторов на рынок ценных бумаг, введя для них обязательное тестирование на знание характеристик финансовых инструментов, выбранных для покупки. Однако, поскольку количество попыток прохождения теста неограниченно, сам инструмент допуска носит формальный характер и повышает трансакционные издержки, связанные с инвестированием. В конце 2020 года Банк России рекомендовал профессиональным участникам РЦБ ограничить доступ неквалифицированных инвесторов к сложным облигациям и сложным производным финансовым инструментам в целях снижения их инвестиционных рисков. Анализ совокупного портфеля ИИС по состоянию на 4 кв. 2020 года и 2 кв. 2021 года показал незначительные изменения: доля акций эмитентов-резидентов увеличилась с 21 до 23%. Между тем объем нетто-покупок ценных бумаг на Московской бирже существенно изменился: объем покупок государственных ценных бумаг вырос за этот период в 3,86 раза, акций российских эмитентов в 5,22 раза. При этом сократились покупки акций и облигаций иностранных эмитентов, EFT и депозитарных расписок [там же]. Можно предположить, что государство использует теорию подталкивания для смещения интересов неквалифицированных инвесторов в сектор российских ценных бумаг.

Развитие финтеха оказывает влияние на риски неквалифицированных инвесторов. Использование цифровых дистанционных технологий во взаимосвязи «неквалифицированные инвесторы-профессиональные участники рынка ценных бумаг» порождает дополнительные риски неблагоприятного выбора брокера или доверительного управляющего. Для консультирования инвесторов и формирования их портфелей профессиональные участники РЦБ используют робоэдвайзинг, автоследование и алготрейдинг. В связи с этим специальная маркировка сайтов лицензированных профессиональных участников РЦБ должна быть обязательной в качестве сигнала неквалифицированным инвесторам, а практика поведенческого надзора за профессиональными участниками РЦБ должна включать надзор за показателями социальной ответственности. Финтех, как фактор воздействия на взаимосвязь «неквалифицированные инвесторы - финансовые инструменты», также порождает новые риски: неквалифицированные инвесторы через финансовые и инвестиционные платформы получают прямой доступ к эмитированным ценным бумагам и другим цифровым финансовым активам. Помимо технических рисков возникают риски информационные, связанные с усиливающейся информационной асимметрией. Представляется логичным расширить объем обязательно раскрываемой информации не только эмитентами, но и операторами финансовых и инвестиционных платформ.

Использование финтеха на рынке ценных бумаг приводит не только к появлению новых цифровых инвестиционных технологий и цифровых финансовых инструментов, но и к постепенному вымыванию торговых посредников из инвестиционного процесса. По этой причине необходимы новые механизмы, предусматривающие защиту неквалифицированных инвесторов при использовании финансовых и инвестиционных платформ.

Список используемых источников:

1. Цибульникова, В.Ю. О необходимости учета рисков инвестора в управлении брокерской деятельностью / В.Ю. Цибульникова. – Текст : непосредственный // Проблемы учета и финансов. – 2015. – № 1 (17). – С. 31-34.

2. Жилюк, Д.А. Категоризация частных инвесторов: новые риски и возможности / Д.А. Жилюк, А.Ю. Скороход. – Текст : непосредственный // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – № 4 (124). – С. 42-47.

3. Смирнова, Ю.А. Управление рисками частных инвесторов в сфере интернет-трейдинга / Ю.А. Смирнова. – Текст : непосредственный // Научный вестник Омской академии МВД России – 2012. – № 1. – С. 92-93.

4. Колясникова, Е.Р. Формирование портфеля с учетом различных мер риска и индивидуального отношения инвестора к риску / Е.Р. Колясникова. – Текст : непосредственный // Экономический анализ: теория и практика. 2017. – Т. 16. – № 8 (467). – С. 1583-1596.

5. Яценко, Т.С. Проблема охраны прав инвесторов в краудфандинге: риски инвестирования и пути их преодоления / Т.С. Яценко. – Текст : непосредственный // Журнал российского права, – 2019. – № 8. – С. 62-71.

6. Индикаторы финансовой доступности за 2018, 2020 гг. – Текст : электронный // Банк России : сайт. – URL:https://cbr.ru/develop/statistics/?CF.Search=&CF.TagId=119&CF.Date.Time=Any&CF.Date.DateFrom=&CF.Date.DateTo (дата обращения: 02.10.2021).

7. Статистические данные к обзору ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг. – Текст : электронный // Банк России : сайт. – URL: https://cbr.ru/securities_market/statistic/ (дата обращения: 02.10.2021).

УДК 338.1

Казицкая Н. В., Видутова И. Е., Стефанова Я. С.
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

КРИПТОВАЛЮТА В БОЛГАРИИ

Аннотация. *В статье рассказывается о важности криптовалют в Болгарии, о том, как их использование регулируется и какими нормативными документами, а также указываются способы декларирования типов виртуальных валют и их особенности.*

Ключевые слова: *криптовалюта, участок, НАП, облагать, физическое лицо, специфика.*

Kazitskaya N. V., Vidutova I. E., Stefanova Y. S.
Moscow Automobile Road Institute (MARI)

CRYPTOCURRENCY IN BULGARIA

Abstract. *The article tells about the importance of cryptocurrencies in Bulgaria, how their use is regulated and through what normative documents. It also indicates the ways in which the types of virtual currencies are declared, as well as their specifics.*

Keywords: *cryptocurrency, plot, NAP, tax, individual, specifics.*

Криптовалюты или даже виртуальная валюта существуют на рынке более 10 лет. Раньше виртуальные деньги считались чем-то экзотическим, новым, но сегодня миллионы пользователей по всему миру сталкиваются и работают с ними каждый день. На рынке представлено более 10 000 типов криптовалют общей стоимостью более 2,3 триллиона

долларов. Этот тип валюты набирает все большую популярность, поскольку все больше и больше предприятий становятся открытыми для инноваций в области блокчейнов. С одной стороны, это способ для бизнеса более успешно взаимодействовать с потребителями, а с другой - хороший маркетинговый подход к привлечению клиентов. Не обошла стороной и Болгарию эту тенденцию.

Почти 100 предприятий в Болгарии принимают платежи в криптовалюте. Большинство сайтов зарегистрировано в столице Софии, где 49 предприятий принимают платежи через виртуальную валюту. На втором месте Велико Тырново, где 10 сайтов открыты для платежей в криптовалюте. За ними следуют Пловдив с 3 участками, Варна с 4 участками, Бургас с 5 участками, Шумен с 3 участками и Ямбол с 6 участками. Сайты, принимающие виртуальную валюту, самые разные - от гостиниц, ресторанов и до поставщиков услуг.

Регулирование биткойнов

Биткойн (криптовалюта) - это платежная система с открытым исходным кодом. Это не фиатная реальная валюта со статусом законного платежного средства, но она подлежит налогообложению независимо от используемого средства.

Поскольку криптовалюты не являются ни финансовыми инструментами, ни электронными деньгами, для их использования в бизнесе не требуется лицензии.

В Болгарии они рассматриваются так же, как доход от продажи финансовых активов, т.е., как уже упоминалось, они подлежат налогообложению.

В соответствии с Законом о подоходном налоге с физических лиц(ЗПНФЛ) сумма полученной в течение года прибыли, определяемая для каждой конкретной операции, используется для определения налогооблагаемого дохода и уменьшается на сумму убытков, реализованных в течение года, определенных для каждой конкретной операции. Реализованная прибыль или убыток определяется путем уменьшения цены продажи на цену приобретения финансового актива. Наконец, полученный таким образом доход декларируется физическими лицами в годовой налоговой декларации.

К сожалению, торговля биткойнами и другими криптовалютами практически не регулируется. Это создает предпосылки для неясностей, мошенничества и сокрытия незаконных доходов.

В 2012-2013 годах Национальное агентство по доходам(НАП) выпустило нормативный документ, определяющий криптовалюту как финансовый актив, прибыль от которого подлежит налоговой декларации и налогообложению.

В соответствии с Законом о налоге на добавленную стоимость(ЗНДС) получение цифровой валюты с помощью математических операций является предоставлением услуги, которая облагается налогом, поскольку выполняется налогоплательщиком и находится в Болгарии. BGN в течение 12 месяцев, заявление на регистрацию в соответствии с Акт НДС должен быть предоставлен лицом в течение 7 дней.

Согласно Закону о корпоративном подоходном налоге (ЗКПН), криптовалюта облагается налогом в зависимости от бизнес-цели приобретенных цифровых денег.Налоговый финансовый результат определяется путем преобразования бухгалтерского финансового результата для целей налогообложения.

Контроль за зашифрованными полученными деньгами осуществляется их представительством налоговыми службами.

Вот что вам нужно объявить:

А) Операции с криптовалютами: доход от таких операций декларируется в годовой налоговой декларации. Налогооблагаемый доход присутствует при реализации прибыли (цена продажи превышает цену приобретения). Обязательство по декларированию отменяется, если в течение налогового года не было совершено никаких операций.

Б) Перевод (обмен): при получении дохода от обмена одной виртуальной валюты на другую.

В) Покупки, совершенные за криптовалюту: при покупке виртуальной валюты, через которую впоследствии будет получен актив, разница между ценой покупки и стоимостью

актива не облагается налогом и не декларируется. Это применимо только в отдельных случаях и для личного использования.После проверки НРО предоставляются документы на этот вид покупки.

Г) Платеж получен в криптовалюте: при оплате криптовалютой налогообложение снова производится в соответствии с действующими налоговыми правилами для соответствующего дохода.

Д) Добыча криптовалют: физическое лицо, которое занимается приобретением криптовалюты, определяется как трейдер в соответствии с Коммерческим законом. Как индивидуальный торговец, он облагается налогом в размере 15% от прибыли. Для юридических лиц налогооблагаемый доход формируется в соответствии с Законом о корпоративном подоходном налоге.

Какие особенности можно найти в криптовалютах?

Одна из особенностей заключается в том, что полученный финансовый актив не облагается налогом, если в течение года купленное количество криптовалют превышает проданное.

Другой особенностью считается справочная ставка соответствующей платформы, на которой торгуется криптовалюта, для расчета налоговой базы в левах.

Декларируются ли транзакции с криптовалютой в БНБ (Болгарский национальный банк)?

На сегодняшний день транзакции с криптовалютой не рассматриваются как транзакции с электронными деньгами и не представляют интереса для БНБ. Следовательно, операцис криптовалютой не следует декларировать в Болгарском национальном банке.

Список используемых источников:

1. Республика Болгария.Законы. Закон о подоходном налоге с физических лиц:часть вторая:официальный текст по состоянию на 01.01.2007 г. с именениями и дополнениями от 17.02.2021 г. – Текст:электронный. - URL: https://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135538631

2. Республика Болгария.Законы. Закон о налоге на добавленную стоимость:часть вторая:официальный текст по состоянию на 01.01.2007 г. с именениями и дополнениями от 19.04.2019 г. – Текст:электронный. - URL: https://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135533201

3. Республика Болгария.Законы. Закон о корпоративном подоходном налоге:часть вторая:официальный текст по состоянию на 01.01.2007 г. с именениями и дополнениями от 12.03.2021 г. – Текст:электронный. - URL: https://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135540562

4. Республика Болгария.Область София.Портал газеты :сайт газеты. - Текст:электронный. -URL: https://www.expert.bg/macroview/finance/kolko-biznesa-v-bylgarija-priemat-plashtanija-v-kriptovaluti-1591212.htm (04.11.2021г.)

УДК 336.71

Козубекова Р. Р.
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

РИСК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЯХ БАНКОВ

Аннотация. *Переход банков от традиционных к современным бизнес-моделям дал предпосылки для обсуждения риска инновационной банковской деятельности. Выделены наиболее распространенные последствия реализации риска финансовых технологий и проанализирована значимость эффективного управления рисками инновационной деятельности для банка в целом.*

Ключевые слова*: бизнес-модель банка, риск инновационной деятельности, риск финансовых технологий, управление рисками инновационной деятельности*

Kozubekova R.R.
Post-Graduate Student of the Plekhanov Russian University of Economics

FINANCIAL INNOVATIVE RISK IN MODERN BANK BUSINESS MODELS

Abstract. *The transition of banks from traditional to modern business models has provided prerequisites for discussing the risk of innovative banking. The most common consequences of the realization of the risk of financial technologies are highlighted and the importance of effective risk management of innovative activities is analyzed.*

Keywords*: bank business model, innovation risk, financial technology risk, innovation risk management*

Традиционная банковская деятельность за последние несколько лет существенно видоизменилась. На смену привычным банковским товарам и услугам пришли современные инструменты цифровой экономики. Непрерывные потоки информации и растущие потребности современного информационного общества побудили банковские институты заняться поиском новых технологических решений. В частности, своеобразным импульсом к пересмотру банками своих действующих бизнес-моделей наряду с развитием новых форм предоставления банковских услуг послужило усугубление эпидемиологической ситуации в мире на фоне замедления мировой экономики и изменения ситуации во внешней среде с 2020 года.

Необходимость разработки и применения инновационных технологий в банковской деятельности обусловлена стремлением банковских учреждений к сохранению позиций на финансовом рынке и наращиванию клиентской базы. Уход банков от своих традиционных бизнес-моделей оказывает прямо пропорциональное влияние и на снижение операционных издержек, и на повышение эффективности бизнес-процессов, но при этом требует существенной трансформации стратегии своего развития [10, с . 367].

В экономической терминологии инновационная деятельность трактуется как вид деятельности, связанный с трансформацией идей в новый или усовершенствованный продукт или технологический процесс, либо в новый подход к предоставлению услуг, предусматривающий комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий [8]. При этом инновация сама по себе как завершающий процесс должна приводить к прогрессу, а также к позитивным изменениям. Однако необходимо понимать, что помимо положительного влияния на развитие банка, любая инновационная деятельность сопряжена с определенным уровнем риска. Так, управление риском инновационной деятельности является неотъемлемой частью бизнес-процесса каждого банка, сочетающего в себе своевременные меры реагирования в целях

недопущения ухудшения финансовых показателей и в то же время, нацеленного на достижение стратегической цели банковской организации и на максимальное сокращение убытков [9].

Единого определения риска инновационной деятельности в научной литературе не представлено. Сам по себе риск инновационной деятельности представляет собой вероятность возникновения убытка, либо негативное отклонение от ожидаемого финансового результата вследствие внедрения нового или усовершенствованного продукта или технологического процесса. При этом факторы, приводящие к возникновению данного риска могут быть подразделены на внешние и внутренние. К внешним факторам могут быть отнесены ситуации, происходящие на отечественном и мировом финансовом рынке, меры, предпринимаемые со стороны надзорных институтов и т.п. Внутренние факторы непосредственно связаны с политикой самого банка и его финансовыми результатами [3]. В целях оптимизации управления риском инновационной деятельности банком должна приниматься во внимание степень влияния как внешних, так и внутренних факторов.

Обобщая, риск инновационной деятельности банка выражается в отклонении фактических показателей доходности банка при реализации инновации от плановых показателей в отрицательную сторону [4, с.64].

Типология рисков инновационной деятельности банка может варьироваться в зависимости от стадии жизненного цикла инновационного проекта, типа инноваций, стадии их внедрения и продвижения, по объему воздействия риска и т.д. Более того, осуществление банком классификации рисков необходимо для построения эффективного риск-менеджмента в целях минимизации возможных отрицательных последствий на деятельность банка в перспективе [2, с 53-54]. При этом банки самостоятельно осуществляют классификацию рисков, являющуюся, по их мнению, оптимальной в соответствии с масштабами их деятельности, руководствуясь при этом минимальными требованиями структурирования банковских рисков, разработанными центральными банками.

По большей части, приведенная исследователями систематизация риска инновационной деятельности в научной литературе носит негативный характер по отношению к вероятным последствиям реализации того или иного риска. При этом необходимо принимать во внимание, что риск инновационной деятельности также может иметь позитивный аспект и реализоваться в виде позитивных последствий для деятельности банка (шансы). Соответственно, в процентном соотношении можно измерить вероятность реализации риска, как в позитивном, так и в негативном аспекте.

Рассмотрим конкретный вид риска инновационной деятельности – риск финансовых технологий. Сущность финансовых технологий можно определить как взаимосвязь инновационных технологий традиционной банковской деятельности и модернизированных моделей предоставления финансовых услуг. Риск финансовых технологий также может быть подразделен на следующие типы рисков: стратегические, операционные, риски аутсорсинга, риски кибербезопасности и комплаенс-риски [1, с. 85].

Таблица 1. Риск новых финансовых технологий в инновационной банковской деятельности в разрезе последствий.

Влияние риска	Реализация риска/позитивного исхода	Основные причины появления риска
На репутацию банка	- негативное/позитивное влияние на инвестиционный имидж: отток/привлечение инвесторов, контрагентов	- ограниченный опыт в управлении рисками. - включение третьих сторон в бизнес-процессы банка (аутсорсинг)
На расширение клиентской базы	- отток/расширение клиентской базы (приток доходоприносящих клиентов)	- неэффективное использование инноваций, отвечающих ожиданиям клиентов
На финансовые показатели банка	- рост убытков/прибыли вследствие реализации проекта	- не эффективно принятые управленческие решения
Регулятивное	- нарушение банковского законодательства, применение надзорными органами штрафных санкций	- несоблюдение законодательства и внутренних норм по работе с конфиденциальной информацией.
На рыночные позиции банка на финансовом рынке	- снижение/рост конкурентного преимущества; (доля на финансовом рынке)	- неадекватное управление активами, собственным капиталом банка

При этом все последствия риска финансовых технологий тесно взаимосвязаны друг с другом и при реализации любого негативного сценария отражаются на финансовом состоянии банка. Соответственно, с учетом увеличивающегося влияния риска на свою финансово-экономическую деятельность, банки нацелены на поддержание эффективного управления рисками, предусмотренного в бизнес-модели банка.

После принятия решения о создании, внедрении и продвижении инновации, банку необходимо учесть данный процесс при актуализации или разработке текущей бизнес-модели для осуществления последующего мониторинга и контроля инновационной деятельности. Более того возникает потребность в усилении системы управления рисками в целях обеспечения непрерывности и надежности осуществления бизнес-процессов. Среди основных препятствий по функционированию полноценного риск-менеджмента инновационной банковской деятельности являются:

– Слабая финансовая грамотность со стороны ответственных сотрудников или структурных подразделений, отвечающих за внедрение и реализацию инновационного решения, т.е. неадаптивная система управления человеческими ресурсами в банке к новшествам;

– Отсутствие в банках отдельного коллегиального органа, ответственного за принятие решения по инновационной деятельности, ее последующей оценке, мониторингу и контролю. В качестве примера могут служить небольшие банковские учреждения, не имеющие расширенной структуры комитетов [9].

– Ограниченные финансовые возможности банков на фоне растущих потребностей клиентов и контрагентов. К примеру, дороговизна платформ по защите информации от увеличивающегося числа киберугроз и иных рисков информационной безопасности, высокая оплата труда компетентного персонала.

В целях повышения эффективности управления рисками инновационной деятельности могут быть применены следующие меры и инструменты:

– Использование менее затратных инструментов в процессе идентификации и оценки риска инновационной деятельности: применение инструментов математической статистики

и других смежных дисциплин, таких как: SWOT-анализ, статистический анализ, дерево решений и др. [6, с. 41]

– Совершенствование стресс-тестирования возможных сценариев реализации риска инновационной деятельности банка с учетом динамично развивающегося рынка финтех и цифровой экономики для построения эффективной и надежной системы быстрого реагирования при управлении рисками.

– Соблюдение банковского законодательства, включая требования по защите прав потребителей, защиты конфиденциальной информации, по противодействию легализации и отмыванию доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма [1, с. 88].

– На управленческом уровне должна производиться непрерывная оценка действующих моделей обучения сотрудников банка в целях актуализации осведомленности о новшествах в сфере финтех и инновационных бизнес-моделях [1, с. 88]. Более того совершенствование механизма мотивации сотрудников банка на первоначальных стадиях внедрения инновационного продукта или услуги поспособствует его дальнейшей реализации и получению банком ожидаемой прибыли [4, с 68].

– Предоставление полноценной информации о разработанных инновационных банковских продуктах и услугах конечному потребителю с целью увеличения клиентского спроса на инновации банка [5, с 125-126], а также в целях поддержания инвестиционного имиджа и интереса со стороны стейкхолдеров для осуществления дальнейшего финансового сотрудничества.

В современной цифровой экономике мобильность общества совместно с возрастающей потребностью в получении банковских продуктов и услуг в дистанционном формате оказывает стимулирующее воздействие на повышение требований к качеству обслуживания и представления услуг. Происходит смена приоритетов клиентов банка при получении финансовых услуг, предпочтения отдаются в пользу сервисных и качественных характеристик продукта вместо его ценовых и количественных характеристик [5, с.126]. И как следствие динамичного процесса внедрения инновационных технологий небольшие банковские учреждения имеют меньше преимуществ при реализации новых финансовых продуктов и технологий ввиду многозатратности процесса и ограниченности финансовых ресурсов. В этой связи мелким и средним коммерческим банкам необходимо предпринимать дополнительные усилия по поддержанию своего инвестиционного имиджа в целях привлечения дополнительных контрагентов и осуществления сотрудничества с финтехкомпаниями в перспективе. Здесь может рассматриваться такой положительный эффект реализации риска в форме шанса как эффект третьей стороны [7, с .23], который может проявиться в плодотворном взаимодействии банков с финтехкомпаниями и посодействовать дальнейшему совершенствованию совместной инновационной деятельности. Данный аспект должен приниматься во внимание в процессе принятия управленческих решений и при построении эффективной бизнес-модели банка.

Список использованных источников

1. Бакулина, А. А. Влияние финтеха на безопасность банковского сектора / А.А. Бакулина, В. В. Попова. — Текст : электронный // Экономика. Налоги. Право. — 2018. — №2. — С. 84-89. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-finteha-na-bezopasnost-bankovskogo-sektora (дата обращения: 01.11.2021).

2. Гришина, Е.А. Сущность и виды рисков финансовых инноваций в банковской сфере / Е.А. Гришина. — Текст : электронный // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — №3. — С. 51-57. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-vidy-riskov-finansovyh-innovatsiy-v-bankovskoy-sfere (дата обращения: 20.07.2021).

3. Дьячков, М. Н. Риски банковских инноваций, их понятие, классификация и способы минимизации / Дьячков М. Н. — Текст : электронный // Вестник ИрГТУ. - 2014. - №3 (86). -

С. 167-172. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/riski-bankovskih-innovatsiy-ih-ponyatie-klassifikatsiya-i-sposoby-minimizatsii (дата обращения: 06.11.2021).

4. Ерошкин, Ю. В. Методическое обеспечение оценки стратегического риска инновационной деятельности коммерческого банка / Ю. В. Ерошкин. - Текст : электронный // Лесотехнический журнал. - 2013. - №4 (12). - С. 63-68. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskoe-obespechenie-otsenki-strategicheskogo-riska-innovatsionnoy-deyatelnosti-kommercheskogo-banka (дата обращения: 04.11.2021).

5. Жеребко, О.О. Современные тенденции развития банковских инноваций / О. О. Жеребко, Е. А. Ягупова. — Текст : электронный // Science Time. — 2021. — №5 (89). — С. 120-126. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-bankovskih-innovatsiy (дата обращения: 01.11.2021).

6. Капранова, Л.Д., Гусев М.Ю. Управления инновационными рисками в банках в условиях модернизации банковской системы / Л.Д. Капранова, М.Ю. Гусев.— Текст : электронный // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2011. — №41. — С. 40-43. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravleniya-innovatsionnymi-riskami-v-bankah-v-usloviyah-modernizatsii-bankovskoy-sistemy (дата обращения: 04.11.2021).

7. Русанов, Ю. Ю. Шансы как позитивные аспекты банковского риска / Ю. Ю. Русанов, Р. Р. Козубекова. — Текст : электронный // Банковские услуги. – 2021. – № 2. – С. 20–25. – DOI: 10.36992/2075-1915_2021_2_20.

8. Статистика науки и инноваций: краткий терминологический словарь. — М., — 1998. — Текст : непосредственный

9. Сереброва, М. В. Превентивное управление рисками инновационного развития в коммерческих банках / Сереброва М. В. — Текст : электронный // Общество: политика, экономика, право. — 2018. — №9 (62). — С. 27-31. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/preventivnoe-upravlenie-riskami-innovatsionnogo-razvitiya-v-kommercheskih-bankah (дата обращения: 06.11.2021).

10. Юденков, Ю.Н. Развитие банковских инноваций в условиях глобализации / Юденков Ю.Н. — Текст : электронный // Инновации и инвестиции. — 2021. — №4. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-bankovskih-innovatsiy-v-usloviyah-globalizatsii (дата обращения: 01.11.2021).

УДК 336.7

Кувшинова Ю. А., Калядин А. В., Кощеева А. В., Цимерман М.А.
Российский новый университет (Москва***)***

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье рассматриваются положительные аспекты влияния цифрового рубля на экономику России. Такие как: минимизация санкционных рисков, обеспечение расчетов как в режиме онлайн, так и офлайн, упрощение автоматизации процессов производства, фискальных отчислений, а также повышение открытости контроля над расходованием бюджетных средств. Кроме того, в статье рассмотрены риски и отрицательные аспекты, введения цифрового рубля.*

Ключевые слова: *криптовалюта, финансовый рынок, риски, цифровой рубль, экономика России*

Kuvshinova Y. A.
Kalyadin A. V., Kosheeva A. V., Zimerman M. A.
ANO IN "RosNOU"

THE IMPACT OF THE DIGITAL RUBLE ON THE RUSSIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Abstract. *The article discusses the positive aspects of the impact of the digital ruble on the Russian economy. Such as: minimizing sanctions risks, ensuring settlements both online and offline, simplifying the automation of production processes, fiscal deductions, as well as increasing the openness of control over budget spending. In addition, the article discusses the risks associated with the introduction of the digital ruble.*

Keywords: *cryptocurrency, financial market, risks, digital ruble, Russian economy*

Процесс цифровизации российской экономики проявляется в существенном объеме обрабатываемой информации при сокращении времени на её анализ, обеспечении эффективности вновь создаваемых технологий и совершенствовании процесса предоставления финансовых услуг, что оказывает воздействие, в том числе и на финансовый рынок.[6]

Финансовый рынок – одна из важнейших частей любой экономики. Он способствует мобилизации временно свободных средств и их эффективному распределению между теми экономическими агентами, которые в них нуждаются, способствуя, таким образом, развитию экономики в целом. Финансовый рынок России в настоящее время развивается довольно высокими темпами (Рисунок 1).

[6] Соломатина Т. Б. Влияние цифровых технологий на современный российский финансовый рынок // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2021. № 1. С. 33-36

Рис.1. Индекс Мосбиржи[7]

Хотя российский рынок относительно молод, он уже пережил множество взлетов и падений. Эксперты сейчас очень оптимистично оценивают перспективы российских финансовых рынков. В целом, "новая экономика" переживает бум, цифровизация ускоряется, и все больше предприятий и людей используют онлайн-пространство и облачные услуги. Российские ученые справедливо подчеркивают риски, возникающие в результате интеграции российских финансовых рынков в мировую финансовую систему.

Банк России в июле 2021 года утвердил цели и задачи развития финансового рынка страны[8]:

- Цель 1 Укрепление доверия розничного потребителя и инвестора к финансовому рынку через усиление его защищенности, повышение финансовой грамотности и расширение доступности финансовых услуг
- Цель 2 Развитие современного финансового рынка для удовлетворения потребностей российской экономики в инвестициях и эффективных платежных сервисах
- Цель 3 Обеспечение финансовой стабильности – бесперебойного функционирования финансового рынка, в том числе в условиях стресса

Из этих целей Банк России выделил направления своего развития. Одно из приоритетных направлений, Банк России назвал содействие цифровизации. В этом направлении Банк России определил для себя следующие задачи:

- Задача 1. Развитие регулирования
- Задача 2. Реализация инфраструктурных проектов
- Задача 3. Внедрение SupTech- и RegTech-решений
- Задача 4. Развитие экспериментальных правовых режимов
- Задача 5. Обеспечение информационной безопасности

Учитывая изложенное, цифровые валюты в наших странах важны как никогда. Банки более чем 60 стран в настоящее время изучают или разрабатывают проекты по выпуску цифровых валют центрального банка (CBDC - Central Bank Digital Currency), которые представляют собой долговые обязательства центрального банка, номинированные в национальных валютах, которые могут использоваться в качестве средства платежа, единицы измерения и хранилища стоимости. Они функционируют как средство платежа, единица измерения и хранилище стоимости.

Однако это не единственная причина значимости развития цифрового рубля. Можно также отметить, что цифровой рубль является решением нашей экономической проблемы -

[7]INVESTFUNDS (https://investfunds.ru/indexes/216/). Просмотрено: 20.11.2021.

[8] Банк России (http://www.cbr.ru/Content/Document/File/124677/presentation_20210728.pdf). Основные направления развития финансового рынка российской федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов

зависимости от доллара США. И это несмотря на то, что сказал Сергей Лавров: «Россия пытается дедолларизировать свою экономику и отказаться от использования международной платежной системы, контролируемой Западом». Треть экспорта по-прежнему осуществляется в долларах (Рисунок 2).

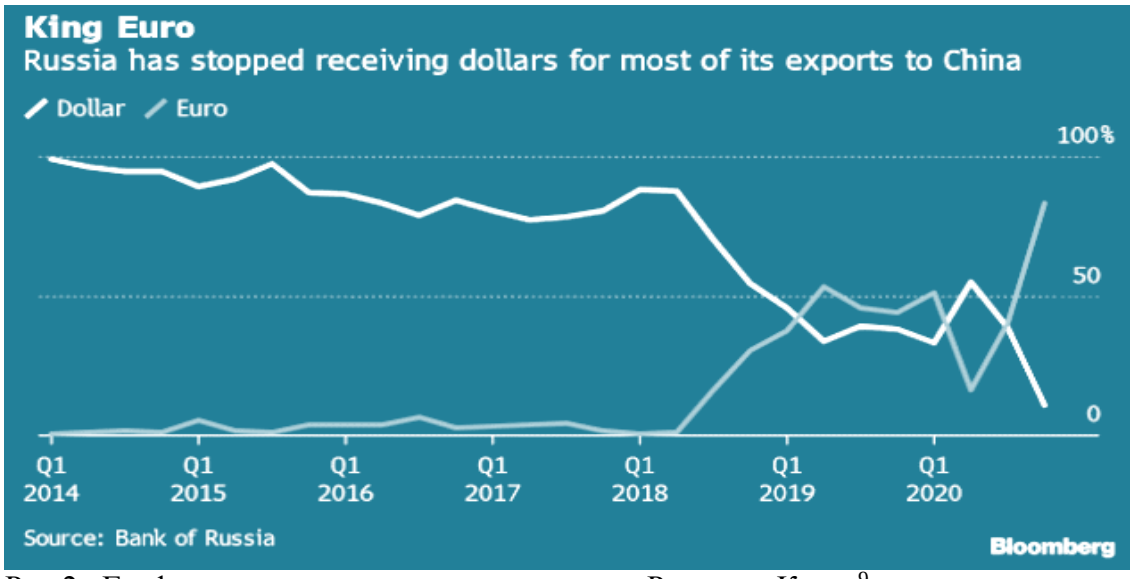


Рис.2. График доли евро и доллара в расчетах России и Китая[9]

Цифровой рубль останется тем же российским рублем, выпущенным Банком России в цифровой форме наряду с существующей валютой. Граждане смогут зачислять цифровой рубль на свои электронные кошельки и использовать его в режиме онлайн через свои мобильные устройства, даже когда у них нет доступа к Интернету или мобильной связи (в автономном режиме). Цифровой рубль дополнит наличные деньги в обращении и будет использоваться наряду с наличными рублями и средствами, которые физические и юридические лица хранят на своих счетах в коммерческих банках. Граждане и предприятия смогут свободно переводить деньги из цифровых рублей в наличные или на банковские счета, а также обратно в другие формы, по мере необходимости. Для того чтобы иметь возможность использовать цифровой рубль в автономном режиме, необходимо разработать специальную технологию. Цифровой рубль может сочетать в себе преимущества как наличной, так и безналичной валюты.

Единая система денежного обращения, объединяющая три формы российского рубля - наличную, безналичную и цифровую, - будет полностью отвечать текущим потребностям экономики и откроет новые возможности для ускорения инноваций в финансовом и реальном секторах.

Цифровой рубль будет доступен всем экономическим субъектам и, наряду с наличными и другими валютами, сможет выполнять все функции денег: средство обращения (платежа), средство сохранения стоимости и средство накопления. Все три формы российского рубля будут полностью эквивалентны.

Для внедрения цифровой валюты Банку России потребуется создать дополнительную платежную инфраструктуру, которая позволит гражданам и предприятиям осуществлять платежи как онлайн, так и офлайн. Платежная инфраструктура для цифрового рубля будет основана на существующей платежной инфраструктуре и интегрирована с ней (Рисунок 3).

[9] PROFINANCE (https://www.profinance.ru/news/2021/04/27/c1yh-dolya-rossijskogo-eksporta-v-dollarakh-vpervye-v-istorii-opustilas-nizhe-50.html) Доля российского экспорта в долларах впервые в истории опустилась ниже 50%

		Деньги		
		Цифровые	Наличные	Счета в банках
Форма		Цифровой код	Защищенная бумага	Цифровая запись в банковской базе данных
Персонализация (на предъявителя/ именные)		Персонализированные либо на предъявителя	На предъявителя	Персонализированные
Эмитент		Центральный банк	Центральный банк	Коммерческий банк
Доступность для платежей (график работы системы, готовность продавцов к приему)		✓	✓	✓
Средство платежа	онлайн	✓	—	✓ Без возможности расчетов в отсутствие доступа к Интернету и мобильной связи
	офлайн	✓	✓ Без возможности дистанционных расчетов	—
Стабильность ценности		✓	✓	✓
Мера стоимости		✓	✓	✓
Средство сбережения		Без начисления процентов	Без начисления процентов. Есть риск безвозвратной утраты	С возможностью начисления процентов

Рис.3. Свойства цифрового рубля.[10]

Цифровой рубль сможет сделать платежи более быстрыми, простыми и безопасными. По мере развития цифровых платежей и равного доступа всех экономических агентов к цифровому рублю, стоимость платежных услуг и денежных переводов будет снижаться, а конкуренция между финансовыми учреждениями будет расти. Это будет способствовать внедрению инноваций, таких как розничные платежи, что поддержит развитие цифровой экономики. Это также повысит устойчивость национальных финансовых систем за счет снижения зависимости пользователей от отдельных провайдеров.

В последние годы увеличилось использование безналичных денег. Цифровой рубль может стать новым и удобным дополнительным средством платежа для покупателей и продавцов, в том числе в отдаленных, малонаселенных и труднодоступных районах с ограниченной финансовой инфраструктурой. Цифровой рубль улучшит финансовую доступность и доступ к финансовым услугам, что в конечном итоге повысит качество жизни людей. Внутренняя цифровая валюта также способствует макроэкономической и финансовой стабильности, ограничивая риск перевода средств в иностранные цифровые валюты.

Для граждан операции с цифровыми рублями аналогичны использованию электронных кошельков, платежей и мобильных приложений. Операции с использованием цифрового рубля могут осуществляться как онлайн, так и офлайн. Для офлайн операций, когда нет подключения к сети связи, определенное количество цифровых рублей можно заранее положить в электронный кошелек, точно так же, как вы бы взяли с собой наличные, если бы отправились куда-то, где не принимают карты. Кроме того, онлайн-транзакции обрабатываются так же, как и безналичные платежи.

Как и наличные, и безналичные рубли, цифровые рубли могут использоваться для оплаты товаров и услуг, осуществления платежей организациям и правительствам, перевода денег, а также для торговли финансовыми инструментами и цифровыми

[10] Банк России (http://www.cbr.ru/Content/Document/File/124677/presentation_20210728.pdf) Основные направления развития финансового рынка российской федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов с.7

финансовыми активами. Цифровые рублевые балансы можно пополнять не только наличными, но и деньгами со счетов и банковских карт. Любая форма рубля (наличная, безналичная или цифровая) может быть переведена в любую другую форму.

Почему цифровой рубль не является "криптовалютой"?" Криптовалюты принципиально отличаются от денег, имитированных Банком России. У криптовалют нет единого эмитента, они не подлежат защите прав потребителей, а их стоимость сильно колеблется. В большинстве стран они не могут быть использованы для оплаты товаров и услуг, и обычно нет единого института, который бы их защищал. Цифровой рубль - это обязательство Банка России, ставшее возможным благодаря цифровым технологиям, и не имеет ничего общего с "криптовалютами". Это законное платежное средство, фиатная валюта, стабильность которой гарантируется государством в лице центрального банка.

Преимущества цифрового рубля для граждан и бизнеса:

• Доступ к кошельку через любую финансовую организацию, в которой обслуживается клиент

• Операции с цифровым рублем будут проходить по единым тарифам, что позволит снизить издержки на их проведение

• Возможность использования без доступа к Интернету

• Высокий уровень сохранности и безопасности средств

• Расширение линейки инновационных продуктов и сервисов

• Улучшение условий клиентского обслуживания

Преимущества цифрового рубля для финансового рынка:

• Повышение конкуренции на финансовом рынке

• Создание инновационных финансовых продуктов и сервисов (смарт-контракты, маркирование платежей)

• Развитие новой платежной инфраструктуры

Преимущества цифрового рубля для государства:

• Контроль за расходованием бюджетных средств

• Снижение издержек на администрирование бюджетных платежей

• Потенциал для упрощения проведения трансграничных платежей

Применение цифрового рубля имеет ряд слабых мест и потенциальных рисков. Но давайте начнем с преимуществ.

Во-первых, экономическому росту может способствовать хорошо продуманная модель цифрового рубля и законодательство, при котором компании будут токенизировать свои активы, привлекать дополнительную ликвидность для развития бизнеса и организовывать прозрачный и надежный краудфандинг для инвесторов в эти цифровые активы. Цифровой рубль имеет потенциал стать мощным инструментом экономического роста.

Во-вторых, каждый цифровой рубль будет иметь свой собственный код, что позволит регулирующим органам отслеживать его движение в финансовой системе. В настоящее время ни банкноты, ни безналичные деньги не обладают этой функцией. Другими словами, это уникальный и очень эффективный инструмент в борьбе с коррупцией – можно отслеживать окрашенные деньги, выделенные на нужды правопорядка или бюджетные расходы, и блокировать нежелательные операции с этими деньгами.

Теперь перейдем к недостаткам. По данным опроса Ассоциации российских банков, около половины банков (60% рыночных активов) считают, что предложенный Банком России вариант цифрового рубля не дает существенных преимуществ перед существующими платежными инструментами. По их мнению, основной риск цифровой валюты заключается в том, что она угрожает стабильности финансовой системы. Даже в самой "демократичной" из четырех моделей, предложенных Банком России, отток ликвидности неизбежен. Модель D предусматривает, что Банк России открывает цифровой кошелек для банка, а банк открывает и управляет цифровым кошельком для своих клиентов. Однако цифровой кошелек - это обязательство Банка России, которое должно выполняться банком без соответствующего буфера ликвидности. Другими словами: если

клиент коммерческого банка подает заявку на получение кредита в цифровых рублях в размере 1 млрд. рублей, кредитная организация выделит эту сумму и соответственно уменьшит остаток. При заимствовании денег у Банка России стоимость финансирования для клиентов увеличивается, и процентные ставки становятся выше. А когда стоимость заимствований повышается, в первую очередь страдают малые предприятия и домохозяйства. Поэтому решения по улучшению или сокращению банковских услуг могут фактически сделать их более дорогими и непрактичными.

Вторая проблема заключается в том, что введение цифрового рубля равнозначно переходу к одноуровневой банковской системе. Банк России уже запустил несколько других проектов, в которых он будет выступать не как регулятор, а как полноправный участник рынка. В проекте цифрового рубля Банк России также будет выступать в качестве эмитента, оператора платформы и держателя портфеля. Появление такой серьезной рыночной монополии может сузить рынок для коммерческих банков и заменить всю инновационную и сложную логику системы блокчейн на устаревшую логику централизованного надзора и контроля.

Третий недостаток нынешней модели - создание системы цифровых рублей на децентрализованной платформе Банка России. Поскольку в России ежедневно совершается более 20 миллионов транзакций, использование этой технологии неизбежно привело бы к постоянным сбоям в обработке платежей. Ни одна сеть не может справиться с таким огромным потоком транзакций, поэтому все развитые страны строят сложные технологические платформы на децентрализованных системах.

Введение цифрового рубля также может быть сопряжено с рядом рисков.

1) Кибермошенничество. Введение новой национальной валюты и системы ее применения создает новые возможности для мошенничества и возможности кибер-атак. Мошенники могут проникнуть в личные кабинеты клиентов или совершить несколько платежей одним и тем же цифровым рублем.

2) Введение цифрового рубля создаст новые издержки не только для финансового сектора, но и для экономики. Банки и магазины должны будут адаптировать свои платежные системы к новой цифровой валюте. Может потребоваться дополнительное оборудование, стоимость которого будут нести банки и предприятия.

3) Офлайн денежные переводы предполагают платежи в цифровых рублях без подключения к интернету посредством размещения цифровых кошельков на своих мобильных гаджетах. Однако, пока неизвестно какими характеристиками должны быть наделены эти устройства и смогут ли все граждане воспользоваться цифровым кошельком.

4) Небольшой спрос со стороны клиентов, так как население сначала будет присматриваться к нововведениям на российском рынке и должно будет пройти достаточно времени, чтобы вырос спрос на цифровую валюту.

Подводя итог влиянию цифрового рубля на экономику России можно констатировать, что цифровой рубль ускорит расчеты, снизит стоимость платежных услуг, повысит конкуренцию между отечественными финансовыми учреждениями, а сокращение числа иностранных провайдеров повысит устойчивость финансовой системы страны. Это будет новый этап цифровой экономики, который положительно скажется на финансовой безопасности России.

Список используемых источников:

1. Банк России: Основные направления развития финансового рынка российской федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов Банк России URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/124677/presentation_20210728.pdf. – Текст : электронный.

2. Кочергин, Д. А. Цифровые валюты как новая форма денег центральных банков / Д. А. Кочергин, А. И. Янгирова. - Текст : непосредственный // ЭКО. - 2019. - № 10. - С. 148–171-

3. Ситник, А. А. Цифровые валюты центральных банков / Ситник А. А. - Текст : непосредственный // Вестник Университета им. О. Е. Кутафина (МГЮА). - 2020. -№ 9. - С. 180–186.
4. Соломатина, Т. Б. Влияние цифровых технологий на современный российский финансовый рынок / Соломатина Т. Б. - Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. - 2021. - № 1. - С. 33-36
5. Investfunds URL: https://investfunds.ru/indexes/216 – Текст : электронный.
6. PROFINANCE URL: https://www.profinance.ru/news/2021/04/27/c1yh-dolya-rossijskogo-eksporta-v-dollarakh-vpervye-v-istorii-opustilas-nizhe-50.html Текст : электронный.

УДК 614.2

Курмангулов А.А.
Тюменский государственный медицинский университет

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗАКУПОК СИСТЕМ ВИЗУАЛИЗАЦИИ В УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. *В статье представлены результаты экономического контент-анализа контрактов по закупкам систем визуализации государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения. Установленное в ходе анализа разнообразие источников финансирования закупок свидетельствует о широком стоимостном коридоре для потенциальных заказчиков систем визуализации. В то же время различные экономические решения по оплате закупок систем визуализации детерминированы отсутствием единых подходов в вопросах совершенствования внешнего облика и айдентики учреждений здравоохранения государственной и муниципальной форм собственности.*

Ключевые слова: *визуализация, контракт, стандартизация, закупки, бережливое производство.*

Kurmangulov A.A.
Tyumen State Medical University

ECONOMIC ANALYSIS OF PURCHASING OF VISUALIZATION SYSTEMS IN HEALTHCARE INSTITUTIONS

Abstract. *The article presents the results of the economic content analysis of contracts for the procurement of visualization systems by state and municipal health care institutions. The variety of sources of procurement financing established during the analysis indicates a wide cost corridor for potential customers of visualization systems. At the same time, various economic decisions on payment for purchases of visualization systems are determined by the lack of unified approaches to improving the appearance and identity of health care institutions of state and municipal forms of ownership.*

Keywords: *visualization, contract, standardization, procurement, lean production*

В настоящее время в Российской Федерации функционирующие системы визуализации медицинских организаций характеризуются значительными вариациями в дизайнерских, содержательных, конструктивно-технологических решениях, что в той или иной степени может быть обусловлено особенностями процедуры закупок визуальных элементов на фоне отсутствия единого государственного стандарта визуализации государственной и муниципальной систем здравоохранения [1, 2]. Формирование и развитие отечественной единой, прозрачной и открытой системы государственных и муниципальных закупок является важной частью государственной политики [3]. С 2014 года на территории Российской Федерации функционирует единая информационная система в сфере закупок

(далее — ЕИС), которая позволяет отслеживать все этапы закупки товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд от момента определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и до момента исполнения обязательств сторонами контракта [4]. Информация, представленная в ЕИС, в соответствии с Федеральным законом от 05.04.13 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (ФЗ–44) должна находиться в свободном доступе в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» не только для участников закупок, но и для любого посетителя портала государственных закупок. Так, мониторинг закупок может осуществляться общественными объединениями и даже отдельными гражданами посредством сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении закупок. Поэтому на основании имеющейся законодательной возможности на базе учебного центра бережливых технологий в здравоохранении Тюменского ГМУ было организовано настоящее исследование, целью которого стало проведение экономического контент-анализа контрактов по закупкам систем визуализации государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения.

Материал и методы исследования

Объект исследования — 451 контракт, размещенный в ЕИС (генеральная выборка). Предмет исследования — характеристики объекта закупки. Временной диапазон анализа — с сентября 2013 года по сентябрь 2021 года. Метод исследования — качественный и количественный контент-анализ. Анализ данных проводился с использованием статистических пакетов STATISTICA (версия 6.0). При создании базы данных использовался редактор электронных таблиц MS Excel 7.0. Удельный вес исследуемых показателей представлен в виде относительной величины показателя в процентном измерении (%). Количественные показатели оценивались на предмет соответствия нормальному распределению, для этого использовался критерий Колмогорова – Смирнова, а также показатели асимметрии и эксцесса. Совокупности количественных показателей описывались при помощи значений минимального (X_{min}) и максимального (X_{max}) значений, размаха (R), медианы (Me), а также нижнего и верхнего квартилей (Q_{25}–Q_{75}). Для сравнения независимых совокупностей использовался U-критерий Манна – Уитни. Рассчитанные значения U-критерия Манна – Уитни сравнивались с критическими при заданном уровне значимости. В случае, если рассчитанное значение U было равно или меньше критического, признавалась статистическая значимость различий. Корреляция признаков устанавливалась по ранговому критерию Спирмена (r_s). Критический уровень значимости (p-value) при проверке статистических гипотез принимался равным 0,05.

Результаты исследования и их обсуждение

Минимальная цена контракта, заключенного на поставку шести навигационных элементов в государственное бюджетное учреждение здравоохранения города Москвы «Городская поликлиника № 6 Департамента здравоохранения города Москвы», составила 8 000 рублей (2016 г.), максимальная — 12 992 249 рублей (2016 г.) на поставку 5861 информационных и навигационных элементов для федерального государственного бюджетного учреждения «Северо-западный федеральный медицинский исследовательский центр имени В.А. Алмазова» Министерства здравоохранения Российской Федерации. При этом де-факто наибольшая цена в размере 17 004 800 рублей была установлена для контракта, заказчиком которого выступило государственное автономное учреждение города Москвы «Московский научно-исследовательский и проектный институт жилищного хозяйства» (2020 г.). Однако данный контракт предусматривал проектирование внешних систем визуализации для 37 медицинских организаций и изготовление систем визуализации для 12 медицинских организаций, что сказалось на его итоговой цене. Поэтому средняя усеченная (1,33% удалений наибольших и наименьших значений) цена контракта оказалась равной 335 026 рублей; средняя винсоризованная (1,33% замен наибольших и наименьших значений) цена — 401 915 рублей; медиана — 153 000 рублей с первым и третьим

квартилем 73 000 рублей и 329 058 рублей соответственно; коэффициент асимметрии — 7,54; стандартная ошибка асимметрии — 0,115; эксцесс — 68,9; стандартная ошибка эксцесса — 0,23.

Динамика цен контрактов по годам представлена в Таблице 1. Установлено статистически значимое ($p < 0,01$) повышение цен контрактов в 2015 году по сравнению с 2014 годом, что связано с ростом среднего количества закупаемых элементов в рамках одного контракта в 2015 году. В то же время в 2018 году произошло снижение ($p < 0,05$) цен контрактов по сравнению с 2017 годом по причине заключенных в 2017 году рядом контрактов на поставку высокотехнологичных систем визуализации крупными научно-исследовательскими и медицинскими центрами.

Таблица 1. Динамика цен контрактов по закупкам систем визуализации

Год	Цена, рубль				
	X_{min}	X_{max}	R	Me [Q_{25}; Q_{75}]	p[3]
2013[1]	—	—	—	—	—
2014	9 539	275 050	265 511	53 882 [18 000; 90 250]	—
2015	31 800	8 036 654	8 004 854	320 000 [85 545; 767 090]	p=0,002
2016	8 000	12 992 249	12 984 249	209 804 [148 009; 475 390]	p>0,05
2017	27 410	3 182 565	3 155 155	186 000 [73 000; 973 572]	p>0,05
2018	22 000	6 978 523	6 956 523	123 042 [78 794; 279 000]	p=0,045
2019	19 130	7 390 000	7 370 870	158 690 [63 750; 354 094]	p>0,05
2020	8 184	17 004 800	16 996 617	131 509 [64 179; 300 864]	p>0,05
2021[2]	18 949	10 700 000	10 681 051	133 862 [94 590; 308 199]	p>0,05

Примечание: [1] — цена единственного контракта составила 288 000 рублей; [2] — данные за 9 месяцев; [3] — уровень значимости различий в сравнении с предшествующим годом

Корреляционный анализ показал наличие статистически значимой сильной связи ($r_s = 0,998$, $p < 0,001$) между ценой контракта и количеством закупаемых элементов. При этом в 5,5% (25/451) контрактов не удалось установить точное количество закупаемых элементов по причине отсутствия раздела «Спецификация» в контракте или наличия особенностей в представлении технического задания. Максимальное число закупаемых элементов определено в контракте для федерального государственного бюджетного учреждения «Северо-западный федеральный медицинский исследовательский центр имени В.А. Алмазова» Министерства здравоохранения Российской Федерации ($N = 5861$), минимальное количество ($N = 1$) — в пяти контрактах. Медиана количества закупаемых элементов в рамках одного контракта составила 170 с первым и третьим квартилем 66 и 360 соответственно. Установлено статистически значимое увеличение количества закупаемых элементов систем визуализации в 2015 году в сравнении с 2014 годом ($p < 0,05$), что обусловлено тем, что в 2014 году заказчиками систем визуализации выступали преимущественно (82%, 14/17) небольшие по площади и количеству основных и коммуникационных помещений медицинские организации. Медиана цены за один элемент системы визуализации варьировала от 1035 рублей в 2016 году до 1233 рублей в 2014 году, однако статистически значимой динамики цен за период с 2013 по 2021 года установить не удалось.

Анализ источников финансирования исполнения контрактов показал, что за последние годы в РФ сложилась практика финансирования закупок систем визуализации из различных источников. Начиная с 2017 года наибольшая доля в структуре источников финансирования пришлась на исполнение контрактов за счет различных субсидий из бюджетов субъектов Российской Федерации, в то время как прямое финансирование из федерального и местного

бюджетов встречалось в единичных контрактах (< 1%). Средства обязательного медицинского страхования использовались в 19,1% (86/451) контрактов с максимальной долей (43,8%, 7/16) в 2015 году. Средства, полученные при осуществлении приносящей доход деятельности, значились как источник финансирования в 13,1% (59/451) контрактов. Начиная с 2017 года в контрактной системе стала прослеживаться тенденция к диверсификации источников финансирования за счет комбинации в различных пропорциях средств бюджетов субъектов РФ, федерального бюджета, обязательного медицинского страхования и средств, полученных при осуществлении приносящей доход деятельности. В то же время обращает внимание факт, что в 11,5% (52/451) контрактов в графе/пункте «Источник финансирования» представлено словосочетание «средства учреждения», однако не указывается конкретно, что под этим понимается. Аналогичная проблема установлена в 4% (18/451) контрактов, в которых в качестве источников финансирования указано лишь слово «субсидии».

Заключение

Проведенный предметный контент–анализ контрактов по закупкам систем визуализации государственными и муниципальными медицинскими организациями показал существенные различия в структуре заказчиков визуальных элементов. Имеющееся разнообразие источников финансирования закупок, с одной стороны, свидетельствует о широком стоимостном коридоре для потенциальных заказчиков систем визуализации, а с другой — об отсутствии единых подходов в вопросах совершенствования внешнего облика и айдентики объектов здравоохранения государственной и муниципальной форм собственности Российской Федерации.

Список используемых источников:

1. Курмангулов, А. А. Оценка содержательной части навигационных систем медицинских организаций с позиции бережливого производства / А. А. Курмангулов, К. У. Набиева, А. К. Рахимжанова. – Текст : непосредственный // Кубанский научный медицинский вестник. – 2021. – Т.28. – № 1. – С. 70–83.

2. Чолоян, С. Б. Формирование Новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь. Обращения пациентов в поликлинику: анализ и моделирование / С. Б. Чолоян. – Текст : непосредственный // Менеджер здравоохранения. – 2019. – № 3. – С. 24–36.

3. Ковалева, Д. Е. Требования к единой информационном системе в сфере государственных и муниципальных закупок / Д. Е. Ковалева. – Текст : непосредственный // Ученые заметки ТОГУ. – 2021. – Т. 12. – № 1. – С. 212–216.

4. Зиброва, А. Д. Единая информационная система в сфере закупок: инновации и оптимизация работы в соответствии с 44-ФЗ / А. Д. Зиброва. – Текст : непосредственный // Студенческий форум. – 2021. – № 8 (144). – С. 47–49.

УДК 316.6

Маковецкая Е.Н., Власова Е.Е.
Московский университет им. С.Ю. Витте

ФЕНОМЕН СНИЖЕНИЯ МЕДИЙНОГО ПРИСУТСТВИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению особенностей процесса повышения и усложнения медиатизации современных форм общественной жизни и в то же время феномена снижения медийного присутствия пользователей в интернет-пространстве. Анализируются социокультурные и психологические причины возникновения тенденции к снижению медиаактивности и медиаприсутствия современных пользователей в социальных сетях, а также появления такого понятия как «уход в offline».*

Ключевые слова: *медиаактивность, медиаприсутствие, цифровизация, «уход в offline», цифровая детоксикация.*

Makovetskaya E.N., Vlasova E.E.
Witte Moscow University

THE PHENOMENON OF REDUCING THE MEDIA PRESENCE OF USERS IN THE INTERNET SPACE

Abstract. *The article is devoted to the consideration of the peculiarities of the process of increasing and complicating the mediatization of modern forms of public life and at the same time the phenomenon of reducing the media presence of users in the Internet space. The socio-cultural and psychological causes of the tendency to decrease media activity and media presence of modern users in social networks, as well as the emergence of such a concept as «going offline» are analyzed.*

Keywords: *media activity, media presence, digitalization, «going offline», digital detox.*

Жизненный мир современного человека все больше интегрируется в медийное пространство. Все сферы общественной жизни – политическая, экономическая, социальная, духовная – подвергаются цифровизации и виртуализации (онлайн-голосование, дистанционное образование, интернет-торговля, онлайн-банкинг и т.д.).

«Без сомнения, можно констатировать, что человек сменил ареал своего обитания, заселив новое, созданное им самим пространство – пространство информационной реальности. В связи с этим переходом многие аспекты человеческого существования подверглись изменениям: изменилась специфика коммуникативного процесса, трансформировались ценностные структуры, оказалась затронута и нормативно-регулятивная сфера» [2, с. 38].

Современные веб-приложения, построенные по принципу экосистем, обладают значительно большим и сложным функционалом чем, например, первые социальные сети, основная суть которых заключалась в обмене сообщениями, фото, видео и статусами. Мышление современного человека кардинально изменяется под давлением информационной сложности, а реальная жизнь все больше подменяется фактом медиаприсутствия, вследствие чего добровольный уход в offline становится практически невозможным.

Социальные сети сегодня – неотъемлемая часть быта, привносящая в жизнь современного человека массу удобств: ведение рабочих чатов, заказ такси, поиск самых разных товаров и услуг с использованием одной учетной записи в одном и том же приложении. Вместе с тем такой процесс цифровизации и виртуализации бытия человека

несет в себе ряд недостатков и рисков: повышение объема «цифрового шума», избыточность информации, отсутствие самостоятельной рефлексивной деятельности пользователя, интернет-зависимость и т.д.

Социальные сети и киберпространство в целом стали для современных людей новой мощной площадкой для общения и самопрезентации, где любые новые идеи мгновенно приобретают большую аудиторию, становятся легко доступны и быстро распространяемы.

Можно сказать, что медиаресурсы сегодня не просто являются частью интеллектуального быта человека, а во многом формируют его самого. Погружаясь в сгенерированное алгоритмами инфополе, представляющее собой определенный прообраз «safe space» – безопасного пространства, где основные позиции занимают те ниши, которые соответствуют интересам и взглядам индивида, пользователь оказывается в кругу виртуальных единомышленников в лице авторов, подписчиков и случайных комментаторов. Но даже при раскладе событий, когда все, начиная от алгоритмов и заканчивая интерфейсами, способствует формированию определенной «зоны комфорта», все еще присутствует проблема негативного влияния социальных медиа на ментальное здоровье человека. Именно поэтому в последние годы становится нормой такое явление, как «уход в offline», т. е. полный или частичный отказ от социальных сетей.

Целью данного исследования выступает социально-философский анализ процессов, происходящих в интернет-реальности, в том числе становящаяся все более распространенной тенденция «возвращения в offline». Важным аспектом исследования является выяснение причин возникновения и популяризации данного феномена.

«Как и всякое крупномасштабное социальное явление, Интернет несет в себе не только пользу для общества, но и серьезную угрозу для его существования и развития в случае бесконтрольного или негативно направленного использования его возможностей» [3, с. 345]. Несмотря на множество достоинств, виртуальный мир создал и новые риски, связанные с информационной безопасностью, повышением объема «цифрового шума», интернет-зависимостями, агрессивными формами онлайн-коммуникации, таких, как кибербуллинг, хейтерство. Все это способствует тому, что даже среди пользователей поколения миллениалов, чья жизнь с самого начала была связана с интернет-технологиями, все чаще находятся те, кто решается ограничить свое присутствие в виртуальной реальности или вовсе «уйти в offline».

Человек, решившийся на данный шаг, часто воспринимается как нонконформист и революционер, идущий против общественных устоев. Даже само намерение, за которым может и не последовать никаких конкретных действий, часто воспринимается неоднозначно. Особенно это касается публичных личностей, вне зависимости от рода деятельности и причин, заставивших принять это решение. Последним громким случаем можно назвать уход из социальных сетей Меган Маркл и Принца Гарри, спровоцированный, по их словам, огромным количеством негативных сообщений, с которыми им пришлось столкнуться: «Мне рассказали, что в 2019 году я была человеком, на которого обрушилось самое большое количество троллинга в мире…», «… это [давление] практически невозможно пережить, вы не можете представить себе, насколько оно огромно» [4].

В большинстве случаев данное явление предполагает отказ от персональных аккаунтов, не затрагивающий такие области, как бизнес-аккаунты. Однако недавний показательный кейс бренда Bottega Veneta продемонстрировал тот факт, что даже компании с многомиллионной аудиторией способны обходиться без официальной страницы в социальных сетях, ограничиваясь известными ранее способами взаимодействия с аудиторией: рекламными кампаниями, размещаемыми на улицах городов и в различных изданиях, в том числе и на digital-платформе и т. д. [5].

Наблюдения за виртуальным поведением людей и компаний, чей охват составляет больше миллиона подписчиков, позволяют действительно говорить о появлении и

популяризации данного феномена. Так, можно выделить общие тенденции онлайн-поведения современных пользователей:

1. Малое количество публикаций в профиле, либо их отсутствие (раньше считавшееся в некой мере предосудительным, подозрительным, либо указывающим на недовольство собой, отсутствием стоящих событий в жизни и т.д.);
2. Отказ от частого размещения нового контента, отсутствие публикаций на протяжении долгого времени;
3. Тщательный отбор публикуемого материала;
4. Предпочтение «исчезающих» форм размещения контента (базирующихся на принципе «Instagram stories», удаляющихся по прошествии 24 часов с момента публикации) «долгосрочным» формам – непосредственно публикациям в аккаунт;
5. Использование расширенных настроек приватности («закрытый» аккаунт, публикации, доступные только определенной группе пользователей – подписчикам, выбранным вручную пользователям и т.д.);
6. Малое количество указанной личной информации (место проживания, семейное положение, увлечения, место учебы или работы и т. д.), закрытый доступ к определенным разделам профиля (это особенно заметно в такой социальной сети, как VK, предоставляющей пользователю возможность скрывать список сохраненных аудиозаписей, фотографий и прочую информацию, содержащуюся в аккаунте);
7. Предпочтение мессенджеров социальным сетям;
8. Низкая заинтересованность в количестве лайков, просмотров и репостов своих публикаций;
9. Концентрация на потреблении, а не на создании контента.

Тенденция «цифрового минимализма» находит свое объяснение в желании современных пользователей избежать множества неоправданных рисков, связанных с безопасностью персональных данных (излишняя прозрачность личной жизни и практика oversharing'a). Кроме того, одной из причин могли стать случаи репутационных потерь из-за публикаций многолетней давности, считающихся неприемлемыми в нынешнем социокультурном пространстве.

Анализируя новую поведенческую тенденцию цифрового минимализма, стоит упомянуть о происхождении самого термина «digital minimalism». Данное понятие было введено американским исследователем К. Ньюпортом в одноименной книге «Цифровой минимализм», посвященной идее улучшения качества жизни посредством снижения информационного шума. «Мы говорим о философии использования технологий, при которой ваше онлайн-присутствие концентрируется вокруг небольшого числа избранных и оптимизированных задач, отвечающих вашим ценностям. Все остальное вы игнорируете. Так называемые цифровые минималисты, следующие данной философии, постоянно проводят оценку эффективности своей деятельности. Минималист проигнорирует технологию, не предлагающую ничего более, чем небольшое развлечение или тривиальное удобство. Если новое приложение соответствует ценностям минималиста, оно должно пройти более строгий тест: будет ли это наилучший способ поддержания данной ценности? Если ответ отрицательный, то минималист постарается оптимизировать приложение или поищет лучший вариант. Опираясь на глубинные ценности, цифровые минималисты превращают инновации в приложения, обогащающие жизнь» [1, с. 40].

Обеспокоенность вопросами безопасности персональных данных – одна из главных проблем информационного общества. Непрерывный сбор, распространение и продажа персональной информации web-провайдерами и крупными корпорациями – обратная сторона повышающегося с каждым годом качества предоставляемых услуг в сфере поиска и рекламы, базирующейся на таргетинг-технологиях. Несмотря на утверждения об обеспечении безопасности данных со стороны девелоперов сайтов, приложений и облачных хранилищ, все чаще появляется информация о крупных утечках вследствие хакерских атак и ошибок разработчиков.

Но не только пробелы в безопасности становятся причиной для беспокойства. В августе 2021 года корпорация Apple обнародовала подробности своего плана установить на айфоны американцев специальную программу для борьбы с сексуальным насилием в отношении несовершеннолетних, главной функцией которой является распознавание незаконного контента при помощи искусственного интеллекта и незамедлительном сообщении о найденных материалах в правоохранительные органы. Данная инициатива вызвала опасения у пользователей, так как не исключено, что в будущем данная технология может быть использована для упрощения цифровой слежки за пользователями, в том числе в авторитарных странах, что может привести к серьезным последствиям как для политических диссидентов, так и для рядовых граждан.

Не менее важной темой является проблема сетевой этики и случаев потери репутации из-за публикаций многолетней давности, которые получили негативную оценку в современном социокультурном пространстве. Проблема «нежелательных» публикаций, сравнимая в определенном аспекте со случаями преступлений с истекшим сроком давности в юридической практике, зачастую не находят оправдания в глазах общественности, даже если внимание публики было обращено на юный возраст опубликовавшего, либо на различия в социокультурной среде, существовавшие на момент публикации.

В качестве примера можно привести недавний кейс Алекси Маккэммонд – журналистки, которой пришлось покинуть пост главного редактора журнала Teen Vogue из-за оскорбительных публикаций в Твиттере, не смотря на то, что сделаны они были 10 лет назад, а самой журналистке на тот момент было 17 лет. Несмотря на то, что многие, в том числе и бывшие коллеги, поддержали ее инициативу покинуть издание, ситуация, когда грубое и неприемлемое высказывание, сделанное расстроенным подростком многие годы назад, накладывает такой отпечаток на карьеру уже взрослого человека, кажется в равной мере неэтичной. [6].

В рамках изучения данной проблемы было проведено эмпирическое исследование в форме социологического онлайн- опроса среди респондентов возрастной группы 15 – 40 лет, чья сфера деятельности не относится к инфлюенс-маркетингу и раскрутке персонального бренда. Так, на вопрос «Изменилось ли количество контента, производимого вами для публикаций в социальные сети за последние 5 лет?» 41,8% респондентов ответили, что количество подобного контента снизилось, 25,5% ответили, что осталось неизменным, а 32,7% ответили, что стало больше.

Более 90% респондентов заявили, что их волнуют вопросы безопасности данных, и 78,2% отметили, что их обеспокоенность данным вопросом возросла за последние 5 лет. Данную статистику дополняет тот факт, что более половины респондентов (52,7%) заявили, что сталкивались с кражей и нежелательным или незаконным использованием своих личных данных.

На вопрос «Вызывают ли у вас опасение кейсы репутационных потерь вследствие обнародования публикаций многолетней давности, которые считаются неприемлемыми в нынешнем социокультурном пространстве?» 52,7% респондентов ответили положительно, 29,1% ответили отрицательно, а оставшиеся 18,2% затруднились ответить. Однако на вопрос о том, имеются ли у респондентов медиаматериалы, способные спровоцировать подобный кейс, 34,5% ответили утвердительно, 54,5% – отрицательно и 10,9% – выразили сомнение на данный счет.

Влияние информационного шума/излишнего потребления медийного контента 58,2% оценили как негативное, 40% как нейтральное и лишь 1,8% оценили его как положительное.

Также выяснилось, что 60% опрошенных имели опыт digital detox'a, который 76,3 % оценили как положительный, 23,7% как нейтральный, но ни один из респондентов не отозвался о нем как о негативном опыте.

На тему склонности к практике oversharing'a 41,8% ответили, что это им присуще, 40% дали противоположный ответ, а 18,2% затруднились дать ответ на данный вопрос.

На вопрос «Как вы относитесь к практике отказа от использования социальных сетей?» 52,7% дали положительный ответ, 41,8% выразили нейтралитет и лишь 5,5% заявили, что относятся к данной практике негативно.

Полный отказ от использования социальных сетей (за исключением рабочих групп и семейных чатов) рассматривали около половины опрошенных (47,3%), 43,6% дали противоположный ответ, а 9,1% затруднились с ответом на данный вопрос.

Если задуматься, то становится очевидным, что появление такой поведенческой тенденции пользователей, как «digital minimalism» и «уход в offline», неслучайно и находит свое объяснение в самых разных факторах: безопасность персональных данных, цифровая слежка, репутационные потери, интернет-зависимость, цифровой шум и т. д.

Несомненно, что проблемы цифровой зависимости и негативного влияния социальных медиа на жизнь современного человека могут стать значительно менее существенными благодаря укреплению более тесных социальных связей, чем просто владелец страницы и подписчик; концентрации внимания на реальных жизненных моментах, собственных переживаниях, а не на реакции подписчиков на события вашей жизни и негативных комментариях и дизлайках.

Список используемых источников:

1. Ньюпорт, К. Цифровой минимализм. Фокус и осознанность в шумном мире / К. Ньюпорт. – Москва : Мани, Иванов и Фербер, 2019. – 256 с. – Текст : непосредственный.

2. Овчинникова, Е. А. Этические проблемы информационного пространства / Е. А. Овчинникова, А. С. Сергеев. – Текст : непосредственный // Вестник СпбГУ. Серия 6. – 2011. – Вып. 2. – С. 38 – 43.

3. Якоба, И. А. Интернет как средство социальной коммуникации: особенности виртуального общения / И. А. Якоба. – Текст : непосредственный // Вестник Иркутского государственного университета, серия «Гуманитарные науки». – 2011. – Вып. 8 (55). – С. 342 – 347.

4. World Mental Health Day: Meghan Markle describes 'almost unsurvivable' online abuse Evening Standard. — Текст : электронный // Evening Standard : сайт. - URL: https://www.standard.co.uk/news/uk/meghan-markle-online-abuse-world-mental-health-day-a4568066.html

5. Danziger, Pamela N. Bottega Veneta shutting down its social media accounts might signal a trend / P.N. Danziger. — Текст : электронный // Forbes : сайт. - URL: https://www.forbes.com/sites/pamdanziger/2021/01/07/bottega-veneta-cancels-its-social-media-accounts-it-may-signal-a-trend/?sh=5fe5c44e64fe

6. Chelsea, Ritschel The tweets that cost former Teen Vogue editor Alexi Mccammond her job/ R. Chelsea // Independent : сайт. - URL: https://www.independent.co.uk/life-style/alexi-mccammond-tweets-teen-vogue-editor-resign-b1819768.html

УДК 336.76

Маковецкий М.Ю., Агаджанян С.А.
Московский университет им. С.Ю. Витте (Москва)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Аннотация. *Пандемия коронавируса и тенденции перехода к цифровой экономике так или иначе коснулись всех финансовых институтов. Сильней всего на себе это ощутили банковские организации, являющиеся, по сути, основными финансовыми посредниками для большинства россиян. Чтобы преуспевать, а не просто держаться на плаву, банки все более активно внедряют IT-инновации. Цифровая «перезагрузка» требует не только перестройки всех процессов, но и изменения мировоззрения людей, которые работают в банковском секторе.*

Ключевые слова: *цифровизация, банковский сектор, дистанционное обслуживание, цифровая экономика.*

Makovetsky M.Y., Agadzhanian S.A.
Moscow Witte University (Moscow)

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DIGITALIZATION OF THE BANKING SECTOR

Abstract. *The coronavirus pandemic and trends in the digital economy have affected all financial institutions in one way or another. Banking organizations, which are, in fact, the main financial intermediaries for most Russians, felt this most strongly. To succeed, and not just stay afloat, banks are actively implementing IT innovations. Digital «reset» requires not only the restructuring of all processes, but also a change in the worldview of the people who work in them.*

Keywords: *digitalization, banking sector, remote service, digital economy.*

Актуальность цифровой экономики обоснована тем, что абсолютно все сферы жизни в последние несколько десятилетий охватывает цифровизация. Мы можем видеть, что информационно-цифровые технологии все более активно продвигаются и используются в производстве, медицине, торговле, и конечно, затронули финансовую сферу.

В течение последних десятилетий нарастают масштабы компьютеризации и глобального технологического перевооружения финансовых рынков на основе современных электронных технологий. Положительным следствием глобального технологического перевооружения финансового сектора на основе современных электронных, в том числе интернет-технологий, можно считать усиление конкуренции, повышение качества предоставляемых финансовых услуг, их диверсификацию, а также возможность значительного увеличения объемов операций с разнообразными финансовыми инструментами [8]. При этом основными характеристиками новых финансовых технологий являются: преобразование взаимодействий потребителей с финансовыми организациями; применение инновационных технологий в области платежей, инвестиций, страхования, кредитования и т.д.; создание новых бизнес-моделей в финансовом секторе; предоставление потребителям простых в использовании и относительно недорогих сервисов [2].

Рассмотрим онлайн-банкинг как одно из ярких проявлений цифровой экономики. В классическом понимании банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [10]. При этом развитие цифровых технологий привнесло существенные коррективы в традиционную банковскую

деятельность, обусловив трансформацию национальной платежной системы [11]. В целом в последние 10–15 лет мы можем увидеть стремительный прогресс в этой сфере в Российской Федерации.

До 2007 года клиенты банков вынуждены были посещать отделения банков, чтобы забрать карту, вопросы, связанные с идентификацией клиента и сменой (обновлением) персональных данных, зачастую решались в офисе. С 2008 года на рынок зашел «Тинькофф Кредитные Системы», который кардинально поменял взгляд на устоявшееся банковское обслуживание. О. Тиньков со своей командой смог обеспечить удобный клиентский сервис, создав первым в нашей стране банк, который смог работать без офисов (для клиентов). На тот момент это вызывало большое недоверие наших граждан, которые считали банк не больше, чем финансовой пирамидой, а также задавались вопросом, куда идти, если возникнет проблема, ведь офисов у банка нет. Спустя несколько лет «Тинькофф» запустил свое мобильное приложение, которое на рынке банковских услуг стало и до сих пор остается одним из самых технологичных по версии Markswebb.

Далее мы увидели следующую картину: онлайн-банкинг неизбежно начал развиваться, люди начали доверять такому типу финансовых учреждений, а многие крупные банки (ВТБ, Альфа-банк, Газпромбанк) стали направлять все больше усилий в пользу своей технологичности. Клиенты делают выбор в пользу более удобного и выгодного банка, и сегодня, выбирая между посещением офиса или решением проблемы дистанционно, почти всегда выберут второй вариант. Из преимуществ онлайн-банкинга можно выделить то, что клиенты могут получать дополнительные банковские услуги более быстро и просто, чем клиенты традиционных банков. Например, в приложении «Тинькофф» можно купить билеты в кино и заказать продукты из супермаркета, а в приложении Альфа-банка можно зарегистрироваться как самозанятый или оформить услуги юриста. Также мы давно привыкли, что в личном кабинете можно оплатить услуги ЖКХ, мобильную связь, штрафы ГИБДД, совершить денежный перевод, в том числе за границу, покупать нужную валюту или ценные бумаги онлайн.

Как можно видеть, у такой формы банковского обслуживания есть много преимуществ, но при этом пока есть свои недостатки. Клиент банка может предоставить свои данные мошенникам, с помощью этих данных мошенник сможет проникнуть в интернет-банк и вывести деньги со всех счетов пользователя. Найти такого мошенника будет крайне непросто, а вернуть утраченные денежные средства – крайне маловероятно. Также пользователь может занести на устройство вирус, который передаст данные для входа в интернет-банк мошенникам.

Одним из ограничивающих развитие онлайн-технологий факторов остается то, что более взрослые клиенты испытывают трудности при использовании новых технологий и без посторонней помощи вряд ли смогут полноценно пользоваться мобильным приложением или сайтом. Таким образом, эта категория граждан вряд ли будет в большинстве своем пользоваться таким типом банков. Также необходимо иметь в виду объективно существующие социально-демографические особенности поведения домашних хозяйств на финансовых рынках, в том числе влияющие на предпочитаемые финансовые продукты и способы их получения [9]. Не стоит забывать и о кадровой проблеме: работа в таком банке зачастую намного сложнее, чем работа в традиционном отделении (офисе), сотрудники используют технические процедуры для каждого действия и далеко не всегда знают все, что приводит к ошибкам при обращении клиентов. В таком формате работы проблему клиента может решить только служба поддержки, но если в ней числятся малоквалифицированные операторы, то помочь клиенту они не смогут, что вызовет негатив и плохой отзыв о банке и его сервисах, а также, возможно, повлечет потерю части клиентов.

В силу того, что интернет-банк имеет больше функций и возможностей, чем традиционный, у него объективно возникает большее количество технических ошибок: может перестать работать приложение, не будут проходить платежи или неправильно будет

конвертироваться валюта (что вызовет финансовые потери клиента). Как правило, такие проблемы быстро фиксируются и исправляются, но часто это чревато негативными отзывами и репутационными потерями для банка.

Вместе с тем перспективы развития онлайн-банкинга можно оценивать как благоприятные. Сейчас все больше крупных банков переходит на работу с клиентами в онлайн-формате, постепенно закрывая свои отделения. Конечно же, крупным банкам в какой-то степени сложнее перестроиться, и они работают в гибридном формате обслуживания, т. е. и онлайн, и в офисе. Пандемия показала, что решать вопросы через Интернет куда безопаснее, удобнее, быстрее и даже надежнее. Сейчас и традиционные банки переходят в онлайн-сферу, потому что конкурировать становится все сложнее. Клиенту важно получить удобство и выгоду, и крупные онлайн-банки готовы предложить оба пункта [7].

Сейчас банки сконцентрированы на том, чтобы найти как можно больше партнеров в разных сферах. Это могут быть кинотеатры, различные магазины, рестораны. Таким образом банки уходят от чисто банковской деятельности и становятся маркетплейсами, где пользователь может купить любой товар или любую услугу, получив при этом бонус от самого банка. Помимо этого, банки начали движение в сторону экосистем, создавая аффилированные юридические лица, которые предоставляют услуги мобильной связи, инвестиционной деятельности, страхования, различные сервисы по доставке, путешествиям и так далее. Что немаловажно, банки пытаются создать искусственный интеллект, который сможет частично заменить службу поддержки, предложить пользователю список того, что нужно купить, основываясь на ранее сделанных покупках [6].

За границей дела с интернет-банкингом зачастую обстоят хуже. Atom Bank из Великобритании получил лицензию и начал работать в октябре 2016 года. За очень короткий срок – с момента официального запуска и до декабря 2016 года – Atom привлек в депозитах 110 миллионов фунтов стерлингов. Банк позволяет удаленно открывать депозиты и оформлять кредиты. Также с помощью приложения Atom можно получить ипотеку. Банк делает ставку на мобильные приложения, предлагая вход с помощью распознавания лица и голоса. Number 26 из Германии, запущенный в начале 2015-го, к концу июня 2016 года привлек более 200 тысяч клиентов в восьми европейских странах. Банк предлагает денежные переводы, инвестиции и овердрафты. До июля 2016 года проект работал с партнерской финансовой организацией Wirecard Bank, но затем получил собственную лицензию и стал работать как самостоятельный банк под брендом «№ 26».

Как видно, финансовые учреждения за рубежом пока далеки от того, чтобы формировать маркетплейсы, полноценные экосистемы и создавать искусственный интеллект, но тем не менее в странах Европы больше пользователей интернет-банков, чем в Российской Федерации, в силу того, что европейцы больше доверяют своим банкам. Отчасти это связано с особенностями развития банковской системы нашей страны, сопряженной с многочисленными случаями банкротства банков и грубого нарушения интересов вкладчиков. Доля пользователей цифровых банковских сервисов, таких, как мобильный банк или интернет-банк, выросла вдвое за два года – до 56%. Об этом говорится в исследовании, проведенном аналитическим центром НАФИ в рамках совместного проекта Министерства финансов Российской Федерации и Всемирного банка. Так, мобильными приложениями банков пользуются 51 % россиян против 26 % в 2018 году, интернет-банкингом – 37 % в этом году против 16 % в 2018 году.

Безусловно, на фоне того, что количество пользователей интернет-банков растет, компаниям нужно внедрять более серьезные элементы защиты данных, более активно противодействовать мошенничеству, а также предлагать новые услуги, чтобы оставаться интересными для своих клиентов. Согласно полученным данным, сервисами интернет-банкинга в среднем пользуются 37 % россиян, в Москве – 40 % жителей. Мобильным банкингом в среднем по стране пользуются 51 % жителей, в Москве – 47 %. В топ-10 регионов по числу пользователей цифрового банкинга вошли Ямало-Ненецкий АО,

Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Ханты-Мансийский АО, Чукотский АО, Республика Карелия, Калининградская и Магаданская области, Республика Алтай и Камчатский край [1].

Цифровизация банковского сектора делает услуги кредитных организаций доступными большему количеству населения и повышает конкуренцию среди участников рынка [4]. Основной вектор задает регулятор – Центральный банк Российской Федерации. Благодаря его инициативам за последние несколько лет в нашей стране появились быстрые межбанковские платежи по номеру телефона, биометрическая идентификация, финансовые маркетплейсы (рис. 1).

Рисунок 1 – Основные направления цифровой экономики

За последние несколько лет появилось множество сервисов, которые упрощают банковское обслуживание и максимально переводят его в дистанционную цифровую среду [3]**.** Лидером рейтинга цифровизации деятельности, по версии маркетплейса Банки.ру, стал Райффайзенбанк **(таблица 1)**. В нем представлены все современные каналы общения. В мессенджеры интегрирован чат-бот, в контактном центре клиента встречает IVR-меню, однако при переключении на определенный вопрос консультацию может оказать голосовой помощник. Банк представлен во всех сервисах бесконтактной оплаты, кроме MirPay, полностью интегрирован с Системой быстрых платежей (СБП) и Единой биометрической системой (ЕБС) [11]. Подать онлайн-заявку на дебетовую карту или кредит можно на сайте банка, любой из этих продуктов привезет курьер.

Таблица 1 – Рейтинг цифровизации российских банков

Банк	Коммуникации	Платежные сервисы и технологии	Оформление продуктов	ИТОГО
Райффайзенбанк	24,0	37,1	20,0	81,1
ВТБ	26,0	39,1	15,0	80,1
Тинькофф Банк	18,0	39,7	20,0	77,7
Уральский Банк Реконструкции и Развития	21,3	32,1	20,0	73,5
МТС Банк	18,0	38,3	15,0	71,3
Русский Стандарт	19,3	36,8	15,0	71,2
Альфа-Банк	11,0	39,5	20,0	70,5

Банк	Коммуникации	Платежные сервисы и технологии	Оформление продуктов	ИТОГО
Росбанк	17,3	38,2	15,0	70,5
Банк Открытие	11,0	39,0	20,0	70,0
Промсвязьбанк	15,0	39,1	15,0	69,1

Эпидемия коронавируса поспособствовала цифровой трансформации традиционных банков. В последнее время наблюдается резкое увеличение банковских платежей и снижение снятия наличных во всем мире. Несмотря на то, что есть свои культурные особенности в различных странах, на всех рынках наблюдаются тренды, которые охватывают почти весь мир. В ближайшее время банки будут уделять основное внимание вопросам кибербезопасности, мобильному банкингу, цифровым платежам, идентификации пользователей. Кроме того, они все больше будут совершенствовать своих робосоветников. Важно отметить, что в отличие от других стран в Российской Федерации именно банки, а не венчурные компании являются драйверами внедрения цифровых технологий.

Как и любое нововведение, цифровая трансформация экономики и финансовой сферы несет вместе с собой не только позитивное влияние, но и очевидные угрозы и вызовы для развития общества. К их числу можно отнести: снижение эффективности контроля в сфере используемых цифровых сервисов; увеличение возможностей для мошеннических и иных противоправных действий; повышение риска утечки информации, требующее качественного улучшения уровня безопасности и, следовательно, выделения дополнительных инвестиций в данную область; угроза сокращения большого количества рабочих мест [2].

Тормозом для цифровизации банковской сферы является, в первую очередь, моральная неготовность определенной категории россиян к тому, чтобы отказаться от живого общения с банковскими работниками. Клиенты старшей возрастной группы (от 50 лет и выше) все еще предпочитают посещение офиса и живое общение с банковскими работниками удаленному взаимодействию с банком в формате online, через Интернет, поскольку оно для них более привычно и понятно, а потому – быстро и безопасно. Однако смена поколений и переток капитала в руки более молодой части населения еще сыграет свою роль в качестве драйвера роста технологий цифрового банковского обслуживания.

Особая роль в интенсификации процесса цифровой трансформации банковского сектора, нейтрализации негативных явлений и усилении положительного воздействия на экономику отводится деятельности регулятора. Основные направления работы Центрального банка Российской Федерации в рамках цифровизации состоят в следующем [12]:

- содействие развитию конкуренции на финансовом рынке;
- повышение доступности, качества и ассортимента финансовых услуг;
- снижение рисков и издержек в финансовой сфере;
- обеспечение безопасности и устойчивости при применении финансовых технологий;
- повышение уровня конкурентоспособности российских технологий.

Резюмируя все изложенное выше, можно утверждать, что продолжающееся стремительное развитие и совершенствование цифровых технологий во всех областях и сферах экономической деятельности позволит оптимизировать издержки на производстве, увеличить прибыльность имеющихся активов, а также повысить рентабельность конкретных проектов и организаций в целом.

Список используемых источников:

1. Более половины россиян пользуются цифровым банкингом. – Текст : электронный // Аналитический центр НАФИ: сайт. – URL : https://nafi.ru/analytics/bolee-poloviny-rossiyan-polzuyutsya-tsifrovym-bankingom (дата обращения: 01.11.2021).

2. Ахметова, Г. З. Проблемы и перспективы развития цифровой экономики в Российской Федерации / Г. З. Ахметова, М. Ю. Маковецкий, Д. В. Рудаков. – Текст : непосредственный // Управленческий и сервисный потенциал цифровой экономики: проблемы и перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции. Редколлегия: Е. В. Яковлева (отв. редактор), А. А. Белолобова. – Омск, 2020. – С. 17–20.

3. Развитие финансовых технологий. – Текст : электронный // Банки.ру: сайт. – URL : https://www.banki.ru/news /research/?id=10950478 (дата обращения: 01.11.2021).

4. Беликова, К. М. Цифровая интеллектуальная экономика: понятие и особенности правового регулирования (теоретический аспект) / К. М. Беликова. – Текст : непосредственный // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2018. – № 8 (99). – С. 82–85.

5. Белов, М. С. Направления развития финансовых технологий в условиях цифровой трансформации / М. С. Белов, М. Ю. Маковецкий. – Текст : непосредственный // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. В 2-х частях. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева. Омск, 2021. – Ч. 1. – С. 25–31.

6. Борисюк, Н. К. Механизм развития цифровой экономики в регионе: трактовка понятия / Н. К. Борисюк, О. С. Смотрина. – Текст : непосредственный // Интеллект. Развитие информационно-коммуникационных технологий в стране рассматривалось и рассматривается в науке с позиции концепций постиндустриального общества, сетевой экономики, информационной Инновации. Инвестиции. – 2018. - № 7. – С. 18-22

7. Сагынбекова, А.С. Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России / А. С. Сагынбекова. – Текст : непосредственный // Теория. Практика. Инновации. – 2018. – № 4. – С. 255–267.

8. Маковецкий, М. Ю. Современные тенденции развития мирового финансового рынка / М. Ю. Маковецкий. – Текст : непосредственный // Омский научный вестник. – 2014. – № 4 (131). – С. 57–61.

9. Маковецкий, М. Ю. Социально-демографические аспекты поведения домашних хозяйств на финансовом рынке России / М. Ю. Маковецкий, Е. Н. Маковецкая. – Текст : непосредственный // Омский научный вестник. Серия Общество. История. Современность. – 2016. – № 1. – С. 102–107.

10. Российская Федерация. Законы. О банках и банковской деятельности : Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1.– Текст : электронный // СПС КонсультантПлюс. - URL : https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения 01.11.2021).

11. Российская Федерация. Законы. О национальной платежной системе : Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ. - Текст : электронный // СПС КонсультантПлюс, - URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения 01.11.2021). –

12. Развитие финансовых технологий. – Текст : электронный // Центральный банк Российской Федерации : сайт. – URL : https://cbr.ru/fintech (дата обращения: 01.11.2021).

УДК 338.2

Масленникова А.В., Соколова Е.Н.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АГЛОМЕРАЦИЯМИ

Аннотация. *В современном мире именно в городах концентрируются все ключевые социально-экономические процессы. Подобное изменение среды обитания, а также значительный рост масштаба и плотности самих городов, обуславливают актуальность исследований потенциальных рисков агломерационных процессов и их влияния на устойчивое развитие. Так как тренд последних десятилетий - рост количества крупных и сверхкрупных городских агломераций, которые фактически становятся центрами цифровой экономики, к традиционной оценке рисков от опасных природных и техно-природных процессов добавляются и риски, связанные с цифровизацией общества. В то же время современные информационно-коммуникационные технологии позволяют успешно трансформировать риски, что способствует повышению качества жизни населения в агломерациях.*

Ключевые слова: *агломерации, управление, риск, цифровизация общества*

Maslennikova A.V., Sokolova Ye.N.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

INVESTIGATION OF THE IMPACT OF DIGITALIZATION OF SOCIETY ON THE IMPROVEMENT OF THE AGGLOMERATION MANAGEMENT SYSTEM

Annotation. *In the modern world, all key socio-economic processes are concentrated in cities. Such a change in the habitat, as well as a significant increase in the scale and density of the cities themselves, determine the relevance of studies of the potential risks of agglomeration processes. Since the trend of recent decades has been an increase in the number of large and super-large urban agglomerations, which in fact become centers of the digital economy, the risks are also transforming. The traditional risk assessment from hazardous natural and techno-natural processes is supplemented by the risks associated with the digitalization of society.*

Key words: *agglomerations, risks, digital economy, sustainable development*

В современном мире все больше людей становятся жителями не просто урбанизированных территорий, а сверхплотных мегаполисов. Несмотря на возросшие риски для населения, проживающего в агломерациях, связанные с пандемией COVID-19, по прогнозам экспертов тенденция роста крупных городов сохранится в ближайшем будущем. Например, число городов с населением от 5 до 10 млн чел. предположительно увеличится на 52%, а городов с населением от 10 млн чел. — на 45%.

Образ жизни в современных агломерациях особенный. Практически все время жители проводят в зданиях, помещениях или других закрытых и искусственно созданных пространствах. Так, по данным исследования Агентства по охране окружающей среды США, средний американец проводит большую часть своего активного времени жизни в закрытых помещениях, а если быть точнее, то 87% — в разного рода помещениях и еще 6% — в транспорте. В то время как, по данным Объединенного исследовательского центра Европейской комиссии, средний европеец проводит в зданиях и закрытых помещениях около 90% всего своего активного времени в жизни. Таким образом, в интерьеры зданий и дизайн закрытых городских пространств, в первую очередь, транспортной инфраструктуры, погружена практически вся жизнь горожан крупных городских агломераций в развитых и развивающихся странах [7].

Подобное изменение среды обитания людей, а также значительный рост масштаба и плотности самих городов, ставит перед исследователями, менеджментом городов, бизнесом и общественностью ряд междисциплинарных задач. Обеспечение безопасного и устойчивого развития таких сложных территориальных систем требует применения современных технологий во все сферах жизнедеятельности общества, в том числе и в системе управления. В современной России последние 20 лет фактически внедряется модель сервисного государства, а цифровизация государственного и муниципального управления позволила в достаточно короткий срок перевести на совершенно новый уровень предоставление государственных и муниципальных услуг. Учитывая, что существенная доля потребителей этих услуг проживает именно в агломерациях, организация предоставления государственных и муниципальных услуг играет определяющую роль в обеспечении качества жизни горожан. Не случайно цифровизации государственного управления посвящен отдельный федеральный проект в рамках национального проекта «Цифровая экономика» [8].

Цифровизация общества и динамичный рост цифровой экономики обусловили внедрение «Smart Cities» - взаимосвязанной системы информационных и коммуникативных технологий с Интернетом вещей (IoT), которая упрощает управление внутренними городскими процессами и делает жизнь жителей комфортнее и безопаснее. Цифровые технологии «Smart Cities» помогают улучшать жизнь горожан на всех уровнях – больше не придется тратить время в пробках, долго искать парковочное место, беспокоиться о своей безопасности, то есть жить в городах должно быть комфортнее и проще.

Именно технологии «Smart Cities» позволяют трансформировать риски управления городскими агломерациями и решать следующие задачи: повысить безопасность, оптимизировать работу транспортной системы, повысить энергоэффективность и экономить используемые ресурсы, упросить многие процессы, такие как: оплата коммунальных счетов онлайн, сбор информации со счетчиков без вмешательства человека, быстрый поиск парковочного места и т.д. Так, например, «привлекательными городами для проживания и ведения бизнеса являются также такие города как Новосибирск, Красноярск, Екатеринбург и Казань. Во многом это связано с тем, что в этих городах региональные власти оказывают поддержку предприятиям МСП, в том числе и внедрением новых технологий» [5].

По данным аналитической компании MarketsandMarkets, объем мирового рынка умных городов к 2023 году увеличится до 717 млрд долларов. В настоящее время в России реализует ведомственный проект «Умный город» в рамках национальных проектов «Цифровая экономика Российской Федерации» и «Жилье и городская среда. «Государственные программы определены правительством России как основополагающие виды поддержки для направлений, ориентированных на развитие количественных и качественных показателей жизни общества» [1].

В будущем цифровизация коснется всех городов РФ, но на данный момент утверждено 37 городов-пилотов, участвующих в проекте: Воронеж, Липецк, Самара, Великий Новгород, Челябинск, Томск и т.д. Проект «Умный город» должен быть реализован за 6 лет – с 1 декабря 2018 до 31 декабря 2024 года. Чтобы реализовать стандарт Smart City, Минстрой сформировал открытую базу технологий и разработок — «Банк решений умного города» [9].

Реализация системного подхода к управлению агломерациями представляется целесообразной на основе разработки научно обоснованных стратегий устойчивого развития агломерационных территорий. «Если используется диджитал-стратегия, то нужно учитывать ее конкретные рекомендации по реализации стратегии и возможность сопровождения этого процесса компанией-разработчиком» [6, с.110]. Разработанные стратегии должны в обязательном порядке включать алгоритмы реагирования органов государственного и муниципального управления на чрезвычайные ситуации. В этой связи

очевидна востребованность научных исследований российских и зарубежных ученых по проблематике устойчивого развития [3; 11].

В качестве примера можно привести методику разработки стратегий устойчивого развития городских агломераций, основанную на моделировании межрегионального развития, которая включает сценарный анализ на основе динамической модели межрегионального развития РФ. Одним из параметров, описывающих функционирование межрегиональной системы в предложенной модели, является качество жизни населения.

На данный момент проведена идентификация модели с привлечением компьютерной системы динамического моделирования, разработанной к.ф.-м.н. И.В. Матросовым взаимодействующих регионов на уровне федеральных округов РФ и Московской агломерации, рассмотренной в качестве отдельного региона [2].

Данная модель выбрана для научного обоснования стратегий развития агломераций, так как взаимодействие социально-экономических региональных подсистем описывается, в том числе через миграционные потоки. Очевидно, что необходимо всесторонне изучать и разрабатывать различные варианты регулирования миграционных потоков как внутри Московской агломерации, так и межрегиональных. Например, сложнейшей оказалась проблема регулирования миграционных потоков между Московской агломерацией и регионами страны.

Сделан вывод о том, что наблюдается тенденция к снижению качества жизни в Московской агломерации. Фактически подошли к пределам роста, как по численности, так и по возможности обеспечить население должным уровнем доступной социальной инфраструктуры [4].

По сути, единственная возможность повышать качество жизни и управлять рисками в Московской агломерации – это использовать все возможности, которые предоставляет цифровизация общества. В этой связи Правительство Москвы разработало План развития Москвы «Умный город - 2030», который определяет приоритеты, цели и задачи государственного управления и развития в сфере цифровых технологий [10].

Цели, обозначенные в плане: обеспечение устойчивого роста качества жизни москвичей и благоприятных условий ведения предпринимательской и иной деятельности за счет:

- использования цифровых технологий;
- централизованное, сквозное и прозрачное управление городом на основе Больших данных и с использованием Искусственного интеллекта;
- повышение эффективности государственных расходов, в том числе за счет внедрения государственно-частного партнерства в сфере информационных и цифровых технологий и связи.

Естественно, все больше внимания привлекают проблемы здоровья и благополучия жителей агломераций, а также исследования, посвященные взаимосвязи состояния здоровья людей и городской среды. Фокусирование на здоровье людей позволяет рассматривать и учитывать ключевые драйверы развития города — экономические, экологические, технологические, социальные и иные. Влияние процесса урбанизации и городской среды на здоровье, наличие потенциальных рисков — ключевые факторы в современной урбанистической дискуссии, а ответы на них ищут все современные мегаполисы мира. И стратегическое развитие городов в парадигме устойчивого развития может способствовать повышению качества жизни населения [11].

Список используемых источников:

1. Ганина, С.А., Солостина, Т.А. Анализ управления человеческим капиталом на национальном уровне на примере государственных программ Российской Федерации / С.А. Ганина, Т.А. Солостина. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2020 – No 1. – С. 44-50.

2. Масленникова, А.В. Комплексная оценка потенциала Москвы и Московской области для реализации стратегии устойчивого развития Московской агломерации / А.В.

Масленникова. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия «Человек и общество». – Выпуск 3. – 2020. – С. 64-70

3. Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития) / под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. – Текст : непосредственный. - 2-е изд. - М.: Академия; Иркутск: РИЦ ГП «Облинформпечать». – 2000. – 460 с.

4. Регент, Т.М., Глинкина, О.В., Масленникова, А.В. Динамическая модель межрегионального развития для исследования стратегий управления городскими агломерациями / Т.М. Регент, О.В. Глинкина, А.В. Масленникова. – Текст : непосредственный// Системный анализ в экономике – 2020: Сборник трудов VI Международной научно-практической конференции-биеннале (09-11 декабря 2020) / под общ. ред. Г. Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – Москва: Издательский Дом «Наука». – 2021. – С. 426-428

5. Шпилькина, Т.А., Ковалев, А.И. Региональные проблемы российского предпринимательства / Т.А. Шпилькина, А.И. Ковалев. – Текст : непосредственный // Двадцать пятые апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции / Под редакцией В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. – 2019. – С. 117-121.

6. Glinkina, O.V. Boosting a region’s investment attractiveness via the use of information communications tools for regional public administration / O.V. Glinkina, T.M. Regent, A.V. Maslennikova, M.M. Novikova, E.N. Sokolova. – Текст : непосредственный // International Journal of Civil Engineering and Technology. – 2018. – 9 (13). – P. 104—112.

7. Московский урбанистический форум : сайт. – URL: https://mosurbanforum.ru/ (дата обращения: 07.11.2021). – Текст : электронный.

8. Национальные проекты России : сайт. – URL: https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects (дата обращения: 07.11.2021). – Текст : электронный.

9. Умный город. – Текст : электронный // Формирование комфортной городской среды : сайт. – URL: https://gorodsreda.rub/smartcity (дата обращения: 07.11.2021)

10. Москвы 2030. Умный город. – Текст : электронный // Официальный сайт Мэра Москвы. – URL: https://2030.mos.ru/ (дата обращения: 07.11.2021)

11. Цели в области устойчивого развития // Организация Объединенных Наций. – URL: http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals (дата обращения: 07.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 621.316

Матюшенко С.В.
Омская академия МВД России
Домащенко Г.А.
Университет «Синергия» (Омский филиал)

ПЯТАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Аннотация. *В статье утверждается о наступлении пятой технологической революции. Рассматриваются ее характеристики, движущие силы и следствия. Описываются особенности цифровой экономики, как одного из следствий пятой технологической революции.*

Ключевые слова: *революция, технологическая революция, движущие силы революции, цифровая экономика.*

S.V. Matyushenko
Omsk Academy of the Ministry of Internal Affairs of Russia
G.A. Domashchenko
Synergy University (Omsk Branch)

FIFTH TECHNOLOGICAL REVOLUTION

Annotation. *The article argues about the onset of the fifth technological revolution. Its characteristics, driving forces and consequences are considered. The features of the digital economy are described as one of the consequences of the fifth technological revolution.*

Keywords: *revolution, technological revolution, driving forces of the revolution, digital economy.*

В своей работе А.А. Поляков и В.Я. Цветков «Прикладная информатика» (А. А. Полякова и В. Я. Цветков («Прикладная информатика. – М.: «Янус-К», 2002, 392 с.) говорят о 4-х технологических революциях. По нашему мнению, на сегодняшний день можно вести речь о 5-ой технологической революции.

И хотя ее предпосылки можно зафиксировать в к. 50-х годов 20 века, когда появились первые цифровые технологии, речь о ее начале нужно вести с 1995 года, когда появилось понятие «цифровая экономика», которое впервые ввел американский ученый, профессор Массачусетского университета Николасо Негропонте [1].

Рассмотрим характеристики 5-ой технологической революции. Причина совершения 5-ой технологической революции – распространение цифровых инноваций, которые так изменили модель человеческого развития, что электронные платежные системы, интернет-магазины, различные электронные сервисы стали неотъемлемыми атрибутами современной жизни.

Движущие силы 5-ой технологической революции:

- невероятный объем данных, которые необходимо постоянно обрабатывать;
- цифровые технологии;
- базовые станции 5G в 10 раз снижают задержки, что приводит к повышению эффективности электронных сетей в 100 раз;
- проявление «массовости» как нового уровня массового сознания.

Признаки цифрового общества:

- переход на электронный вариант общения и деятельности;
- количественное возрастание числа людей, использующих цифровые технологии в производственной деятельности, в том числе как непосредственно занятых как разработкой

цифровых технологий, так и созданием коммуникаций и производством цифровых продуктов и услуг;

– нарастающая цифровизация всех сторон деятельности общества (в настоящее время около 70% всех рабочих мест в мире поддерживается средствами цифровых технологий [2];

– появление новой платформы образования, которую называют «цифровое образование», и которая стала представлять собой одну из разновидностей педагогического труда.

По мнению С. Стельмаха, цифровая реальность сегодня — это виртуальная, дополненная и смешанная реальности, а также другие иммерсивные технологии [3].

Сущностный анализ цифровых технологий, которые определяют сегодня спектр современной жизни, приводит А.К. Коптелов:

– технология Интернет вещей;
– технология дополненной реальности;
– технология виртуальной реальности (Virtual Reality, VR);
– технология «машинное обучение» (Machine Learning, ML);
– технология «искусственный интеллект» (Artificial intelligence, AI);
– технология «робототехника» [4].

Следствия цифровизации:

– формируются новые модели взаимодействия и сотрудничества в новой цифровой реальности**,** где расстояние в принципе не играет никакой роли;

– появились новые модели профессионального труда, так называемая «удаленка», где по-другому организуется деятельность сотрудников и руководителей;

– ИТ-технологии меняют вектор своего приложения и из помощника человека переходят в ранг «локомотива» развития всего общества и человечества. «ИК-технологии переходят от фазы полезного дополнения к базовым производственным технологиям в фазу, когда они сами становятся не менее базовыми. Они не только превращаются в ключевой элемент, без которого индустрия не может существовать, но и сами становятся производительной силой, генерируя поток больших данных и виртуальные модели, становящиеся объектами обработки и купли-продажи на рынке» [5].

Возникает мир взаимосвязанной цифровой информации-коммуникации-деятельности:

– это новые экономические модели, называемые цифровыми и удаленными;
– это принципиальное влияние цифровых технологий на все сферы жизни;
– это переход на цифровые модели работы с данными;
– это необходимость выработки новых категорий интеллектуальной собственности;
– это возникновение нового понимания безопасности, в том числе на индивидуальном, коллективном, региональном, государственном и мировом уровнях.

Важность протекающих процессов позволила поставить вопрос о формировании нового типа экономики, где доминирующее значение приобретают отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования увеличивающегося объема данных, и как следствие, появление новой экономической модели, именуемой **цифровой экономикой.**

В настоящее время можно говорить о третьем этапе цифровизации, связанном с распространением цифровых валют и технологий распределенного реестра в мировой экономике, потому что для интерпретации концепции цифровой экономики используются разные подходы - от процесса создания до полного непрерывного цифрового продукта для использования онлайн-приложений.

Биткоины и другие цифровые валюты уже завоевали свое место на мировом финансовом рынке и их количество (а также масштабы операций с ними) расширяется, формируя новую валютную составляющую мировой финансовой архитектуры (например, цифровой кошелек), отвечающую требованиям времени. Следовательно, цифровизация

может оказать серьезное влияние на саму основу функционирования мировой валютной системы.

В принципе, цифровая экономика состоит из трех уровней:

- среда, в которой созданы условия для развития высокоэффективных технологий;
- технологии и платформы;
- отрасли экономики и рынки, на которых напрямую взаимодействуют поставщики и потребители услуг.

Программа цифровой экономики РФ главным образом сфокусирована на первых двух уровнях, для государства приоритетными задачами являются: создание информационной среды и обеспечение информационной безопасности, а также формирование технологических институтов.

Вместе с тем необходимо выделить основные сквозные технологии в рамках программы РФ: промышленный интернет, квантовые технологии, большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, робототехника и сенсорика, технологии виртуальной реальности, технологии беспроводной сети, системы распределенного реестра.

В 2016 г. для оценки цифровой экономики стран и их готовности к ней Всемирный экономический форум предложил использовать специальный индекс сетевой готовности, который представлен в докладе «Глобальные информационные технологии». Этот индекс показывает, насколько эффективно страна внедряет и использует высокотехнологичные продукты, а также создает условия для благоприятного развития цифровой экономики. С точки зрения готовности к цифровой экономике РФ значительно отставала от таких ведущих в этой области стран, как Сингапур, США, Япония, Великобритания, Швейцария, Нидерланды, Люксембург, и занимает только 41-е место. По использованию и разработке технологий Россия находится на 38-ом месте, её опережают США, Финляндия, Израиль, Норвегия, Люксембург, Германия, Сингапур, Нидерланды, Швейцария, Швеция и др. [6, с. 8].

Тем не менее, тенденция роста рынка высоких технологий в Российской Федерации положительная. На сферу потребления (покупки и продажи онлайн) приходится большая часть рынка цифровой экономики - более 63 млрд. долл. В 2010 г. доля Интернет-торговли составляла 1,7%, в 2016 г. она увеличилась до 3,2%. В целом, хотя Россия и отстает от передовых стран на 58 лет, за период с 2011-2015 г. объем цифровой экономики страны увеличился на 59%, это примерно 24% общего прироста ВВП [7]. Цифровизация экономики меняет традиционные бизнес-модели, все больше и больше инвестиций перетекает из реального сектора в цифровой.

Доля цифровой экономки в ВВП разных стран мира постоянно растет, многие корпоративные и государственные компании занимаются разработкой специализированных программ. Более того, в цифровой экономике перераспределительные отношения также начинают переходить в виртуальную сферу цифрового пространства и активно внедряются на финансовом рынке - в сфере расчетов по переводам и платежам, управления капиталом и проектного финансирования.

Так, например, Центральный банк России разработал систему цифровых расчетов с помощью «цифрового кошелька», безопасность и расчеты через который будет курировать ЦБ. При этом может произойти переливание капитала из коммерческих банков в ведение Центрального банка.

На стремительное развитие цифровых технологий большое влияние оказал переход на «удаленку» с использованием различной техники и технологий, который позволяет многим работодателям пересмотреть организацию работы внутри компаний. При этом преимущества от работы на «удаленке» побудили многих руководителей к совершенствованию системы организации труда на предприятии, так как снижается потребность в площади, количестве оборудования на рабочих местах, потреблении

электроэнергии и воды. Таким образом, сокращаются расходы предприятия, а прибыль увеличивается.

По последним статистическим данным площади арендуемых площадей в Российской Федерации сократились более чем на 3%. Предприятия стали сокращать арендуемые площади, а многие стали сдавать освободившиеся площади в субаренду. Многие компании изменили дизайн и структуру своих сайтов и стали больше работать с помощью интернет-технологий.

Казалось бы, работникам предприятия это не выгодно, ведь расходы предприятия перекладываются на расходы работника, а вот снижение расходов и времени на транспортировку к месту работы и обратно, прием пищи дома в обеденное время, затраты на обновление гардероба и т.д., позволяют в какой-то мере компенсировать дополнительные расходы.

Мировой опыт показывает, что цифровая экономка повышает конкурентоспособность, стимулирует привлечение инвестиций и увеличивает производительность труда. Конечно, если это будет регулироваться соответствующим образом. Но, тем не менее, необходимо на федеральном законодательном уровне отрегулировать взаимоотношения работника и работодателя, в части оформления трудовых отношений и покрытия расходов работников при организации работы на дому и техническое обслуживание компьютерной техники, систему обучения, общения и адаптации на предприятии.

Список используемых источников:

1. Being Digital (фундаментальная статья Николоса Негропонтэ по цифровой экономике за 1995 год, часть 2). – Текст : электронный // Блог компании Philtech Initiative : сайт. - URL : https://habr.com/ru/company/philtech/blog/354418/ (дата обращения: 24.08.2021).

2. Amazon объявила о найме 75 тыс. работников дополнительно из-за роста заказов. - Текст : электронный // ТАСС : сайт. - URL : https://tass.ru/ekonomika/8233107;

3. The COVID-19 Crisis: Accentuating the Need to Bridge Digital Divides. – Текст : электронный // ЮНКТАД : сайт. – URL : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtlinf2020d1_en.pdf (дата обращения: 24.08.2021)

4. Стельмах, С. Deloitte: цифровая реальность готова захлестнуть нас / С. Стельмах. – Текст : непосредственный. // itWeek. - 2019. – № 4 (947). – 23 апреля.

5. Коптелов, А.К. 6 цифровых технологий, которые изменят мир / А.К. Коптелов. – Текст : электронный // e-xecutive : сайт. - https://www.e-xecutive.ru/finance/investment/1985732-6-tsifrovyh-tehnologii-kotorye-izmenyat-mir (дата обращения: 24.08.2021).

6. Розмирович, С. Цифровая реальность / С. Розмирович. – Текст : непосредственный // АНАЛИТИКА. – 2018. – 5 июня.

7. Российская Федерация. Правительство. Цифровая экономика Российской Федерации : Программа утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. – Текст : электронный // СПС «КонсультантПлюс». - URL:

8. Ошуркова, Т. Г. Международная торговля услугами в общей системе международных экономических отношений / Т. Г. Ошуркова. – Текст : электронный // Центр управления финансами : сайт. - URL: https://center-yf.ru/data/economy/Mezhdunarodnaya-torgovlya-uslugami-v-obshei-sisteme-mezhdunarodnyh-ekonomicheskih-otnoshenii.php (дата обращения: 24.08.2021).

9. Домащенко, Г.А. Развитие цифровой экономики в современных условиях / Г.А. Домащенко. – Текст : электронный // Омские научные чтения – 2020 [Электронный ресурс]: материалы Четвертой Всероссийской научной конференции (Омск, 30 ноября – 5 декабря 2020 г.) / [редкол.: П.В. Прудников и др.]. – Электрон. текстовые дан. – Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) ; 12 см. – С. 1867-1872.

10. Домащенко, Г.А. Проблемы производительности труда в России / Г.А. Домащенко, А.В. Федосов. – Текст : непосредственный // Могущество Сибири будет прирастать!?: сб. докладов международного научного форума «Образование и предпринимательство в Сибири: направления взаимодействия и развитие российских регионов» в 4-х томах. – Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2018. – Т. 4. – С. 174-177.

УДК 332.1

Далие Оливия Доминик
Российский университет дружбы народов (РУДН) (Москва)
Пизенгольц В. М.
Российский университет дружбы народов (РУДН) (Москва)
Российский новый университет (РОСНОУ)(Москва)

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КОТ-Д'ИВУАР

Аннотация. *Статья посвящена исследованию наиболее эффективных направлений инвестирования в социально-экономическое развитие Республики Кот-д'Ивуар. Инвестиции оказывают существенное влияние на развитие экономики стран Африки, в частности Кот-Д'Ивуар. Инвестиции, поступающие в страну, способствуют увеличению объёма производства и росту доходов, появлению инновационных проектов, ускорению экономического роста и пополнению государственного бюджета.*

Ключевые слова: *Инвестиции, Иностранные инвестиции, ВВП, экономика Африки, уровень государственных инвестиций.*

Dalie Olivia Dominic
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN) (Moscow)
Pisengolts V. M.
Peoples' Friendship University of Russia (RUDN) (Moscow)
Russian New University (ROSNOU)(Moscow)

THE ROLE OF INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF IVORY COAST

Abstract. *The article is devoted to the study of the most effective areas of investment in the socio-economic development of the Republic of Côte d'Ivoire. Investments have a significant impact on the development of the economies of African countries, Cote D'Ivoire. Investments in the country contribute to an increase in production and income growth, the emergence of innovative projects, accelerated economic growth and replenishment of the state budget.*

Keywords: *Investment, Foreign investment, GDP, economy of Africa, level of public investment.*

Кот-д'Ивуар — это страна площадью 322 462 км² в самом сердце Западной Африки. Страна расположена на атлантическом побережье региона и граничит с Мали и Буркина-Фасо на севере, Ганой на востоке и Гвинеей и Либерией на западе. Официальный язык - французский, а официальная валюта - франк КФА, который имеет фиксированный паритет с евро в соотношении 1 евро = 655,957 франков КФА.

За последнее десятилетие Кот-д'Ивуар вновь обрел динамизм развития, что сделало его локомотивом региона, настоящим экономическим центром, от поднимающим уровень и окружающих стран. На экономическом, политическом или культурном уровне прогресс впечатляет. Сегодня страна представляет все аспекты профессионального и эффективного

бизнес-центра, а также является приятным местом для жизни, которое также ценится населением [1].

Со своей стороны, Западноафриканский регион также пережил позитивное развитие и становится все более привлекательным для инвесторов. Кот-д'Ивуар с его портовой инфраструктурой, аэропортами, автомобильными и железными дорогами был выбран многими всемирно известными инвесторами в качестве идеальной региональной базы для охвата других рынков Африки с запада [2].

Таким образом, сегодня Кот-д'Ивуар снова стал важнейшими воротами на рынки Западной Африки.

Представляется десять веских причин инвестировать в Кот-д'Ивуар:

- устойчивый экономический рост;
- постоянное продвижение в рейтинге “Doing Business” (Всемирный банк);
- простота создания бизнеса;
- советы, поддержка и помощь инвесторам;
- развитая экономическая инфраструктура;
- очень современная коммуникационная инфраструктура;
- хорошая доступность квалифицированной рабочей силы по конкурентоспособным ценам;
- центр торговли и регионального развития;
- возрождение университетского сектора, а также научных исследований и разработок;
- комфортное и приятное место для жизни [3].

Кот-д'Ивуар увеличивает свои инвестиции в сектор здравоохранения, чтобы облегчить доступ населения к медицинской помощи, с целью восполнить отставание, накопленное в период кризиса. С 2012 г. было мобилизовано много ресурсов для развития сектора здравоохранения. Государственные расходы на здравоохранение увеличились с 17% от общих расходов в 2012 году до 28% в 2017 году.

Увеличение государственного бюджета позволило значительно улучшить состояние здравоохранения в стране и профинансировать строительство, восстановление и оборудование инфраструктуры здравоохранения. Уровень жизни населения, а также ряд показателей развития, таких как продолжительность жизни, повысились с 2015 года (Рисунок 1) .

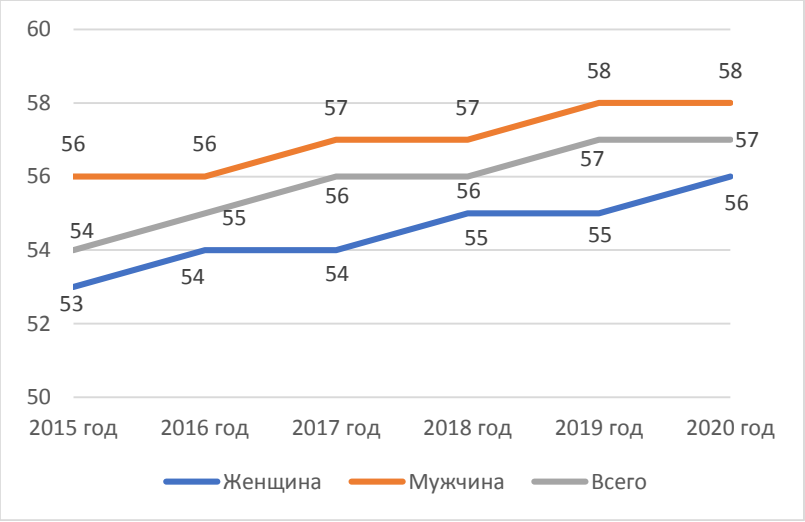


Рисунок 1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, 2015-2020 гг.

Правительство Кот-д’Ивуара продолжает проявлять сильную заинтересованность инвестировать в образование и профессиональную подготовку населения. Доля Национального бюджета, выделяемая на образование, увеличивается на 7,5% каждый год с 2016 года и соответствует в 2019 году 18% от общих национальных расходов, что

составляет примерно 10 миллиардов евро в 2019 году. Осуществление политики обязательного школьного образования для всех детей в возрасте от 6 до 16 лет с 2015 г. демонстрирует стремление к совершенствованию системы образования [4].

Правительство Кот-д'Ивуара определяет новую стратегию профессиональной и технической подготовки, чтобы отвечать потребностям его экономики. Увеличение спроса на квалифицированную рабочую силу стимулирует развитие профессионально-технического обучения. В настоящее время проводятся реформы по развитию профессионально-технического обучения в партнерстве с частным сектором. Правительство поощряет сотрудничество между заинтересованными сторонами в сфере образования и частным сектором, чтобы помочь населению удовлетворить потребности рынка труда.

Действительно, студенты имеют доступ к довольно обширному и разнообразному обучению в Ивуарийских университетах, и, как правило, Ивуарийские компании имеют определенные возможности для поиска квалифицированных сотрудников на местах. В глобальном масштабе Кот-д'Ивуар занимает 71-е место в категории «Навыки нынешней рабочей силы» из 141 оцениваемой страны.

По данным всемирного банка, ВВП Кот-д'Ивуара в 2018 году составил 37,4 миллиарда евро. В Кот-д'Ивуаре государственные и частные инвестиции составили только 4% и 10% ВВП соответственно в 2020 году. Инвестиции - один из ключевых факторов экономического роста.

В этот период в Кот-д'Ивуаре наблюдался рост экономических показателей, в основном связанный с бумом экспорта кофе, какао и древесины. Тогда ВВП вырос в среднем более чем на 7,6%. Общий уровень инвестиций неуклонно рос, увеличившись с 15% в 2016 году до 22% в 2020 году. За этот период частные инвестиции составляли более половины (63%) от общего объема инвестиций ежегодно. Уровень государственных инвестиций, составлявший около 5,3% в начале периода, увеличился, и к концу периода, в 2020 году он вырос до 6,8% [5].

Таким образом, национальный план развития (PND 2021-2025) направлен на то, чтобы частные инвестиции стали двигателем экономического роста страны. Чтобы облегчить бизнес, была создана программа дематериализации услуг и административных актов. С 2017 года политическая ситуация стабилизировалась, и в стране были проведены крупные реформы, такие как принятие новой конституции и создание Сената, улучшающие деловой климат. Однако общественные беспорядки, окружавшие президентские выборы в октябре 2020 года, могут повлиять на настроения инвесторов в будущем.

Экономика Кот-д'Ивуара, являющаяся самой сильной в экономическом сообществе западноафриканских государств, остается предпочтительным направлением для иностранных инвесторов в регионе.

Согласно Отчету о мировых инвестициях за 2021 год, страна смогла привлечь 509 миллионов долларов США в виде притока иностранных инвестиций в 2020 году, что резко упало с почти 1 миллиарда долларов США, привлеченных в 2019 году, после глобального здравоохранения и экономического кризиса, вызванного Covid-19. пандемия.

Общий объем иностранных инвестиций в 2020 году оценивается в 12,2 млрд долларов США. Основными инвесторами являются Европейский Союз (Франция является первым инвестором) и Канада. Инвестиции в основном ориентированы на добывающую промышленность и финансы [6].

Таблица. Секторальное распределение чистых входящих потоков прямых иностранных инвестиций в Кот-д'Ивуар в 2017 году (в процентах)

Секторов	Поток прямых иностранных инвестиций (в процентах)
Добывающая промышленность	39,2
Финансовое посредничество	27,8
Телекоммуникации	13,7
Обрабатывающая промышленность	8
Гостиницы	5.3
Транспорт	4,1

Иностранные инвестиции поступают из разных стран, в том числе из развивающихся, и свидетельствуют о привлекательности Кот-д'Ивуара. В период с 2012 по 2015 год на около 20 стран-источников приходилось около 90% прямых иностранных инвестиций.

Франция стала первой страной, на которую с 2012 года пришлось около 22% притока, в то время как Бельгия, Канада, Китай, Соединенные Штаты Америки, Каймановы острова, Марокко и Швейцария вошли в десятку стран, наиболее важных с точки зрения притока иностранных инвестиций в 2017 году. Некоторые из них, например Китай, недавно инвестировали. Другие африканские страны также присутствуют значительные, особенно Южная Африка, Ангола, Ливия, Марокко и Нигерия, на которые в совокупности приходилось 25% входящих потоков прямых иностранных инвестиций в период с 2012 по 2015 гг. [7].

Как и другие развивающиеся страны, Кот-д'Ивуар нашел свой путь развития с помощью инвестиций. Стимулирование национальной экономики за счет частных инвестиций является одним из приоритетных направлений развития экономики Республики.

Список используемых источников:

1. Абрамова, И.О. Экономика Африки в условиях рыночных преобразований / И.О. Абрамова, Е.В. Морозенская. – Москва: Книга по Требованию, 2010. - 308 с. – Текст : непосредственный.

2. Безрукова, Т.Л. Теоретические и методические аспекты эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий: проблемы, модели, прогнозы / Т.Л. Безрукова, А.Т. Гыязов, С.С. Кириллова, Б.А. Безруков, А.М. Базиева. – Текст : непосредственный // Международный журнал экспериментального образования. - 2016. - № 12. - с. 272-273.

3. Côte d'Ivoire: la 2e phase du programme national d'investissement agricole sera basée sur les agropoles Agence Ecofin [Электронный ресурс]. - URL: https://www.ccilci.org/revue-depresse/agence-ecofin/5085-la-2e-phase-du-programme-national-d-investissement-agricole-sera-baseesur-les-agropoles (дата обращения 07.10.2021).

4. Discours d'orientation 2017 de Madame Anne Ouloto, 2017/02/03. – URL: http://www.environnement.gouv.ci/discours.php?rd=69. – Текст : электронный.

5. Центральный банк западных Африканских стран: официальный сайт. – Текст : Электронный. – URL : http://www.bceao.int/.

6. Кукукина, И.Г. Базовые условия инновационного развития экономики республики Кот-д'Ивуар / И.Г. Кукукина, К.В. Яо. – Текст : непосредственный // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. - 2014. - № 3(39). - С. 59-63.

7. Экономика Кот-д'Ивуар // Ru-world.net : сет. - URL: http://ru-world.net/kot-divuar-ekonomika (дата обращения: 24.10.2021). – Текст : электронный.

УДК 368:336.763

Огорелкова Н.В.
Омский государственный университет им. Ф.М.Достоевского

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА СТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ КАТАСТРОФ

Аннотация. *Статья посвящена изучению проблем, связанных с внедрением на российский финансовый рынок нового инструмента - структурных облигаций катастроф. Выявлены основные пробелы в российском законодательстве, препятствующие развитию данного инструмента: отсутствие перестраховщиков в перечне эмитентов структурных облигаций; ограничение обстоятельств, которые могут лежать в основе структурной облигации; отсутствие обеспечения по ним в виде перестраховочного покрытия и требований по его формированию; ограничения для российских институциональных инвесторов на инвестирование в структурные облигации и т.д.*

Ключевые слова: *структурные облигации, облигации катастроф, перестрахование, секъюритизация*

Ogorelkova N.V.
F.M. Dostoevsky Omsk State University

PROBLEMS OF FORMATION OR THE STRUCTURAL CATASTROPHE BONDS` MARKET

Abstract. *The article is devoted to the study of the problems associated with the introduction of a new instrument on the Russian financial market - structural bonds of catastrophes. The main gaps in the Russian legislation that impede the development of this instrument were identified: the absence of reinsurers in the list of structural bond issuers; limiting the circumstances that may underlie the structured bond; lack of security for them in the form of reinsurance coverage and requirements for its formation; restrictions for Russian institutional investors to invest in structured bonds, etc.*

Keywords: *structural bonds, catastrophe bonds, reinsurance, securitization.*

В последние годы увеличивается число природных и техногенных катастроф на территории Российской Федерации, материальный ущерб от них за последние 5 лет вырос почти вдвое (см. таблицу). Убытки от катастроф ложатся на собственников, страховщиков и государство. Федеральный закон от 21.12.1994 N 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» определяет права физических лиц на возмещение ущерба, причиненного их здоровью и имуществу вследствие чрезвычайных ситуаций. Фактически, в отношении граждан в нашей стране государство берет на себя функции страховщиков, компенсируя ущерб от природных катастроф. Это ложится тяжким бременем на бюджеты разных уровней.

Таблица. Материальный ущерб, причиненный при природных чрезвычайных ситуациях в 2016-2020 гг., млн. руб.*

	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Природные чрезвычайные ситуации,					
в том числе: - бури, смерчи, шквалы, ураганы	231,6	384,6	7,7	2,6	343,2
- сильный дождь, крупный град, сильный снегопад	3240,7	1769,7	330,8	614,0	1072,2
- заморозки , засуха	1624,2	694,5	3722,7	5601,2	6977,0
- опасные гидрологические явления	1961,6	2044,5	4256,2	7878,8	3668,2
- крупные природные пожары	0	4822,6	0,2	923,3	127,5
ИТОГО	**7117,0**	**9766,3**	**8317,8**	**15020,0**	**12389,4**

*составлено автором по [5].

Одним из способов финансирования покрытия ущерба от стихийных бедствий является использование возможностей мировых финансовых рынков через механизм секьюритизации. Одним из подобных инструментом за рубежом являются так называемые облигации катастроф (*catastrophe bonds* или *cat bonds*). Облигации катастроф часто называют «синтетическим перестрахованием», так как они являются альтернативой традиционному перестрахованию, при этом капитал перестраховщиков заменяется на капитал, привлекаемый на финансовом рынке. Секьюритизация рисков природных катастроф посредством выпуска облигаций обеспечивает долговременную защиту в отличие от договоров перестрахования, заключаемых на более короткие сроки.

Cat bonds - это облигации, выпущенные на длительный срок, с повышенной купонной ставкой, которые содержат условие о возможной невыплате/частичной выплате номинальной стоимости облигации или процентов по ней при наступлении страхового случая – стихийного бедствия (урагана, наводнения, торнадо, землетрясения и т.д.). Если страховой случай не происходит, то инвесторы получают полностью номинальную стоимость облигации и повышенную доходность за дополнительный риск.

Подобный способ «катастрофного» финансирования используется не только корпорациями, но и правительствами США, европейских стран, Японии, Мексики, Турции и других стран. Всемирный банк в 2018 г. выпустил так называемые *multi-cat bonds,* которые предусматривают покрытие рисков стихийных бедствий, наступивших сразу в группе развивающихся стран. Первый выпуск был осуществлен Всемирным Банком Б в 2018 г. и предусматривал выплаты правительствам Чили, Колумбии, Мексике и Перу в случае землетрясений в размере 1,36 млрд долл. США [4, С.80].

С 2018 г. вступили в действие изменения в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ, которые ввели в обращение на территории РФ новый вид облигаций – структурные облигации, на основе которых стал возможен выпуск облигаций катастроф. По структурным облигациям возможен частичный возврат номинальной стоимости и процентов. Статья 25.1 ФЗ «О рынке ценных бумаг» предусматривает, что выплата владельцу полностью или частично номинальной стоимости и (или) дохода зависит от определенных обстоятельств, указанных в решении о выпуске облигаций [2]. Выпускать структурные облигации могут только отдельные юридические лица - кредитные организации, брокеры, дилеры и специализированные финансовые общества. Размещение и обращение структурных облигаций возможно только среди квалифицированных инвесторов.

Специалисты отмечают высокий потенциал возможных программ российских облигаций катастроф, в качестве факторов выделяют: высокое качество мониторинга чрезвычайных ситуаций и метеорологических явлений, хорошую репутацию и опыт в выпуске международных облигаций, естественный интерес к России у многих институциональных инвесторов на рынке капитал и другие факторы [8]. Отмечают также, что российские катастрофические облигации будут иметь спрос у иностранных инвесторов как способ диверсификации и улучшения качества инвестиционных портфелей

посредством включения в портфели облигаций катастроф, выпущенных в другом регионе [8].

Однако есть и противоположные точки зрения. Ряд экспертов полагает, что российский рынок для такого инструмента еще не созрел: у институциональных клиентов нет опыта оценки рисков таких бумаг, а предлагаемая премия по доходности не очень привлекательна [9].

Однако внедрению описанного выше механизма секъюритизации рисков стихийных бедствий и катастроф в нашей стране в настоящее время мешают недостатки в российской нормативно-правовой базе. Для их преодоления необходимо:

1. Ввести понятие «страховое событие» в перечень обстоятельств по структурной облигации. Получение выплат по структурным облигациям зависит от наступления/ ненаступления одного или нескольких обстоятельств. Перечень обстоятельств установлен в Указании Банка России № 3565-У "О видах производных финансовых инструментов" от 16.02.2015, в нем в качестве указанных обстоятельств приводятся следующие: изменение базисного актива по производном инструментам и различные виды кредитных событий. Данный перечень должен быть дополнен страховыми событиями (случаями).

2. Также необходимо расширить перечень возможных эмитентов структурных облигаций, определенный в Федеральном законе № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», дополнив прописанных в нем лиц (брокеров, дилеров, специальных финансовых обществ и кредитных организаций) перестраховщиками. Один из вариантов – предоставить возможность выпуска структурных облигаций катастроф АО «Российская национальная перестраховочная компания». Предоставление возможности выпускать структурные облигации непосредственно перестраховщикам, не создавая при этом отдельное специализированное финансовое общество, позволит эмитенту данных облигаций сэкономить часть затрат, связанных с его учреждением и управлением, и, таким образом, повысить купонные ставки по структурным облигациям. Кроме того, наличие высокого кредитного рейтинга у эмитента позволит получить высокий рейтинг и самому выпуску структурной облигации. Так, например, АО «Российская национальная перестраховочная компания» в настоящий момент имеет подтвержденный кредитный рейтинг на уровне AAA(RU), прогноз «Стабильный» рейтингового агентства АКРА [6] и международный рейтинг финансовой устойчивости страховщика на уровне «BBB» со «Стабильным» прогнозом агентства Fitch Ratings [7]. Выпущенные данной организацией структурные облигации имеют все шансы получить высокий рейтинг.

3. Выпуск структурных облигаций катастроф должен сопровождаться формированием эмитентом облигаций перестраховочного покрытия (по аналогии с ипотечным покрытием). Перестраховочное покрытие будет состоять: из премий, полученных по договорам перестрахования; средств, полученных от эмиссии структурных облигаций катастроф, и доходов от инвестирования средств перестраховочного покрытия. Средства перестраховочного покрытия будут инвестироваться с ограничениями в консервативные инструменты финансового рынка и использоваться на выплату процентов по структурным облигациям, а затем и на их погашение.

4. Необходимо разработать ограничения на инвестирование средств перестраховочного покрытия, ввести институт специализированного депозитария для контроля за учетом и хранением имущества, составляющего перестраховочное покрытие, ввести обязательное раскрытие информации о составе и стоимости перестраховочного покрытия.

5. Расширить возможности институциональных инвесторов осуществлять инвестирование в структурные облигации катастроф при наличии кредитного рейтинга эмитента или рейтинга конкретного выпуска структурных облигаций.

Выпущенные за рубежом облигации катастроф представляют собой бумаги высокого класса, т. к. их эмитентами являются компании с высокими рейтингами, что и позволяет пенсионным фондам и другим институциональным инвесторам инвестировать в данные инструменты. Основными инвесторами за рубежом на 30.06.2020 г. являются: фонды

катастроф - 74 %, перестраховщики – 11%, институциональные инвесторы - 11 %; хеджфонды и взаимные фонды - 4% [4, С. 81].

В России в настоящий момент возможности институциональных инвесторов по вложениям в структурные облигации ограничены. Так, Указание Банка России от 5.12.2019 № 5343-У «О требованиях по формированию состава и структуры пенсионных резервов» разрешает вкладывать средства пенсионных резервов в структурные облигации, однако устанавливает единый лимит на аналогичные инструменты - 10% от размера пенсионных резервов. Кроме того, ограничивает инвестиции пенсионных резервов в структурные облигации и введение стресс-тестирования портфелей негосударственных пенсионных фондов, так как существует возможность списания их стоимости при прохождении стресс-тестирования. Коммерческие банки также ограничены в инвестировании в структурные облигации из-за требований к капиталу и требований к прохождению стресс-тестирования инвестиционных портфелей.

У страховщиков, как институциональных инвесторов, также существуют ограничения, установленные с 01.07.2021 г. Положением Банка России № 710-п от 10.01.2020 «Об отдельных требованиях к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков». Согласно данному Положению при определении собственных средств страховщика стоимость структурных облигаций будет определяться как минимально возможная сумма, которая может быть получена по такой облигации в соответствии с условиями ее выпуска. С учетом неопределенности будущих потерь по страховому случаю могут возникнуть проблемы, связанные с оценкой стоимости структурных облигаций катастроф.

Целесообразно при прохождении стресс-тестирования или расчете собственного капитала финансовой организации при наличии высокого международного или национального кредитного рейтинга эмитента или рейтинга конкретного выпуска структурных облигаций катастроф оценку структурных облигаций проводить исходя из 50% и более номинальной стоимости облигаций в зависимости от уровня рейтинга эмитента.

С 01.10.2021 г. неквалифицированным инвесторам разрешено осуществлять инвестирование в структурные облигации при условии прохождения тестирования. За счет допуска неквалифицированных инвесторов, у которых сохраняется интерес к высокодоходным инструментам, потенциальная база инвесторов в структурные облигации катастроф существенно расширяется.

По мере развития данного инструмента возможно формирование паевых инвестиционных фондов, специализирующихся на облигациях катастроф. Формирование портфеля из значительного количества различных структурных облигаций катастроф будет способствовать диверсификации рисков инвестиционного портфеля ПИФов при сохранении высокого уровня доходности портфеля.

6. Повысить доходность облигаций катастроф для всех типов инвесторов можно через установление льгот по налогообложению процентных ставок по данным облигациям как для юридических, так и для физических лиц. Подобные льготы будут обоснованы социальным, целевым характером данных облигаций.

Таким образом, при дальнейшем совершенствовании нормативной базы использование структурных облигаций катастроф на российском финансовом рынке имеет значительные перспективы. Внедрение данных инструментов в российскую практику позволит увеличить ёмкость российского рынка перестрахования; для инвесторов на рынке появятся дополнительные высокодоходные финансовые инструментов; ликвидация последствий природных стихийных бедствий и катастроф будет обеспечена соответствующим финансированием.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера: Федеральный закон от 21.12.1994 N 68-ФЗ

/ Российская Федерация. Законы. - Текст : электронный. // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.01.2021).

2. Российская Федерация. Законы. О рынке ценных бумаг: федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 02.07.2021) / Российская Федерация. Законы. — Текст : электронный // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.01.2021).

3. Российская Федерация. Банк России. О видах производных финансовых инструментов: Указание Банка России от 16.02.2015 N 3565-У / Российская Федерация. Банк России. — Текст : электронный // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 01.01.2021)

4. Хуторова, Н. А. Глобальный рынок катастрофного финансирования и перспективы его формирования в РФ / Н.А. Хуторова. — Текст: непосредственный // Финансовый журнал. —2021. — Т. 13. — № 1. —С. 75–92.

5. Государственный доклад «О состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2020 году». – Текст : электронный // МЧС России : [сайт]. – URL : https://www.mchs.gov.ru/uploads/document/2021-05-14/61966f9e46aefc2a1cd01a1a3994a295.pdf (дата обращения: 01.011.2021).

6. АКРА подтвердило кредитный рейтинг АО РНПК на уровне AAA(ru), прогноз «стабильный». – Текст : электронный // АКРА : [сайт]. – URL : https://www.acra-ratings.ru/press-releases/2471/ (дата обращения: 01.011.2021).

7. Fitch подтвердило РФУ РНПК на уровне «BBB», прогноз «Стабильный». – Текст : электронный // FitchRatings : [сайт]. – URL : https://www.fitchratings.com/research/ru/insurance/fitch-affirms-russian-national-reinsurance-ifs-at-bbb-outlook-stable-15-12-2020 (дата обращения: 01.011.2021).

8. Российские катастрофические облигации: пришло ли время для самой большой страны в мире обратить внимание на ILS. – Текст : электронный // Inssur-info : [сайт]. – URL :https://www.insur-info.ru/press/133962/ (дата обращения: 01.011.2021).

9. Катастрофы выводят на фондовый рынок. – Текст : электронный // Коммерсантъ : [сайт]. – URL : https://www.kommersant.ru/doc/3938187 (дата обращения: 01.011.2021).

УДК 332.05

Рахматуллина Д.К.
Казанский (Приволжский) федеральный университет (Казань)

ПЕРЕХОД НА ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ И ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Аннотация. *Статья посвящена анализу перехода России на цифровое эфирное телевещание. Выделены особенности медиапотребления населения, проведен анализ динамики структуры потребительских расходов домашних хозяйств.*

Ключевые слова*: цифровое телевидение, потребительские расходы, домохозяйства*

Благодарность: *Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00663 «Эволюция модели экономического поведения индивида и домохозяйства в условиях цифровой трансформации».*

Diana K. Rakhmatullina
Kazan (Volga region) Federal University (Kazan)

TRANSITION ON DIGITAL TELEVISION AND DYNAMICS OF HOUSEHOLDS` EXPENDITURES STRUCTURE

Abstract. *The article is devoted to the analysis of Russia's transition to digital terrestrial television broadcasting. The features of media consumption of the population are highlighted, the analysis of the dynamics of the structure of households consumer expenditures is carried out.*

Keywords: *digital TV, consumer spending, households*

Acknowledgments: *The reported study was funded by RFBR, project number 20-010-00663 "Evolution of the individual and household`s economic behavior model in the digital transformation".*

Цифровое телевидение как новый уровень эфирного вещания было окончательно внедрено в России в 2019 году, несмотря на то, что переход от аналогового к цифровому эфирному вещанию формально начался с принятия Федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009—2015 годы» (после продления — «на 2009—2018 годы») и годом позднее закреплен в федеральном законодательстве [1; 2]. Окончательный переход к цифровому телевидению был завершен в 2019 году, когда регионы России последовательно были отключены от аналогового телевизионного вещания. Общий объем финансирования перехода на цифровое телевещание в России составил 167 млн.рублей, в том числе 58% от общей суммы были обеспечены федеральным бюджетом [7].

Ежегодный анализ рынка медиапотребления, проводимый компанией «Делойт» [11], позволяет отметить следующие особенности использования телевидения как канала медиапотребления. Во-первых, за период 2015-2019 гг. следует зафиксировать сокращение просмотра телевидения российской аудиторией: с 94% до 91% респондентов. Во-вторых, снижается использование телевидения молодежью: возрастная группа от 20 до 24 лет значительно реже смотрит телевизор (на 16 п. п. ниже среднего показателя). Данная тенденция характерна не только для российской молодежи. Аналогичные выводы о сокращении телевизионной аудитории среди молодежи были сделаны для большинства стран, участвующих в исследовании компании «Делойт» [10]. В-третьих, следует выделить субъективную оценку активности использования различных медиаканалов: в 2015-2019 гг. наблюдается четкая тенденция снижения активности просмотра телевизора. В-четвертых, переход на цифровой формат телевизионного вещания по оценкам респондентов прошел достаточно безболезненно. Тем не менее, 8% респондентов отметили тот факт, что переход

на цифровое телерадиовещание вынудил их приобретать дополнительное оборудование, 3% указали на его высокую стоимость [11].

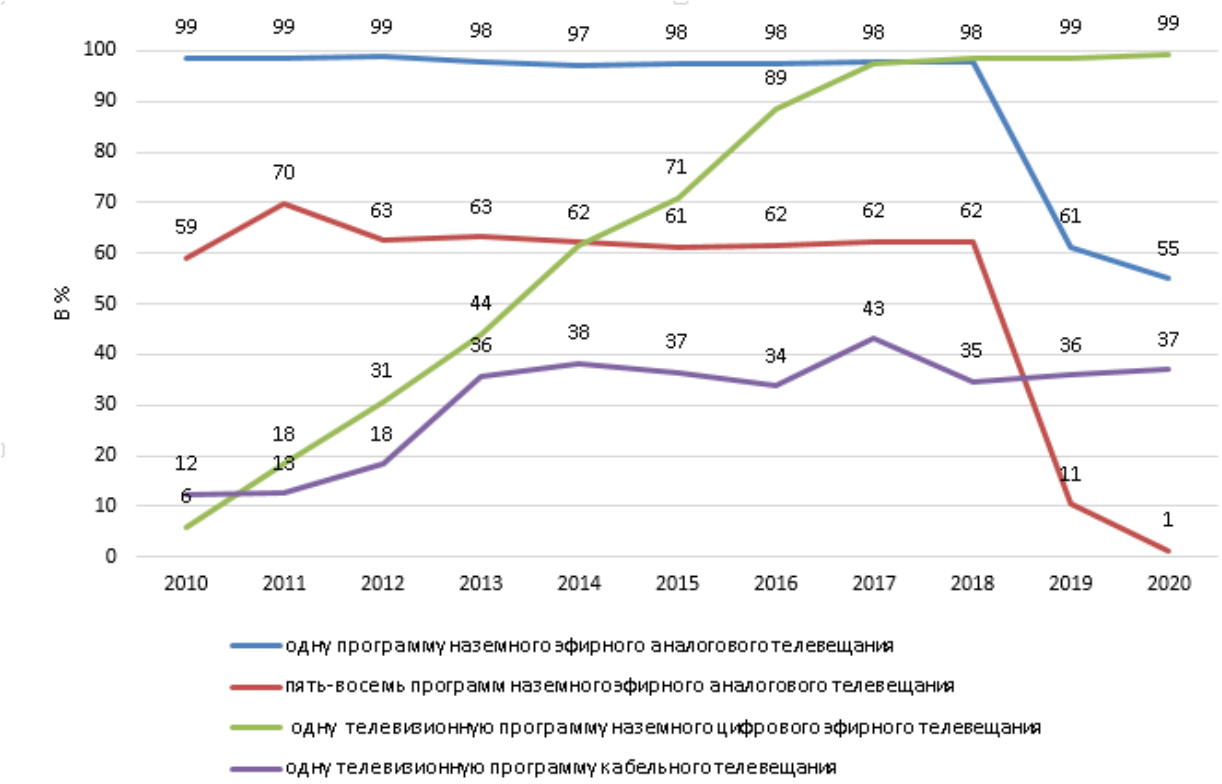


Рис. 1. Динамика возможности приема телевещания населением в России в 2010-2020 гг.

Источник: составлено автором по данным [9].

Анализ динамики инфраструктурных возможностей населения к приему телевещания различных типов за 2010-2020 гг. позволил выделить следующие тенденции:

– произошел полный переход с аналогового вещания на цифровое: в 2019-2020 гг. существенно сократилась доля населения, имеющая возможность принимать программы аналогового телевещания;

– постепенный рост использования цифрового телевещания с 6% (в 2010 году) до 99% (в 2020 году), который был продиктован не только законодательными мерами, поскольку на «плато» данный показатель вышел значительно ранее – в 2017 году, до завершения перехода;

– постепенный рост использования кабельного телевидения: с 12 до 37% (см. Рис. 1).

Следует отметить, что наметившаяся тенденция трансформации телевидения в эпоху активного развития цифровых технологий прослеживается на примере распространения телевидения нового типа – Интернет-телевидения. В данном случае телевизионное устройство выступает в качестве экрана Интернет-телевидения. Подобная тенденция активно наблюдается при покупке смарт-телевизоров [8]. Соответственно, телевизионный медиаконтент постепенно срастается с Интернет-контентом [4] и активные медиапользователи онлайн-кинотеатров приобретают соответствующее оборудование, что приводит к увеличению количества телевизоров в домохозяйствах.

Потребительские расходы домохозяйств представляют собой интерес с точки зрения их решающей роли в принятии решений экономическими агентами об объеме потребления, сбережений в текущем и будущем периодах (модель межвременного выбора И.Фишера [14]). Макроэкономический подход к потребительским расходам позиционирует их как неотъемлемый элемент валового внутреннего продукта [13]. Однако эмпирические

исследования по российским регионам в условиях становления экономики знаний показывают, что информация как фактор производства становится более значимым для темпов роста валового продукта по сравнению с потребительскими расходами [6; 12]. Влияние цифровой экономики на структуру потребительских расходов является дискуссионным вопросом. Ряд исследований обосновывают, что развитие цифровых технологий меняет структуру потребительских расходов: происходит увеличение доли одних расходов и уменьшение доли других. Эмпирический анализ на примере 34 стран Европы показал положительную взаимосвязь числа Интернет-пользователей с удельным весом расходов домохозяйств на коммунальные платежи, транспорт, отдых и культуру. При этом отрицательная взаимосвязь наблюдалась с долей расходов на образование, коммуникации, продукты питания и безалкогольные напитки [3].

Целью проводимого исследования является выявление взаимосвязи между структурой потребительских расходов домохозяйств и развитием цифровых технологий. Анализ структуры потребительских расходов домохозяйств в 2003-2020 гг. показывает, что произошло изменение структуры потребительских расходов:

– произошло сокращение доли расходов, направляемых на покупку продуктов питания, напитков, одежды и обуви, образование;

– увеличилась доля расходов на здравоохранение, транспорт, связь, другие товары и услуги (см. Рис. 2).

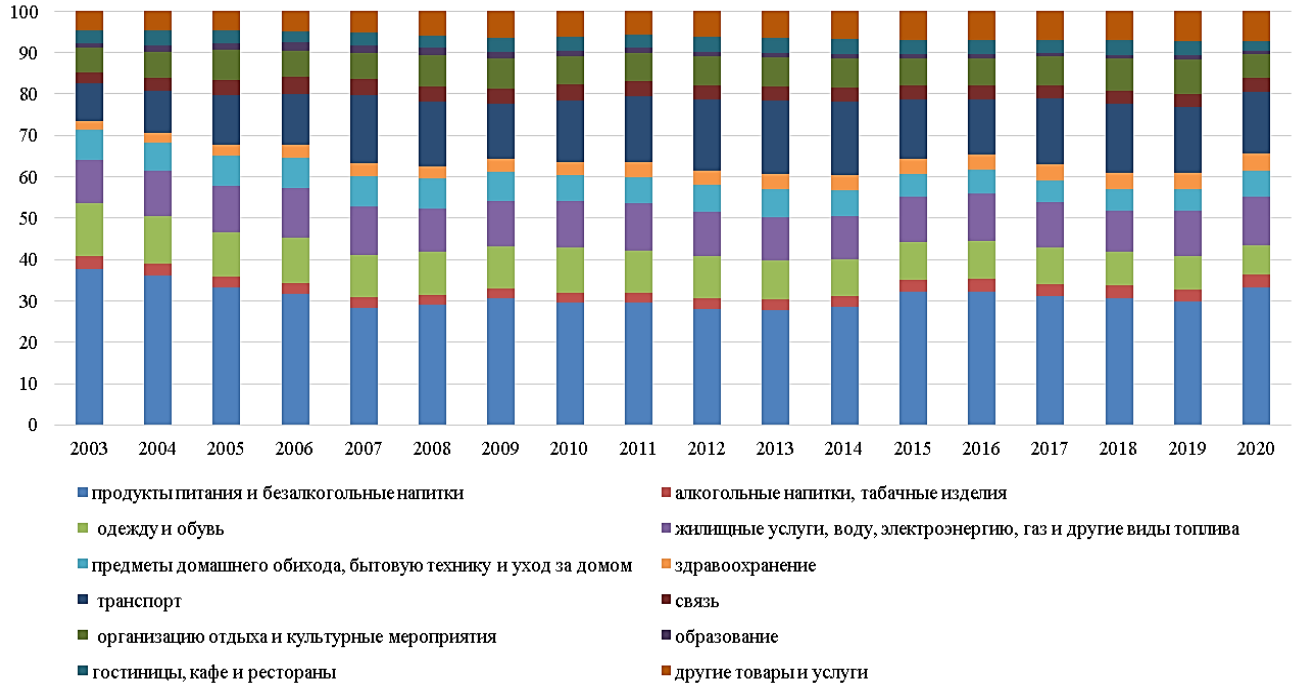


Рис. 2. Динамика структуры потребительских расходов в России в 2003-2020 гг.
Источник: составлено автором по данным [5].

Методология определения взаимосвязи между развитием цифровых технологий и структурой потребительских расходов включает в себя проведение корреляционного анализа. В качестве прокси-переменной использования цифровых технологий домашними хозяйствами использована доля домохозяйств, имеющих возможность принимать одну программу цифрового эфирного телевещания. В качестве переменных, описывающих структуру потребительских расходов использованы данные Росстата по структуре потребительских расходов домохозяйств, полученные в результаты выборочного опроса [5].

Для оценки взаимосвязи между распространением пользователей цифрового телевидения и потребительскими расходами домохозяйств были рассчитаны линейные коэффициенты парной корреляции Пирсона (Формула 1) за период 2010-2020 гг.:

$$r_p = \frac{\overline{C*Dig} - \bar{C}*\overline{Dig}}{\sigma_c * \sigma_{Dig}} \qquad (1)$$

В данном случае r_p будет принимать значения от [-1; 1], и близость к граничным значениям будет свидетельствовать о тесноте взаимосвязи между исследуемыми показателями C – долей определенной категории потребительских расходов и Dig – долей домохозяйств, имеющих возможность принимать цифровое телевидение. σ_c, σ_{Dig} – стандартные отклонения соответствующих переменных.

Таблица 1. Коэффициенты корреляции между долей домохозяйств, имеющих возможность принимать цифровое телевидение, и категориями потребительских расходов

Категория потребительских расходов домохозяйств	Коэффициент корреляции
продукты питания и безалкогольные напитки	0,62
алкогольные напитки, табачные изделия	0,94
одежду и обувь	-0,88
жилищные услуги, воду, электроэнергию, газ и другие виды топлива	-0,15
предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом	-0,68
здравоохранение	0,92
транспорт	-0,19
связь	-0,90
организацию отдыха и культурные мероприятия	0,17
образование	-0,95
гостиницы, кафе и рестораны	-0,20
другие товары и услуги	0,95

Источник: расчеты автора.

Основные результаты исследования, представленные в Таблице 1, подтвердили наличие взаимосвязи между долей пользователей цифрового телевидения и отдельными категориями потребительских расходов:

– прямая взаимосвязь с продуктами питания, алкогольными напитками, расходами на здравоохранение, другие товары и услуги;

– обратная взаимосвязь с расходами на одежду и обувь, предметами домашнего обихода, связь, образование.

Корреляционный анализ подтвердил однонаправленную и контрнаправленную динамику количества домохозяйств, способных принимать цифровое телевещание, и отдельных категорий потребительских расходов.

Проведенный анализ позволил выделить ряд особенностей перехода на цифровое телевидение в России, специфику телевидения как канала медиапотребления, проследить динамику структуры потребительских расходов домашних хозяйств и ее сонаправленность по отношению к количеству домохозяйств, имеющих возможностей принимать программу цифрового телевещания.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О связи : Федеральный закон от 07.07.2003 N 126-ФЗ / Российская Федерация. Законы. — Текст : электронный // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 08.11.2021).

2. Российская Федерация. Правительство РФ. Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009—2018 годы : Постановление Правительства Российской Федерации о федеральной целевой программе / Российская Федерация. Правительство. — Текст : электронный // СПС Гарант (дата обращения: 08.11.2021)

3. Варламова, Ю. А. Влияние Интернета на потребительские расходы домохозяйств / Ю. А. Варламова, Н. И. Ларионова, Г. Р. Сингатуллина. — Текст : непосредственный // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2020. – №. 4. – С. 5-12.

4. Глебова, И. С. Паблик Рилейшнз в современном бизнесе : учебное пособие / И. С. Глебова, Ю. А. Тарасова. — Казань : Издательство Казан. гос. ун-та, 2006. — 121 с. — Текст : непосредственный.

5. Доходы и расходы домашних хозяйств на потребление, уровень и структура потребительских расходов домашних хозяйств // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – URL : https://rosstat.gov.ru/folder/13397 (дата обращения: 06.11.2021). – Текст : электронный.

6. Кадочникова, Е. И. О моделировании роста региональной экономики, основанной на знаниях / Е. И. Кадочникова. — Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 247-251.

7. Каульбарс, А.А. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка целевого и эффективного использования средств федерального бюджета и внебюджетных источников, направленных на реализацию целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2018 года», и оценка достижения целей программы» / А. А. Каульбарс. — Текст : непосредственный // Бюллетень. – 2019. – №10(262). – 38 с.

8. Кодачигов, В. В первой половине 2021 года россияне купили 3 млн телевизоров / В. Кодачигов, М. Истомина. — Текст : непосредственный // Ведомости. – 30 июля 2021.

9. Мониторинг развития информационного общества // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – URL : https://rosstat.gov.ru/folder/14478 (дата обращения: 06.11.2021). – Текст : электронный.

10. Deloitte. Высокие технологии, телекоммуникации и СМИ. Прогноз развития отраслей 2018 // Deloitte : сайт. — Текст : электронный. – 2018.– 90 с. — URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/technology-media-telecommunications/tmt-prediction-ru-web.pdf (дата обращения: 06.11.2021).

11. Deloitte. Медиапотребление в России – 2019 // Deloitte : сайт. — Текст : электронный. – Москва: Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ. – 2019. – Сентябрь – 49 с. — URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/technology-media-telecommunications/russian/mediaconsumption-russia-2019.pdf (дата обращения: 08.11.2021).

12. Kadochnikova, E. I., Zapparova, Z. N., Sungatullina, L. B. The analysis of resource productivity factors: the models on panel data / E. I. Kadochnikova, Z. N. Zapparova, L. B. Sungatullina // Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems. – 2018. – № 10. – P. 1735-1740. — Text : unmediated.

13. Larionova, N., Varlamova, Ju.A. Consumption of import: evidence from industrialized countries / N. Larionova, Ju. A. Varlamova. — Text : unmediated // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Vol. 20. – P. 39-44..

14. Thaler, R. H. Irving Fisher: Modern Behavioral Economist / R. H. Thaler. — Text : unmediated // The American Economic Review. – 1997. – No 87 (2). – P. 439–441.

УДК 378.018.43

Симакова Н. Ю.
Омский государственный университет путей сообщения
Симаков А. А., Джойс Э. А.,
Омская Академия МВД России

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы, которые возникают в процессе использования дистанционных технологий. Рассматриваются и сравниваются достоинства и недостатки использования информационно-коммуникационной среды и ее влияние на процесс восприятия и усвоения информации студентами.*

Ключевые слова: *дистанционные технологии, процесс обучения, метод, цифровые технологии, мотивация.*

Simakova N.Y.,
Omsk State Transport University
Simakov A.A., E. A. Dzhoys
Omsk Academy of the Ministry of Interior of Russia

INFORMATION AND PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF DISTANCE EDUCATION IN HIGHER EDUCATION

Abstract. *The article discusses the problems that arise in the process of using remote sensing technologies. The advantages and disadvantages of using the information and communication environment and its influence on the process of perception and assimilation of information by students are considered and compared.*

Keywords: *distance technologies, learning process, method, digital technologies, motivation.*

Электронные цифровые технологии обучения были введены в образовательный процесс достаточно давно, но массовая практика перехода была апробирована достаточно недавно. Обстоятельства сложились таким образом, что повсеместное внедрение облачных сервисов, управление контентом, инструменты совместной работы и сервисы удалённого взаимодействия плотно вошли в жизнь многих людей. И уже накоплен относительно большой опыт и выявлены проблемы использования цифровых технологий в учебном процессе. Освоение дистанционных образовательных технологий для многих работников высшей школы происходило в форсированном режиме, им пришлось экстренно осваивать инструменты и методы удаленной работы с обучающимися. Этот формат потребовал и от студентов развития и применения новых навыков и умений в процессе обучения. Каждый преподаватель самостоятельно решал вопросы организации и проведения занятий, вовлечения студентов в образовательный процесс, методы передачи теоретических и практических материалов дисциплин, вовлеченность и управление аудиторией, а также контроль и оценку полученных знаний. Удаленный формат образования – это совершенно другой принцип обучения, поэтому методология и методика преподавания существенно отличаются от традиционных форм подачи знаний.

Вынужденный переход на дистанционные формы организации занятий в первую очередь повлиял на студентов, находящихся за пределами стран и городов, т.к. передвижение было затруднено или ограничено в связи с эпидемиологической обстановкой достаточно длительное время. Эта тенденция сохраняется и сейчас. Соответственно эта ситуация привела к увеличению спроса на образовательные платформы и ресурсы интернет-коммуникации, цифровые инструменты для совместной работы. Но с учетом

резкого перехода к таком формату обучения возникла проблема переноса имеющихся материалов в образовательную интернет-среду. У многих высших учебных заведений это заняло огромное количество времени и было задействовано большое число человеческих ресурсов для формирования качественно работающей системы.

Экстренное обучение преподавателей и сотрудников заняло достаточное количество рабочего времени, ведь не все оказались готовы одномоментно освоить образовательную интернет-среду и перенести в нее свои теоретические и практические наработки и материалы для занятий со студентами. С учетом возросшей нагрузки, многие ВУЗы не располагали мощностями для массового перехода и одномоментного обеспечения стабильно функционирующего ученого процесса. Человеческий фактор внес свои коррективы в модель построения цифровой образовательной среды. Многими сотрудниками был пересмотрен весь процесс обучения и сформирован новый подход к обучению и контролю за освоением дисциплин.

На традиционной сформированный базе обучения, функционирующей длительное время был построен алгоритм обучения, а внедрение новых подходов и использование новых сервисов позволило организовать учебный процесс в новом формате без привязки к месту обучения. С помощью единых образовательных платформ стало возможным расширить некоторые аспекты образовательного процесса. Использование адаптированных методов дистанционного и смешанного взаимодействия со студентами позволило быстро наладить процесс обучения. Использование облачных сервисов показало свою эффективность в совместной работе, хранении документов и работы с ними, обеспечило быструю и удобную проверку выполнения заданий, выданных преподавателем.

Вынужденный переход на дистанционную передачу информации в значительной степени повлиял на проведение лекций – один их самый информативных видов проведения занятий. Давайте подробнее остановимся на наиболее востребованных методах обучения, таких как лекция, семинар, тренинг и практическое занятие и попробуем проанализировать каким образом цифровые технологии изменили эти методы обучения, перенеся их в интернет-среду.

Лекция является классическим способом передачи информации от преподавателя студентам и в условиях классического образования, как правило, на ней присутствует большая аудитория слушателей, учащиеся в режиме реального времени имеют возможность усваивать большой объем информации и преподаватель визуально осуществляет контроль над усвоением материала, корректируя ее ход, делая паузы и уточняя отдельные моменты, может акцентировать свое внимание на необходимых элементах, устанавливая визуальный контакт со студентами. В то же время интернет-трансляция – это потеря визуального взаимодействия и в реалиях отсутствия должной мотивации у студентов еще и отсутствие обратной связи с аудиторией, т.к. в этом случае методически лекция представляет гибридную форму изложения материала с отсутствием реального взаимодействия с аудиторией.

В рамках классического очного проведения семинарских занятий педагог организует совместное обсуждение материала и поиск решения определенных задач по тематике занятия. При использовании дистанционных технологий этот формат занятия коренным образом трансформируется, перенося взаимодействие в плоскость «один на один», а остальные студенты оказываются ограждены от занятия на некоторое время.

При занятии-тренинге основной функцией такой формы обучения является проработка практической стороны изучаемого вопроса, в то время как формат удаленного взаимодействия между преподавателем и студентами не позволяет совместно изучить тему занятия, рассмотреть ее со всех сторон и подготовить варианты решения проблемы, т.к. отсутствует возможность повысить мотивацию студентов ввиду нахождения их не в группе, а персонализировано. Положительная эмоциональная связь может устанавливаться лишь в том случает, если коллектив не фрагментирован в пространстве.

Под дистанционным образованием принято понимать использование телекоммуникационных средств, направленных на образовательный процесс вследствие невозможности его реализации в очном формате. Положительным аспектом является возможность использования этого метода при ограниченных возможностях личного присутствия студентов в процессе обучения. Но существуют недостатки в этом методе, как и у любого образовательного инструмента. К ним обычно можно отнести высокие требования к техническому оснащению рабочего или учебного места, отсутствие визуального контакта и пониженную мотивацию студентов.

В рамках очного обучения преподаватель устанавливает визуальный контакт с аудиторий, а в условиях преподавания с помощью телекоммуникационных средств, он лишен этой возможности, т.к. находится от них на большом расстоянии. Он как минимум не имеет возможности вовлечь в учебный процесс большое число студентов, что провоцирует низкую мотивационную активность студентов. Преподаватель гораздо больше времени тратит на подготовку оборудования, перенос материалов и проверку технических возможностей для проведения занятий. У преподавателя снижается моральная удовлетворенность при осуществлении преподавательской деятельности, ведь нет контакта с аудиторией. Ни одно занятие в телекоммуникационных сетях нельзя сравнивать с живым взаимодействием с аудиторией. Налицо процесс моральной неудовлетворенности своей работой. В процессе живого общения преподаватель прививает обучающимся не только знания и умения, но и воспитывает в студентах социальные и культурные элементы, правила и традиции, адаптирует знания к требованиям реальной жизни и общества. С практической точки зрения преподаватель, задавая вопрос, лишен возможности услышать ответ, т.к. многие обучающиеся не вовлечены в занятие или технические проблемы отдаляют их от восприятия информации.

Электронные цифровые технологии обучения не позволяют моделировать ситуации в группах и проигрывать групповое взаимодействие, т.к. опять же возникают технические сложности. Важным моментом, особенно у первокурсников, является отсутствие знакомства с преподавателем в настоящем времени. И них нет сложившегося образа, манеры поведения и восприятия нового преподавателя, т.к. они знакомы с ним лишь по фотографии, видео или аудио трансляции, поэтому не воспринимают личность преподавателя, а формируют лишь образ в своем сознании.

Студенты должны обладать хотя бы базовыми навыками и умением решать поставленные учебные задачи, способность эта формируется только при «живом» взаимодействии в коллективе и с преподавателем. Психологической особенностью человеческой психики является тот факт, что при отсутствии коммуникации обучающийся часто не способен предложить хотя бы один вариант решения проблемы. Преподаватели часто использует метод рефлексии, который предполагает создание необходимых предпосылок для самостоятельного изучения и осмысления изучаемого материала. Воспроизвести его посредством электронного обучения не представляется возможным. Скорее это напоминает список вопросов для самостоятельного изучения, а не заинтересованность в изучении дисциплины. Развивая коммуникативные навыки, очное образование дает возможность межличностного взаимодействия, объективное оценивание собственных возможностей, права и обязанности студента в коллективе, а метод обратной связи с преподавателем обеспечивает освоение новой деятельности.

Кроме того, существуют дисциплины и моменты в образовательном процесс, где обучение предполагает только очное образование. Множество направлений подготовки специалистов невозможно представить без непосредственного взаимодействия между преподавателями и студентами. Освоение практических навыков, их отработка, лабораторные занятия и опыты присутствуют во многих образовательных программах. Оттачивание мастерства и практических навыков являются неотъемлемыми элементами будущей профессии, в ходе работы приобретается и закрепляется необходимый профессиональный навык и умение. Адаптация специалистов гораздо лучше проходит в

реальных условиях. Уже на первом курсе обучения студенты преодолевают психологический дискомфорт и учатся взаимодействовать в коллективе, преодолевают страх публичных выступлений, участвуя в научных конференциях и т.д. Интернет-обучение позволяет осуществить повторную запись выступления и скорректировать неловкую паузу, в то время как ежедневное взаимодействие поднимает практические навыки взаимодействия на новый уровень.

Педагог только в реальном времени способен уловить внимание, почувствовать эмоциональную составляющую коллектива и повернуть ее в необходимое русло. Способность преподавателя сформировать творческих подход в решении задач, креативно мыслить, умение справиться со стрессом, обмен опытом и кратковременные отступления настаивают студентов на продуктивную коммуникацию, сплачивают коллектив, расширяют их кругозор. Невозможность определения эмоционально-волевого настроения аудитории в телекоммуникационных сетях лишает преподавателя этих данных, что снижает мотивацию студентов и оказывает стрессовое воздействие как на коллектив, так и на преподавательские способности.

Каждый обучающийся не имеет возможности получить индивидуальное восприятие, т.к. в современных образовательных технологиях не существует метода межличностного взаимодействия с учетом психологических особенностей каждого обучающегося.

Кроме того, изолированность студентов приводит к отсутствию навыков деловой коммуникации, т.к. дистанционных формат обучения не предусматривает очное проведение конференций, семинаров, круглых столов, дискуссионных мероприятий, тогда как основная их задача – это мобилизация студента и его мотивированное межличностное взаимодействие.

При использовании дистанционного подхода в образовательном процессе используются информационно-компьютерные технологии и средства передачи информации (пк, ноутбуки, среды и серверы и т.д.). Они позволяют оперативно и динамично предоставить обучающимся информацию, а значит, как правило, студенты имеют возможность скопировать эту информацию для более детального изучения и использования в своей учебе. Но к сожалению преподаватель не имеет возможности воздействовать на студентов, т.к. не имеет представления о индивидуальных способностях обучающихся. Интерактивная связь как правило отсутствует, поэтому смоделировать поведение преподавателю не представляется возможным.

Если метод, применяемый в процессе обучения апробирован, то он может дать максимальный результат. При оценке метода обучения необходимо произвести анализ и выявить ситуации, где этот метод показывает положительные результаты. Как показывает практика, в преподавательской деятельности оптимальный результат дает сочетание различных методов обучения и нет универсального образовательного метода, поэтому применяется комплексный подход, сочетающий в себе традиционные и инновационные методы обучения, которые приводят к формированию познавательного интереса, мотивации к обучению и формированию специализированных навыков и умений у обучающихся.

УДК 336.7

Соломатина Т. Б. к.э.н.
Российский новый университет (Москва)
Азатян Э. Э., Шишлин А. А.
Российский новый университет (Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОСИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье рассматриваются международные и российские экосистемы, тенденции их развития и влияние на российскую экономику. И предлагаются показатели для оценки количественного влияния экосистем на экономику России.*

Ключевые слова: *банки, риски, экосистемы, экономика России*

Solomatina T. B., candidate of economics
Russian New University
Azatyan E. E., Shishlin A. A.,
Russian New University

CURRENT TRENDS IN ECOSYSTEM DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

Annotation*. The article examines international and Russian ecosystems, their development trends and impact on the Russian economy. And indicators are proposed to assess the quantitative impact of ecosystems on the Russian economy.*

Keywords*: banks, risks, ecosystems, Russian economy*

Интернет продолжает быстро менять нашу жизнь. Появление и массовое распространение мобильных устройств, которые обеспечивают удобный доступ к World Wide Web, радикально изменили как общение людей между собой, так и каналы продвижения и продаж различных товаров и услуг. Инновации, связанные с появлением интернета и повышением производительности сетей и компьютеров оказали очень серьезное влияние на экономику и на качество жизни миллиардов людей.

Россия является одной из немногих стран на местном рынке, у которой есть сильные национальные экосистемы, которые составляют достойную конкуренцию во всех областях деятельности международным экосистемам [4].

Российская экономика движется к экосистемам, как и весь остальной мир. Экосистемы привносят инновации в экономику, обеспечивают новое качество жизни потребителей - большинство повседневных покупок уже можно сделать в интернете, быстро и с помощью нескольких кликов. Экосистемы предоставляют новые возможности для поставщиков товаров и услуг. Например, дают возможность малым и средним бизнесам найти аудиторию, покупателей в любой точке мира, убирая географические ограничения.

Разберемся с определением понятия «экосистема». Экономика позаимствовала определение экосистемы из биологии. Этот термин был введен в 1930 году британским ботаником Артуром Тэнсли. Экосистемой называют сообщества организмов, которые взаимодействуют друг с другом и окружающей средой. Чтобы процветать, эти организмы конкурируют и сотрудничают, совместно развиваются и адаптируются к внешним потрясениям [5].

Экосистема, как правило, состоит из сочетания различных платформ, на которых клиентам предоставляются различные продукты и услуги. Основные сервисы экосистемы представлены в таблице 1[4].

Таблица 1. Сервисы экосистемы

Финансы	Электронная коммерция
• Сбережения • Кредит • Ипотека • Страхование • Управление активами • Платежи	• Товарный маркетплейс
Образ жизни	**Информационные технологии**
• Музыка • Книги • Игры • Онлайн-обучения • Соцсети • Видео/кинотеатры • Аренда/продажа недвижимости • Такси/каршеринг • Навигатор и путеводители • Прочие сервисы	• Поисковый сервис • Голосовой помощник • Телеком-сервисы • Операционная система • Облако

Рассмотрим основные международные экосистемы. Традиционно четыре американские технологические компании считаются крупнейшими международными экосистемами: Google, Apple, Facebook и Amazon (так называемый GAFA) и две китайские: Alibaba и Tencent. Эти bigtech-компании, благодаря успешному использованию цифровых платформ и естественному включению смежных сегментов рынка в их периметр, приобрели значительное влияние как на финансовый успех, так и на массовый характер клиента. В то же время китайские игроки в основном сосредоточены на национальном рынке в силу его масштаба и плотности населения, их международная экспансия менее выражена, чем американские технологические гиганты. В отличие от крупных bigtech-компаний, китайские экосистемы сохраняют национальный фокус при выходе на зарубежные рынки: предоставление услуг китайским туристам за рубежом и продвижение китайских производителей товаров.

В настоящее время ни одна из компаний GAFA ни на одном рынке не имеет традиционных финансовых лицензий - банковских, страховых, брокерских или других. Основной финансовый сегмент, который органично вписывается практически в любую коммерческую деятельность и крайне важен для создания клиентского пути "полного цикла" в рамках экосистемы - платежные услуги. Поэтому на тех рынках, где для предоставления платежных услуг требуется специальное разрешение, компании GAFA получают эти лицензии. Google, Apple, Facebook, Amazon работают в США на основе лицензий поставщиков услуг переводов, а в Европейском Союзе те же глобальные игроки имеют статус поставщиков платежных услуг. [4].

Рассмотрим современные российские экосистемы. Если говорить о внутреннем российском рынке, то здесь можно увидеть интересную тенденцию: прогрессивные финансовые организации превращаются в технологические компании и создают вокруг себя экосистемы финансовых и нефинансовых услуг, а также реализуют совместные проекты с интернет-компаниями.

Рассмотрим основные российские экосистемы. Самой крупной экосистемой в России на сегодняшний день является - Сбер. Сбер систематически расширяет свою экосистему нефинансовых услуг, приобретая компании в самых разных отраслях - от высокопроизводительной обработки данных (GridGain) до телемедицины (Doc.Doc). Инициатива по превращению Сбера из традиционного банка в Google и Amazon, компании, занимающиеся экосистемными технологиями, предусмотрена "Стратегией-2020". Ядром экосистемы является подразделение SberX, и ряд лабораторий (Robotics, Blockchain, Artificial Intelligence), которые отвечают за координацию развития экосистемы в формировании лучшего клиентского опыта [1].

Тинькофф. С самого начала Тинькофф был построен на модели удаленного обслуживания клиентов. Главная особенность банка в том, что у него нет представительств, филиалов, а только головной офис в Москве. При этом деятельность компании охватывает практически всю территорию России. На практике Тинькофф смог доказать, что электронные системы, на которых строилась деятельность компании, имеют первостепенное значение в организации банковского бизнеса.

ВТБ. Учитывая новые вызовы и угрозы, ВТБ описал свою стратегию развития как построение открытой экосистемы, основанной на цифровом партнерстве. Таким образом, банк определил шесть ключевых направлений развития: технологические компании, рекламные услуги, торговля электроникой и розничная торговля, телекоммуникации, развлечения и транспорт.

В то же время ВТБ запустил экосистему жилья "Квадратный метр", которая предлагает услуги по поиску, проверке, оценке и приобретению недвижимости, а также услуги по планированию и ремонту. Клиентам предлагают ипотеку как сам банк ВТБ, так и ассоциированные банки.

Яндекс. Яндекс был первоначально классическим примером поисковой системы в интернете, но сегодня это одна из крупнейших технологических компаний, которой удалось создать эффективную функционирующую экосистему.

На протяжении многих лет (с 1998 года) бизнес Яндекса строился вокруг мультимедийных продуктов - от инструмента поиска и почты до новостей, а монетизация, соответственно, улучшалась с помощью контекстной рекламы соответствующий запросу пользователя в качестве основной бизнес-модели. С середины 2010-х годов ключевая стратегия, которую использует Яндекс - выход из онлайн в офлайн путем разработки различных сервисов.

Еще одним преимуществом Яндекса является Единая гибкая технологическая платформа: при запуске следующего сервиса все технологии, доступные на предприятии, а также другие компоненты доступны для внутреннего запуска.

Сегодня технологический спектр компании довольно широк. Благодаря технологическим новшествам пользователи сервисов, например, «Яндекс. Навигатор» или «Яндекс. Музыка» может сделать поисковый запрос голосом.

Кроме того, Яндекс активно развивает экспериментальную экосистему "умного дома", которая может быть интегрирована с различными типами технологических устройств: осветительными приборами, "умными" розетками, кондиционерами, работающими при участии голосового помощника «Алиса».

МТС. Согласно новой стратегии МТС, развитие компании будет сосредоточено на создании на основе телекоммуникационного бизнеса продуктовой экосистемы с бесшовным переходом между услугами. Ядром экосистемы станет сквозная идентификация клиентов, использование больших данных и общих каналов продаж, управление лояльностью и коммуникациями с клиентами. Отраслям промышленности для формирования экосистемы, отличной от основного бизнеса, в первую очередь относятся финтех и телевидение, которые постепенно будут дополняться другими продуктами, связанными с развлечениями.

В настоящее время МТС можно назвать уникальным игроком в смысле предоставления контента клиенту, в портфеле компании есть все возможные типы каналов: спутниковые, IPTV, кабельные, мобильные и платформа OTT. Следующим шагом развития является производство собственного контента, который в контексте стратегии ставит экосистему МТС на одном уровне с Netflix, Apple и Amazon [4].

Рассмотрим положительное воздействие экосистем на экономику России.

Развитие сервисов платформы привело к значительному улучшению качества жизни потребителей: услуги стали доступнее, товары (за счет конкуренции со стороны поставщиков) - дешевле, особенно в хорошо коммодитизированных сегментах, а выбор - шире. Переход от первоначального формата "доски объявлений" к централизованному

шаблону платформенной модели с платформой правил для поставщиков повысил надежность обслуживания и безопасность потребителей [2].

Объединение нескольких платформ в экосистеме в сочетании с новыми услугами, которые их дополняют, дает человеку новое качество клиентского опыта: ему не нужно больше регистрироваться отдельно на каждой платформе, вводить дополнительный логин и пароль – экосистема использует единый сквозной идентификатор клиента, часто все онлайн-сервисы находятся в одном мобильном приложении (Суперприложение). Получение экосистемы данных о действиях и покупках клиента позволяет создать целевое предложение, адаптируясь конкретно к нему. Это может значительно сэкономить время клиента, затрачиваемое на поиск и покупку необходимых ему товаров и услуг.

Разработка бизнес-моделей на основе платформ также позволяет поставщикам получать свои собственные преимущества. Это новые рынки, с которых они сами, возможно, никогда не выходили из-за географических барьеров. Наибольший эффект это оказывает на малый и средний бизнес с огромными ресурсами по расширению розничной сети. Как правило, такое предприятие физически присутствует в пределах небольшого региона.

Рассмотрим отрицательное воздействие экосистем на экономику России.

Риск манипулирования потребителем, в том числе путем формирования модели «бесконечного потребления» за счет применения разнообразных технических уловок цифровых экосистем. Например, клиенты, которые единожды согласились оформить подписку, часто попадают в «ловушку» невозможности оценки схожих предложений у конкурирующих компаний. При этом экосистема, набравшая за счет демпинга клиентскую массу, как правило, по экономическим соображениям, вынуждена либо снижать качество услуг, либо повышать их стоимость.

Также возникает риск монополизации услуг и предложений за счет введения внутренних баллов, которые в дальнейшем могут стать аналогами внутренней валюты экосистемы, что приведет к зависимости пользователей от конкретной экосистемы.

Существуют риски увеличения среднего чека для потребителя за счет динамического ценообразования, а также риск манипулирования потребителем через внутренние правила эмиссии денежных суррогатов (списание баллов по сроку или неактивности потребителя). Статистика последствий данных рисков является закрытой информацией сервисов, поэтому трудно оценить степень их влияния на выгоду потребителя, однако представляется важным регулирование этих рисков, поскольку потребитель должен иметь возможность получать информацию о стоимости услуг для долгосрочного планирования бюджета.

Возможны риски появления условий использования сервисов внутри одной экосистемы, активно стимулирующих потребителя совершать ненужные для него покупки для повышения уровня лояльности в системе. Предполагается, что повышение уровня лояльности может становиться вынужденным для пользователя под риском увеличения стоимости оплаты услуг.

В качестве негативного фактора для пользователей экосистем участниками отмечается сбор данных по поведенческому контролю потребителей, анализ финансового положения и формирование на этой основе индивидуальных предложений, отличающихся от рыночных условий, зачастую не являющихся оптимальными для потребителя. За счет накопления большого массива данных существует риск утечки информации и персональных данных клиентов экосистемы.

Кроме того, участниками отмечается риск монополизации технологических решений, а также риски, связанные с тем, что экосистемы выстраиваются вокруг банков, а не при их участии.

Также в качестве одного из значимым для России рисков названа недостаточная конкуренция российских экосистем с их международными аналогами, уже сегодня обладающими значительным ресурсным преимуществом [3].

Дополнительно участниками названы следующие риски.

Особым риском для экономики в целом, по мнению ряда участников, является тенденция на развитие экосистем компаниями, контрольный пакет акций которых принадлежит государству. Фактически, складывается теория, в которой такие компании, имея большой инвестиционный капитал и пользуясь доверием граждан к государственным институтам, пытаются перевести массу клиентов из одной точки взаимодействия (например, финансы) в абсолютно непрофильные для такой компании сервисы. Действия данных компаний увеличивает долю государства в экономике России и параллельно ограничивает рост частного бизнеса.

Риски, связанные с наличием крупнейших игроков на рынке, требуют отдельной оценки регулятором при рассмотрении экосистем. Это относится, например, к транспортным рискам: широкая география Российской Федерации, наличие крупнейшего игрока в области транспортных услуг (РЖД) могут нести существенные риски в развитии экосистем в Российской Федерации.

При рассмотрении тенденций развития экосистем в условиях цифровой экономики важным представляется вопрос о количественных показателях для определения влияния экосистем на экономику России. В качестве таких показателей мы предлагаем использовать следующие:

- долю выручки экосистем в ВВП России;
- количество дополнительных рабочих мест в российской экономики созданных экосистемами.

Подводя итог нашему исследованию необходимо отметить, что экосистемы способны оказывать положительное влияние на российскую экономику при условиия контролю за рисками экосистем со стороны российских регуляторов.

Список используемых источников:

1. Соломатина, Т. Б. Влияние цифровых технологий на современный российский финансовый рынок / Т. Б. Соломатина. - Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. - 2021. - № 1. - С. 33-36 .

2. Проект Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов одобрен Советом директоров Банка России. Документ подготовлен по статистическим данным на 31.08.2021. - URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/124658/onrfr_project_2021-09-30.pdf (Дата обращения - 15.11.2021). – Текст : электронный.

3. Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад Банка России для общественных консультаций. Апрель 2021. - URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/119960/consultation_paper_02042021.pdf (Дата обращения - 15.11.2021). – Текст : электронный.

4. Регулирование рисков участия банков в экосистемах и вложений в иммобилизованные активы. Доклад Банка России для общественных консультаций. Июнь 2021. - URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (Дата обращения - 15.11.2021). – Текст : электронный.

5. Концепция общего регулирования деятельности групп компаний, развивающих различные цифровые сервисы на базе одной «экосистемы». Министерство экономического развития Российской Федерации. Май 2021. - URL: https://economy.gov.ru/material/file/cb29a7d08290120645a871be41599850/koncepciya_21052021.pdf (Дата обращения - 15.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 336

Филимонова Н.Н.
Российский Новый Университет (Москва)
Егоров А.Ю.
НИУ Высшая школа экономики

ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКИНГА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. *Сегодня финтех-компании и цифровые банки стали серьезным прорывом в сфере банковских услуг и трансформировали старые традиционные банковские и платежные методы. Ведущие игроки предлагают новые и улучшенные возможности для клиентов и предоставляют более быстрые и эффективные услуги. В исследовании рассматриваются ряд аспектов цифровизации в банковском секторе в России и в мире.*

Ключевые слова: *Цифровой банкинг, финансы, цифровизация, трансформация*

Filimonova N.N.
Russian New University
Egorov A.Yu.
National Research University Higher School of Economics

TRANSFORMATION OF BANKING IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF DIGITAL TECHNOLOGIES

Annotation. *Today, fintech companies and digital banks are major breakthroughs in banking and have transformed the old traditional banking and payment methods. Leading players are offering new and improved customer experiences and delivering faster, more efficient services. The study examines a number of aspects of digitalization in the banking sector in Russia and in the world.*

Keywords: *Digital banking, finance, digitalization, transformation*

Цифровой банкинг - это больше, чем просто отказ от бумажных документов. Цифровой банкинг существует уже много лет, и многие эксперты называют его лекарством от разрушенной банковской индустрии после недавнего финансового кризиса. В идеале цифровой банкинг сочетает в себе преимущества двух миров: новый опыт работы с клиентами снаружи и эффективная операционная модель внутри - как за счет оцифровки, так и за счет базовых технологий, процессов и структур. Покупатели получают выгоду от справедливых цен с повышенной прозрачностью и сопоставимостью. Банки удовлетворяют свои потребности за счет немедленного и качественного взаимодействия, а транзакции выполняются быстро и надежно.

Чтобы все это стало возможным, потребуется поддержка изнутри. Базовая операционная модель требует перестройки с созданием бережливых каналов и организационных структур, обеспечивающих быструю обработку. Процессы принятия решений и управления необходимо рационализировать с помощью новой, более гибкой культуры, которая будет иметь правильный дух для поддержки превосходного качества обслуживания клиентов. Для удовлетворения всех требований потребуется интегрированная ИТ-инфраструктура с быстрыми вычислениями, обеспечивающими сверхбыструю обработку. А также цифровой банкинг изменит способ получения доходов. По мере того, как ориентация на клиента становится все более важной, глубокое понимание клиентов откроет новые источники дохода, такие как сторонняя реклама и клиенты, платящие за услуги с добавленной стоимостью.

Банки осторожно подходят к этим новым вызовам. Оцифровка делает внутренние процессы более эффективными, но лишь незначительно расширяет предложение для клиентов за счет дополнительных услуг, таких как решения для кошельков, инструменты управления личными финансами и многоканальность. Немногие решения на рынке являются полностью зрелыми.

Платформы цифрового банкинга - это финансовые услуги, предоставляемые исключительно онлайн. Платформы цифрового банкинга полагаются на автоматизацию процессов, веб-сервисы и API для создания полностью цифровых банковских услуг. Многие платформы цифрового банкинга поощряют межведомственные услуги, соединяя свои услуги с другими поставщиками финансовых услуг, чтобы предлагать клиентам полный набор услуг цифрового банкинга, например, путем добавления дебетовой карты третьей стороны в список продуктов цифрового банка. Однако в основе платформ цифрового банкинга лежат клиенты и пользовательский опыт. Стремясь к удобству в быстро меняющемся мире, платформы цифрового банкинга позволяют клиентам потенциально управлять всеми своими финансами со своего смартфона и других онлайн-каналов, включая платежи, инвестиции, аналитику расходов и многое другое. Платформы цифрового банкинга предлагают клиентам и предприятиям следующие функции и возможности:

- Чековые и сберегательные счета;
- Конкурентоспособные процентные ставки по сравнению с традиционным банкингом;
- Мобильные приложения;
- Инструменты финансового менеджмента;
- Оповещения о транзакциях в реальном времени;
- Цифровые кошельки;
- Виртуальные карты и безкарточные платежи;
- Индивидуальные платежи;
- Удаленные депозиты;
- Страхование вкладов;
- Бесплатные банкоматные операции с участвующими филиалами;
- Конкурентоспособные курсы обмена валют или даже нулевые ставки;
- Полное соблюдение регуляторов и страхование вкладов.

Меняется способ управления деньгами людей и предприятий. Платформы цифрового банкинга спроектированы таким образом, чтобы обеспечивать высокую степень адаптации к изменяющимся потребностям клиентов и обеспечивать надежные банковские услуги в отношении того, что будет дальше. Используя модульные услуги, платформы цифрового банкинга могут настраивать предложения и добавлять новые функции быстрее и проще по сравнению с традиционными банковскими системами. Это стало возможным благодаря созданию банковских решений, независимых друг от друга и обеспечивающих адаптируемость к текущим изменениям, что сокращает ресурсы бэк-офиса и затраты на разработку, а также позволяет поставщикам платформ цифрового банкинга быть в курсе последних тенденций в отношении пользователей.

Некоторые провайдеры цифрового банкинга теперь интегрируют решения с цифровыми активами в свои услуги. Интеграция сервисов цифровых активов с другими фиатными сервисами, такими как платежи, кошельки и переводы, предлагает конечным пользователям еще большую гибкость и возможности для расходования и управления своими деньгами. Действительно, некоторые инвесторы, финтех-компании и фонды венчурного капитала начинают проявлять устойчивую приверженность криптовалюте, рассматривая ее как будущее денег. Благодаря полностью цифровым сервисам и модульному подходу платформы цифрового банкинга могут быстро адаптироваться и добавлять новые и будущие услуги (например, цифровые активы) в свою архитектуру - особенно по сравнению с адаптируемостью и скоростью принятия среди традиционных банков.

Банки по всему миру находятся в движении. Цифровой банкинг стоит на повестке дня каждого игрока финансового рынка от США до Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. Тем не менее, региональные условия определяют готовность каждой страны к цифровому банкингу.

Наиболее развитая среда находится в Великобритании, Сингапуре, Дании, Швеции, Нидерландах, США и Австралии. Эти регионы предлагают передовые, благоприятные условия для цифрового банкинга - будь то сильный голос клиентов, развитая банковская среда или технически подкованные рынки финансовых технологий.

Нидерланды, Австралия и Сингапур демонстрируют сильные банковские возможности, включая передовые цифровые предложения, сильные финансовые позиции и цифровые структуры, в то время как Соединенное Королевство сильно выигрывает от очень динамичного рынка с привлекательным финансовым сектором и агрессивных технологических компаний, стимулирующих изменения в банковской сфере. решения.

С точки зрения клиентов, рынки Сингапура, Швеции и Дании являются наиболее развитыми, с большим количеством цифровых аборигенов, высоким уровнем проникновения смартфонов и сильным покупательским поведением в электронной коммерции.

В Европе наблюдается интересная смесь готовности. В некоторых регионах банки продвигают цифровые темы, но другие факторы не развиваются такими же темпами. Возьмем, к примеру, Испанию, где предложения цифрового банкинга уже развиты, но клиенты и нормативно-правовая среда отстают.

В Восточной Европе, особенно в Польше и Чехии, некоторые банки активно продвигают цифровой банкинг и добиваются хороших результатов. Клиенты принимают эту тенденцию и используют новые возможности, такие как мобильный банкинг и краудфандинг. Но в целом это происходит в небольших масштабах. В России банки менее эйфоричны по поводу цифрового банкинга и больше сосредоточены на консолидации и рационализации существующих платформ.

Цифровая среда в Западной Европе, включая Германию, Францию, Швейцарию и Австрию, немного менее подготовлена. Банки изучают возможности использования цифровых технологий. Здесь сеть филиалов по-прежнему считается важной из-за более старшего населения, придерживающегося более традиционных взглядов.

Северная Америка изобилует цифровыми исследованиями и инновациями, особенно в области мобильного банкинга и платежей. Однако как в Канаде, так и в США устаревшая технологическая среда и разрозненные организационные структуры ограничивают способность банков переносить цифровые инновации из лаборатории на рынок. В то время как многие банки продолжают решать, что делать с дорогими и устаревшими филиальными сетями, лидеры в инновациях, такие как, например, USAA, продолжают уделять внимание интеграции цифровых инноваций в свою бизнес-культуру и стандартные операционные процедуры.

Южная Европа и Ближний Восток также активно изучают возможности оцифровки, в частности вкладывая значительные средства в улучшение возможностей CRM и дополнительных услуг. Тем не менее, окружающая среда менее готова, учитывая ограничения финансового кризиса и недоверие населения. Таким образом, мы видим снижение готовности к цифровому банкингу с севера на юг в Европе вплоть до Ближнего Востока.

Однако быть готовым - это больше, чем просто иметь аппетит к цифровому банкингу. Он включает в себя всю банковскую среду, технологические разработки, проблемы конкуренции, требования клиентов и нормативные акты.

Банки станут более цифровыми. Это только вопрос времени. По мере того, как клиенты, конкуренты и даже регулирующие органы продвигаются в этом направлении, обещание прозрачности и удобства банковских операций в любое время и в любом месте в конечном итоге объединит сегодняшних традиционных игроков, основанных на филиалах,

с простыми предложениями прямых банков и участников инновационных финансовых технологий. все идут с разных сторон. И сложно сказать, кто приедет первым.

Традиционным банкам с богатым наследием будет крайне важно преодолеть внутренние препятствия, чтобы обеспечить быстрое и надежное принятие и обработку решений, ориентированное на клиента управление каналами с пересмотренными механизмами управления и гибкую высокопроизводительную ИТ-среду. Но культурные барьеры могут быть еще более серьезными: во многих отношениях требуется новое мышление. Необходимо задействовать более качественные и быстрые инновации, справедливые и прозрачные предложения продуктов и услуг, а также новые источники дохода.

Список используемых источников:

1. Филимонова, Н.Н. Технологическое развитие экономики России: тенденции и перспективы / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст : непосредственный // Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности. Сборник научных трудов XIV Международной конференции и XII Международного конкурса научных и научно-методических работ. - 2019. - С. 209-213.

2. Филимонова, Н.Н. Цифровая трансформация предпринимательства / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст : непосредственный // Актуальные вопросы права, экономики и управления. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- 2020. - С. 112-115.

3. Ananda, S.; Devesh, S.; Lawati, A.M.A. What factors drive the adoption of digital banking? An empirical study from the perspective of Omani retail banking. J. Financ. Serv. Mark. 2020, 25, 14–24

4. Kitsios, F.; Giatsidis, I.; Kamariotou, M. Digital Transformation and Strategy in the Banking Sector: Evaluating the Acceptance Rate of E-Services. J. Open Innov. Technol. Mark. Complex. 2021, 7, 204. https://doi.org/10.3390/ joitmc7030204

5. Liu, E. X., & Cuevas, A. (2021). Stay Competitive in the Digital Age: The Future of Banks, IMF Working Papers, 2021(046), A001. Retrieved Oct 16, 2021, URL: https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2021/046/article-A001-en.xml

6. Vial, G. Understanding digital transformation: A review and a research agenda. J. Strateg. Inf. Syst. 2019, 28, 118–144.

УДК 658.8.012.25

Шпилькина Т.А., Глинкина О.В.
Российский новый университет, (Москва)

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ АНАЛИТИКИ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. *Материал, представленный в статье, посвящен вопросам, связанным с построением аналитической системы движения товара, предупреждением рисков, связанных с вложением ресурсов в неликвидный товар с высоким сроком оборачиваемости денежных средств. Целью этого исследования стало формирование системного представления о методологии и подходе к системе товарной аналитики, оценке и предупреждении рисков перепроизводства, с учетом специфики малого бизнеса, на примере компании VozWooden.*

Ключевые слова: *аналитика, риски, товар, малый бизнес, производство.*

Shpilkina T.A., Glinkina O.V.
Russian New University, (Moscow)

IMPLEMENTATION OF ANALYTICS SYSTEM OF GOODS MOVEMENT IN SMALL BUSINESSES

Abstract. *The material presented in the article is devoted to issues related to the construction of an analytical system for the movement of goods, the prevention of risks associated with the investment of resources in an illiquid product with a high turnover period. The purpose of this study was to form a systematic understanding of the methodology and approach to the system of product analytics, assessment and prevention of overproduction risks, taking into account the specifics of small business, using the example of the company VozWooden.*

Key words: *analytics, risks, goods, small business, production.*

Внедрение системы товарной аналитики в компании, которая занимается розничной торговлей – одна из самых приоритетных задач, направленных на выживание бизнеса. Учитывая специфику малых предприятий – отсутствие достаточной узнаваемости бренда, отсутствие инвесторов и имущества, под залог которого можно получить кредитование. В таких условиях, для обеспечения выручки, необходимой для выживания, требуется полный анализ данных о количестве продаж каждого производимого товара, и постоянная коррекция производственного плана.

Компания VozWooden реализует продукцию собственного производства в 5 направлениях – маркетплейсы WildBerries, Ozon и AliExpress, собственная розничная и оптовая торговля.

Система товарной аналитики внедрялась на предприятие поэтапно, начиная с середины 2020 года, в соответствии с потребностями бизнеса. Изначально компания работала только по собственной рознице, заказы на производство строились на основе житейского опыта – без сбора и анализа данных о продажах. Постепенно, с выходом на новые рынки сбыта – маркетплейсы, и общим ростом выручки, объемов производства, появилась потребность в базовом анализе данных.

«В пандемию маркетплейсы стали передовым каналом товаров легпрома на рынке b2c-продукции из-за стремительного роста числа онлайн-покупок. А вот в b2b-сегменте автоматизация и цифровизация остались на прежнем уровне» [3].

Удобство маркетплейсов состоит в том, что «каждая компания может выступать как покупателем, так и продавцом. Так, руководитель проекта Legprom.cloud Кристина Капезина предложила создать для участников платформы индивидуальную ***b2b – систему***: передавая товары в маркетплейс, каждая компания получает, по сути, свой персональный

оптовый интернет-магазин. Это особенно актуально для небольших мелкосерийных производств, у которых нет ресурса на собственную разработку сайта, а также для тех, кто до сих пор принимает заказы с помощью примитивных инструментов – через почту, мессенджеры и прочее [3].

Один из основных видов сотрудничества маркетплейсов с поставщиками – фулфилмент (FBO- Fulfillment by Operator) – предусматривает прием и хранение товаров, комплектацию и упаковку заказов, доставку до покупателей и обработку возвратов маркетплейсом [1]. Все что требуется от поставщика – правильно промаркировать товар, оформить сопроводительные документы на поставку, заполнить карточки товаров на сайте маркетплейса, и передать товар на склад хранения.

При этом, маркетплейсы, нацеленные на ведение коммерческой деятельности, как и большинство игроков на рынке, ставят определенные условия своим поставщикам:

- платное хранение на товары с оборачиваемостью свыше 60 дней;
- платная логистика, стоимость которой меняется в зависимости от объема одной товарной позиции;
- полный запрет на осуществление поставки на склад маркетплейса, при наличии в товарном ассортименте позиций с оборачиваемостью свыше 200 дней;
- установление обязательных скидок на неликвидные товары, ограничения на поставки при недостаточной выручке с 1 SKU поставщика [1, с.25].

Это все рычаги и механизмы давления, предусмотренные маркетплейсами, для их взаимовыгодного сотрудничества с поставщиком. И при наличии такого количества факторов, а также растущих объемах производства и сбыта, компании уже недостаточно житейского опыта, чтобы предсказать и посчитать необходимое к производству количество товара, и просчитать следующие поставки на склады маркетплейсов. На этом этапе развития, компания уже не может работать эффективно при отсутствии системы анализа данных по движению товара. Негативные факторы представлены на рис.1.

Рисунок 1. Негативные факторы при отсутствии системы анализа данных по движению товара.

Применение цифровых технологий в деятельности компаний идет достаточно быстрыми темпами, но надо отметить, что они «представляет возможности и угрозы для всех предприятий» [8]. Нельзя забывать, что и «потребитель – это развивающаяся категория: он становится все образованнее и может использовать различные инструменты при совершении выбора» [2].

Каждый рубль имеет значение для выживания бизнеса, а сотни тысяч рублей, вложенные в неликвидный товар – грозят компании скорейшим банкротством. В этот момент руководство компании, анализируя и оценивая приведенные выше факторы принимает решение о необходимости внедрения системы товарной аналитики в основные и ключевые бизнес-процессы внутри организации.

На текущий момент в структуре компании, помимо производства, бухгалтерии, маркетинга и отдела продаж, существует отдел логистики, а функционал по товарной

аналитике возложен на руководителя отдела логистики. Подробнее о внедрении – у компании есть несколько вариантов:

- *первый* – построение собственной системы, не имея опыта в данном вопросе, и не имея квалификации у сотрудника, на которого возложен данный функционал – в условиях нехватки средств на найм квалифицированного специалиста,

- *второй вариант* – поиск контрагентов и готовых решений по товарной аналитике.

Рассмотрим *второй вариант* подробнее – на рынке консалтинговых услуг для бизнеса есть своя ниша, в которой компании занимаются аналитикой по движению товара на маркетплейсах – при помощи программ-роботов, собирающих данные о:

- продажах товара, количестве возвратов (из этого считается конверсия),

- о количестве товара, добавленного в лист ожидания (когда товара нет в наличии, покупатель может добавить его в этот лист, и маркетплейс уведомит потенциального покупателя о поступлении интересующего его товара на склад), - это дополнительные данные для оценки спроса на отсутствующий или закончившийся на остатках товар,

- данные о продажах и выручке конкурентов с карточки товара,

- аналитика товарных категорий, по объему выручки и количеству поставщиков.

Компания *VozWooden* решила использовать оба способа внедрения аналитической системы: руководитель отдела логистики начиная с июля 2020 года ведет учет по движению товара посредством программы Excel – в таблице строится формула, исходя из следующих вводных данных: артикул товара, наименование товара, количество продаж товара за отчетный период, количество возвратов.

Все эти данные берутся из выгрузки данных о продаже – такой функционал представлен на маркетплейсах Ozon и Wildberries, а также из программы RetailCRM, в которой ведется работа по розничным и оптовым продажам компании. В Excel строится математическая формула, посредством которой, руководитель отдела логистики получает следующую информацию по каждому товарному предложению в ассортименте – усредненное количество продаж в день, за отчетный период, оборачиваемость товара, прогноз заказа товара на производство на следующий отчетный период. В денежном выражении данная товарная аналитика обходится компании в стоимость содержания сотрудника – его месячную зарплату.

Второй вариант с привлечением контрагентов стоит 25000 руб. в месяц, а затраты на внедрение аналитических инструментов от контрагента составили 85000 руб. единоразовым платежом. За эту сумму, контрагенты провели 12 уроков по обучению руководителя отдела логистики работе с их сервисом, а также предоставили личного менеджера для компании, который помогает по всем срочным вопросам [7, с.117].

«Ощутимые убытки настигнут того предпринимателя, который решит сэкономить на маркетинговом исследовании» [4]. В этой связи, руководитель отдела логистики систематически проводит срезы данных о продажах, на основании которого строится ABC-анализ всего ассортимента, в основе которого лежит принцип Парето - который гласит, что 80% достигаемого эффекта обеспечивают 20% усилий, а оставшиеся 20% эффекта достигаются 80% усилий [9, с.19] – это переводится на язык товарной аналитики, в следующем выражении: только 20% ассортимента приносит 80% выручки, а оставшиеся 80% товарного ассортимента приносят 20% выручки.

На основе проводимого ABC-анализа руководителем отдела логистики принимаются решения по сокращению ассортимента и выводе из производства продукции, не приносящей компании выручку.

Частью современной жизни в последние годы стала и Концепция «Интернет-вещей» (IoT). «Она включает большой объем взаимосвязанных данных, а использование новейших решений является ключевым для преобразований на рынке. IoT используется в нескольких специальных системах, предназначенных для транспорта и логистики» [5], что позволяет организациям более рационально использовать имеющиеся ресурсы.

«По данным сайта World Economic Forum, каждый год производится 150 млрд единиц вещей — одежды, сумок, домашнего текстиля и т.д., из которых в лучшем случае продается 75%. [6]. Поэтому применение маркетплейса, безусловно, актуально для бизнеса, особенно малого и среднего.

Система товарной аналитики и оценка рисков тесно связаны между собой – в первую очередь, товарная аналитика позволяет избежать и предупредить большинство рисков, которые негативно воздействуют на бизнес: риски связанные с отказами работы маркетплейсов с поставщиком – аналитика позволяет избежать поставки неликвидного товара на склад маркетплейса, заморозки средств в неликвидном товаре, и предсказать прогнозируемые объемы продаж товаров на следующие отчетные периоды, а также сократить недополученную выручку.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Развитие конкурентной стратегии и обоснование проекта ее реализации /О.В. Глинкина. – Текст : непосредственный // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. Серия: Экономические науки. – Тольятти. – 2021. – No 1(47). –Т. 2. – С.23-34.

2. Глинкина, О.В., Ганина, С.А., Регент, Т.М. Совершенствование системы финансового менеджмента фирмы в условиях гиперконкуренции / О.В. Глинкина, С.А. Ганина, Т.М. Регент. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2019. – No 1. – С. 7-13.

3. Инкижинова, С. Легпром в каталоге / С. Инкижинова. – Текст непосредственный // Эксперт. – 2021. – No 40 (1223). – С. 20-21

4. Ковалев, А.И., Хайрулина, Л.Р. Маркетинговые исследования / А.И. Ковалев, Л.Р. Хайрулина. – Текст : непосредственный. Учебное пособие. – Омск. – 2016.

5. Николаева Е.М., Шпилькина Т.А. Роль Интернет-вещей в логистике / Е.М. Николаева, Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 ч. – Омск. – 2020. – С. 187-191.

6. Понуждаев, Э.А., Шпилькина, Т.А. «Розы» и «шипы» международного разделения труда: диалог с историей и современность / Э.А. Понуждаев, Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2020. Т.19. – No3. – С. 209-221.

7. Соловьева, М.В. Эффективные модели бизнеса / М.В. Соловьева, О.В. Глинкина. – Текст : непосредственный // Актуальные вопросы развития экономики. Материалы международной научно-практической конференции к 100-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Под редакцией В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. 2018. – С. 115-118.

8. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Применение цифровых технологий в планировании хозяйственной деятельности предприятия / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст: непосредственный // Личность в информационно-образовательном пространстве: ответы на вызовы времени: сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции. Российский новый университет. – 2018. – С. 265-271.

9. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с. - Текст : непосредственный.

РАЗДЕЛ 2. ИССЛЕДОВАНИЯ АСПИРАНТОВ, СОИСКАТЕЛЕЙ, МАГИСТРАНТОВ И СТУДЕНТОВ

СЕКЦИЯ 1. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

УДК 338.1

Слесарева М.Д., Филимонова Н.Н.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РФ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ТРАНСФОРМАЦИИ РИСКОВ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы значения национальной безопасности в условиях цифровой глобализации. Представлены риски, которые могут возникнуть из-за стремительного развития цифровой экономики.*

Авторами показаны последствия рисков и киберпреступлений для современных предприятий и населения стран мира, а также поиск решений проблем в условиях цифровизации и реализации политики национальной безопасности.

Ключевые слова: *национальная безопасность, цифровая глобализация, цифровая экономика, риски, цифровизация.*

Slesareva M.D., Filimonova N.N.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

NATIONAL SECURITY AND ITS SIGNIFICANCE FOR THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY AND RISK TRANSFORMATION

Annotation. *The article discusses the importance of national security in the context of digital globalization. The risks that may arise due to the rapid development of the digital economy are presented.*

The authors show the consequences of risks and cybercrimes for modern enterprises and the population of the world, as well as the search for solutions to problems in the context of digitalization and the implementation of national security policy.

Keywords: national security, *digital globalization, digital economy, risks, digitalization.*

В последнее время усилились и достаточно сильно активировались публичные дискуссии и споры о проблемах экономики РФ и о ее будущем росте и развитии, вступление России в период низких цен на мировых рынках сырья и продление секторальных санкций, которые контролируют и ограничивают доступ государственных предприятий к зарубежным рынкам капитала. С целью повышения конкурентоспособности, инновационной и стратегической активности и устойчивости возникает нужда в реализации структурных преобразований, которые смогли бы сформировать импортонезависимое производство. Перевод экономики на новый качественный уровень развития является одним из важнейших направлений в освоении несырьевой модели роста, что указывает на востребованность исследования предпосылок и стабильности становления цифровой экономики и развития инновационной ориентации всех субъектов хозяйствования.

Изучение данной темы следует начать с анализа толкования слова «риск».

В современном значении, *экономический риск* – это та или иная ситуация, которая имеет неопределенный исход при обязательном наличии негативных последствий. В другом современном толковании – это всего лишь возможность неблагоприятного исхода, отклонения запланированного значения от фактического на одно ожидаемое явление [6]. Первая трактовка понятия довольно категорично, в нем сказано о неизбежности потерь при

наличии рисков, другая же более лояльно, и уже в ней сказано о возможности избежать негативные последствия. В узком смысле, под риском понимается количественная оценка опасностей, которая определяется, как частота одного события при наступлении другого.

Существует множество различных подходов к определению понятия «цифровая экономика». *Цифровая экономика* представляет собой систему экономических, социальных и культурных отношений, которые основаны на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий [5].

Данное определение было предложено Всемирным банком. В Программе «Цифровая экономика» и «Стратегии развития информационного общества до 2030 г.» цифровая экономика определяется как улучшение эффективности современной экономики в основном за счет технологий обработки данных и автоматизации всех процессов [2].

Цифровая глобализация являет собой одну из тенденций современного международного развития, такая глобализация в интенсивном темпе развивает и улучшает все аспекты и стороны общественной жизни. На сегодняшний день процессы, которые связаны с развитием производства, распределения, потребления информации являются основополагающими в отличие от других видов экономической деятельности. Одной из форм виртуализации экономики можно считать цифровую экономику. Именно цифровая экономика обеспечивает возникновение новейших форм МЭО [3].

По мере развития современных цифровых технологий развивается и цифровая экономика, которая уже достаточно давно вышла за пределы электронной торговли. Уже сегодня цифровая экономика включает в себя большое количество различных видов деятельности, к которым можно отнести: ведение бизнеса в разных отраслях, таких как здравоохранение, образование, транспорт, а также средств массовой информации (СМИ).

Из всего выше сказанного можно понять, что экономическая глобализация стала бесспорным прецедентом. Валютные операции, оценивающиеся в миллиарды долл., которые продаются и покупаются на фондовых рынках, стали значительнее подвержены глобализации экономики. На мировом рынке происходит перенасыщение товарами и услугами, которые поставляются из государств, соперничающих друг с другом, а также ТНК. Развитие данного процесса свидетельствует о возникновении новых международных союзов и интеграционных узлов. «Новые технологии направлены на сокращение циклов передачи и обмена информации, снижение транзакционных расходов путем создания электронных систем прямого перемещения денежных средств, нахождения точек взаиморасчетов и взаимозачетов» [8].

Цифровые технологии кроме положительных моментов, также могут заключать в себе и риски. Совместно с переходом экономики государства на новый уровень трансформируются и риски. Для экспертов в области управления рисками наступил переломный момент. На сегодняшний день предприятия стараются быстро осваивать цифровые технологии в условиях, когда объем данных увеличивается, уровень автоматизации повышается, кибератаки становятся все изощреннее, а ожидания клиентов постоянно растут и меняются. Несмотря на то, что многие технологические риски уже давно известны, ставки серьезно увеличились по причине того, что внедрение цифровых технологий увеличивает уровень и количество рисков, не связанные с технологиями как таковыми. Учитывая спектр новых угроз, который постоянно расширяется, руководители компаний и советы директоров хотят быть уверенными в том, что все риски учтены и соответствуют допустимому уровню.

Риски подразделяются на технологические, социальные, политические, экологические, риск увеличения преступности, а также риск личной деградации.

Технологический риск проявляется, когда цифровые технологии, находят своё отражение в процессе совершенствования и становлении организации или компании, задействованных в реальном секторе экономики [4].

Совершенствование цифровой экономики ведет к модернизации рынка труда. Подобное развитие носит постепенные характер, т.е. традиционные сектора экономики

понемногу вовлекаются в цифровую экономику. Данное явление называют *социальным риском*, так как при такой трансформации происходит снижение числа рабочих мест, а, следовательно, рост безработицы. Это происходит вследствие того, что осуществляется автоматизация и роботизация производства. Государству необходимо принимать меры по адаптации безработного населения, так как люди должны иметь возможность переквалифицироваться в ту профессию, которая будет востребована на современном рынке.

По итогу развития цифровых технологий происходит модернизация традиционных отношений между работником и работодателем. Цифровая экономика дает возможность улучшать и развивать дополнительные навыки и умения, а также помогает переквалифицироваться в другую профессию, если в недалеком прошлом это было невозможно из-за географических и социальных ограничений. То есть, социальные риски, которые возникли в результате развития цифровизации, не будут иметь большого влияния на развитие государства, а напротив, появится огромное преимущество, связанное с поиском специалистов, которые будут способны создать инфраструктуры цифровой экономики [10].

Политические риски предполагают, что использование технологии блокчейн может привести к пересмотру роли государства. Из-за технологий блокчейн государство лишится свей управляющей и контролирующей функции, а также потеряет возможность защищать свой суверенитет. Блокчейн, по своей природе, представляет «глобальную базу данных, информация в которой хранится в виде блоков. Вся информация открыта, а для записи нового блока необходимо подтверждение от всех пользователей о том, что данные верны» [9]. Такая процедура усложняет создание поддельных блоков, и обеспечивает высокий уровень защищенности сети. Таким образом, граждане смогут отказаться от государственных систем защиты своих интересов, используя данную технологию.

Граждане, а также предприятия в цифровой экономике могут столкнуться с такой проблемой как киберпреступность. Киберпреступники собирают персональные данные для того, чтобы проводить мошеннические сделки, а также блокировать устройства или блокировать данные, а за разблокировку требовать деньги. Во многих странах за киберпреступление возбуждают уголовные дела.

За 2020 год в Российской Федерации киберпреступность возросла в 1,5 раза, об этом заявил в своем докладе генпрокурор Игорь Краснов. Также он отметил, что в январе 2021 года по сравнению с январем 2020 года киберпреступность уже увеличилась на 32%, при этом в большинстве случаев жертвами киберпреступников являются пенсионеры, и подтверждение данного факта представлено на рис.1. Данное исследование провели эксперты Центрального банка России, по их данным можно увидеть, что наиболее подверженная на кибератаки возрастная группа — это люди старше 60 лет около 27%, а наименее – младше 20 лет - 4% [2].

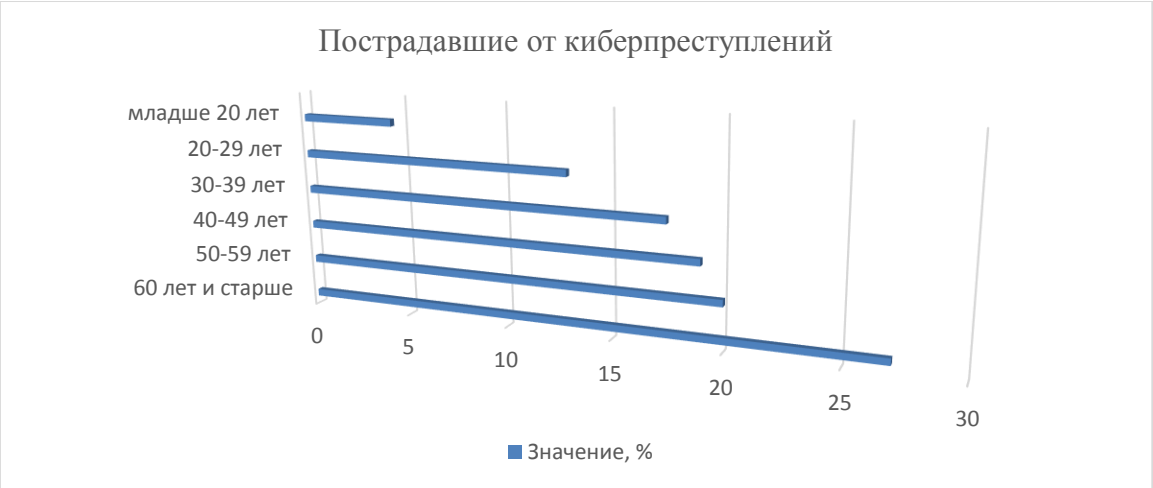


Рисунок 1. Пострадавшие от киберпреступников в РФ в 2020 г.

Данная тенденция к росту киберпреступности наблюдается не только лишь в Российской Федерации, но и во всем мире. Эксперты ЦБ РФ в своем докладе за 2019-2020 год представили структуру кибератак в период с 2019 по 2020 годы (рис. 2.). Как можно заметить на представленном рисунке, что большинство кибератак приходится на Соединённые Штаты Америки, Российскую Федерацию и Германию [2].

Рисунок 2. Структура кибератак во всем мире за период 2019 -2020 гг.

Правительства разных стран создают и внедряют национальные стратегии цифровой безопасности. Расширенное использование цифровых технологий во всех аспектах жизни общества улучшает и модернизирует мир, который становится более индивидуальным.

Данные изменения происходят по причине влияния следующих факторов:

1. Индивидуализация производственного процесса, при котором созданная продукция отвечает всем нуждам и потребностям каждого потребителя.

2. Коммуникативное содействие разнообразных технических устройств и оборудования с использованием Интернета, которое систематизируется, а также подстраивается под каждого определенного потребителя.

3. Реальность, которая разработана для каждого потребителя отдельно - виртуальная, а также дополненная.

4. Потеря человеком своей индивидуальности.

5. Потеря пользователем возможности независимо проектировать свою собственную идентичность.

6. Увеличение возможностей властей осуществлять сегрегацию людей, определять и формировать их жизненную стратегию, а также необходимых работников [4].

Основополагающей чертой формирования современной экономической жизни, а также, экономических процессов, является цифровая глобализация. Международная экономическая интеграция как итог цифровой глобализации подразумевает под собой увеличение кредитов, инвестиций, а также нетрадиционных трансграничных потоков. Также еще одним положительным результатом международной экономической интеграции является всемирный обмен информацией, технологиями (научными, коммуникационными и т.д.), знаниями. Цифровая глобализация как новый этап развития мировой экономики (мирового хозяйства) включает в себя изменения революционного характера, которые приводят к модернизации всей экономики в целом. Рост производительности труда, улучшения качества продукции, а также смягчение некоторых фаз экономических циклов происходят под действие цифровой глобализации.

Результатом цифровизации является объединение национальных экономик, которое приводит к тому, что очень важно разрабатывать и реализовывать политику национальной безопасности, и, кроме того, постоянно ее совершенствовать. Забота о национальной

безопасности в условиях цифровой глобализации должна быть на первом месте у руководителей государства.

Однако, при этом, нельзя забывать об экономической безопасности и потере данных. Применение цифровых технологий в деятельности компаний идет достаточно быстрыми темпами, но надо отметить, что они «представляет возможности и угрозы для всех предприятий» [7].

Обеспечение экономической безопасности - это «процесс реализации функциональных составляющих с целью предотвращения возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности предприятия в настоящий момент времени и в будущем» [1, с.120].

Сегодня задача государства заключается в том, что необходимо исключать любого рода дискриминацию, а также защищать интеллектуальную собственность, права потребителей и персональные данные. Для власти должно быть приоритетным создание равных условий и правил международных коммуникаций, а также усиление контроля за их исполнением. Однако эти меры не должны допустить снижение скорости развития цифровизации, т.е. контроль и инструменты политики национальной безопасности стоит разрабатывать и реализовывать постепенно, чтобы увидеть реакцию развития цифровой экономики.

Список используемых источников:

1. Березин, В.В. Стратегия обеспечения экономической безопасности бизнеса / В.В. Березин. – Текст: непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2013. – No 2. – С.120 – 124.

2. Глазьев, С.Ю. Великая цифровая революция: вызовы и перспективы для экономики XXI века. / С.Ю. Глазьев. – Текст: электронный. – URL: https://www.glazev.ru/articles/6-jekonomika/54923- velikaja-tsifrovaja-revoljutsija-vyzovy-i-perspektivy-dljajekonomiki-i-veka (дата обращения: 04.04.2018)

3. Головенчик, Г.Г. Цифровая глобализация как новый этап развития мировой экономики / Г.Г. Головенчик. – Текст: непосредственный // Цифровая трансформация. – 2018. – No 1 (2). – С.26-36.

4. Горскина, Л.С. Пропп, О.В. Развитие цифровой экономики в России / Л.С. Горскина, О.В. Пропп. – Текст: непосредственный // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – No2(9). – С. 275-286.

5. Зайцев, В.Е. Цифровая Экономика как объект исследования: обзор публикаций / В.Е. Зайцев. – Текст: непосредственный // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2019. – No 3 – С. 107-122.

6. Коваленко, Б.Б. Цифровая глобализация: возможности и риски стратегического развития бизнес-организаций / Б.Б. Коваленко. – Текст: непосредственный // Глобальный научный потенциал. – 2017. – No 10 (79). – С. 140-142.

7. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Применение цифровых технологий в планировании хозяйственной деятельности предприятия / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст: непосредственный // Личность в информационно-образовательном пространстве: ответы на вызовы времени: сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции. Российский новый университет. – 2018. – С. 265-271.

8. Фролова, В.Б. Практические аспекты применения информационных технологий в области управления финансами организаций /В.Б. Фролова. – Текст: непосредственный // Сборник материалов международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – 2017. – С. 136—139.

9. Шпилькина, Т.А. Особенности обращения криптовалют и их значение в мировой финансовой системе / Т.А. Шпилькина, М.А. Жидкова, О.Н. Долина, О.И. Рыбьякова. – Текст: непосредственный // Двадцать четвертые апрельские экономические чтения: материалы международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 118-123.

10. Digital transformation: online guide to digital business transformation. – Текст: электронный // i-SCOOP . - URL: https://www.i-scoop.eu/digital-transformation/ (дата обращения: 10.10.2021)

УДК 338.514

Алексеева А. В., Марков С. Н.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

МОДЕЛЬ ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ОТ ВЕЛИЧИНЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Аннотация. *В статье представлен процесс разработки модели зависимости стоимости компании от величины нематериальных активов. В рамках работы авторы поэтапно описали процесс разработки модели, основываясь на данных бухгалтерского баланса отдельных компаний. Итогом работы становится оценка объективности разработанной модели, а также формирование путей совершенствования модели для повышения её значимости с целью применения на практике для решения задач владельцев бизнеса и контрагентов.*

Ключевые слова: *нематериальные активы, оценка стоимости бизнеса, линейная модель, факторы, анализ, прогнозирование.*

Alekseeva A.V., Markov S.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

THE MODEL OF THE DEPENDENCE OF THE COMPANY'S VALUE ON THE VALUE OF INTANGIBLE ASSETS

Abstract. *The article presents the process of developing a model of the dependence of the company's value on the value of intangible assets. As part of the work, the authors step by step described the process of developing a model, based on the data of the balance sheet of individual companies. The result of the work is the assessment of the objectivity of the developed model, as well as the formation of ways to improve the model to increase its significance in order to be applied in practice to solve the problems of business owners and counterparties.*

Keywords: *intangible assets, business valuation, linear model, factors, analysis, forecasting*.

В последние десятилетия значение нематериальных активов для деятельности и прибыльности бизнеса невероятно возросло. Так, если обратиться к котировкам крупных российских компаний, где большинство лидеров – это предприятия с подавляющей долей материальных активов, и к котировкам зарубежных компаний, где на первых строчках располагаются акции Microsoft, Apple, Tesla и т.д (т.е. компаний с огромной долей так называемого «интеллектуального капитала»), можно заметить, что капитализация отдельных самых крупных западных компаний во много раз превышает капитализацию всего российского фондового рынка. Это говорит о том, что нематериальные активы оказывают огромное влияние на оценку стоимости бизнеса.

Возникает необходимость в определении модели зависимости оценки стоимости бизнеса от величины нематериальных активов. Однако, на сегодняшний день не существует единого подхода к определению состава нематериальных активов. В связи с этим компании не отражают в открытом доступе состав и числовые значения имеющихся в их распоряжении нематериальных активов. В свою очередь существующие методы оценки стоимости бизнеса дают субъективную картину и не учитывают нематериальные активы как таковые.

Поэтому для достижения поставленной цели – разработка модели – в работе будут использоваться данные бухгалтерской отчетности компаний, а именно значение нематериальных активов и итогового баланса. При выборе компаний для анализа было решено взять российские медиа-холдинги, которым принадлежат крупные радиостанции. Данная выборка обусловлена тем, что бизнес данной отрасли обладает огромным спектром всевозможных нематериальных активов разных видов: авторские права, торговые марки, франшизы, программное обеспечение и т.д. Наиболее значимыми компаниями данной сферы, согласно последним рейтингам, стали:

- ООО «Европейская медиагруппа» (далее – ЕМ) – радиостанции «Европа Плюс», «Дорожное радио», «Ретро FM»;
- АО «Газпром-Медиа холдинг» (далее – ГМ) – радиостанции «Авторадио», «Юмор FM», «ENERGY»;
- АО «Русская медиагруппа» (далее – РМ) – радиостанция «Русское радио»;
- АО «Региональный радиоканал» (далее – РР) – радиостанция «Шансон»;
- ФГУП «ВГТРК» (далее – ВГ) – радиостанция «Вести FM».

Так как мы располагаем всего 2-мя наборами значений, разрабатываемая модель будет иметь линейный вид:

$$y = a + b \times x \quad (1)$$

Построение линейной регрессии сводится к оценке ее параметров – a и b. Классический подход к оцениванию параметров линейной регрессии основан на методе наименьших квадратов [1]:

$$\sum_{i=1}^{n} \left(y_i - \widehat{y_{x_i}}\right) = \sum_{i=1}^{n} \varepsilon_i^2 \rightarrow \min \quad (2)$$

Для решения поставленной задачи воспользуемся формулами 3 и 4:

$$a = \overline{y} - b \times \overline{x} \quad (3)$$

$$b = \frac{\mathrm{cov}(x,y)}{\sigma_x^2} \quad (4), \text{ где}$$

- $\mathrm{cov}(x,y) = \overline{y \times x} - \overline{y} - \overline{x}$ (5)
- $\sigma_x^2 = \overline{x^2} - \overline{x}^2$ (6).

Для произведения расчетов необходимо составить таблицу исходных данных. Она будет состоять из набора данных по нематериальным активам (независимый фактор x), набора данных итогового баланса (зависимый фактор y), квадратов каждого фактора и произведения факторов, а также в ней должны быть представлены средние значения (таблица 1).

Таблица 1. Исходные данные для построения модели, в тыс. руб.

Компании	**НМА (x)**	**Баланс (y)**	**x^2**	**y^2**	**xy**
ЕМ	12 568	4 813 479	157 954 624	23 169 580 083 441	60 495 804 072
ГМ	12 757	103 843 504	162 741 049	10 783 473 322 998 000	1 324 731 580 528
РМ	95 029	1 149 927	9 030 510 841	1 322 332 105 329	109 276 412 883
РР	13 879	1 122 956	192 626 641	1 261 030 177 936	15 585 506 324
ВГ	25 002 186	54 277 189	625 109 304 778 596	2 946 013 245 741 720	1 357 048 374 935 150
Среднее	5 027 284	33 041 411	125 023 769 722 350	2 751 047 902 221 290	271 711 692 847 792

Источник: составлено авторами на основе [5-9].

Расчеты показали, что a = 27719145,63, b = 1,06.

Таким образом, уравнение парной регрессии выглядит следующим образом:

$$y = 27719145,63 + 1,06x \quad (7)$$

Анализируя полученное уравнение (7), можно сделать вывод, что с увеличением количества нематериальных активов на 1 тыс. руб., баланс компании увеличивается в среднем на 1,6 тыс. руб.

Для оценки качества уравнения регрессии с помощью F-критерия Фишера выполняется сравнение фактического показателя $F_{факт}$ и табличного $F_{табл}$.

F-критерий Фишера для парной линейной регрессии, где m=1, рассчитывается по следующей формуле [2]:

$$F = \frac{S^2_{факт}}{S^2_{ост}} = \frac{\sum(\hat{y}_x - \bar{y})^2}{\sum(y - \hat{y}_x)^2} \times (n - 2) \quad (8)$$

Для дальнейших расчетов исходную таблицу данных необходимо дополнить следующими столбцами (таблица 2):

Таблица 2. Дополнительные данные для расчета критерия Фишера, в тыс. руб.

Компании	**$(y_x\hat{} - y_{ср})^2$**	**$(y - y_x\hat{})^2$**
ЕМ	28 185 055 564 290,10	525 279 280 633 437,00
ГМ	28 182 931 066 978,70	5 792 861 920 436 180,00
РМ	27 265 737 748 784,60	711 279 488 731 115,00
РР	28 170 320 620 453,20	708 139 093 612 170,00
ВГ	447 193 588 319 766,00	7 890 018 668,38
Сумма	558 997 633 320 273,00	7 737 567 673 431 570,00

Источник: составлено авторами на основе [5-9].

Получается, при заданных условиях $F_{факт} = 0,22$

$F_{табл}$ в свою очередь равен 10,13 (при уровне значимости 0,05 и числе степеней свободы $k_1 = 1$ и $k_2 = 3$) [1].

Так как 0,22 < 10.13 то есть $F_{факт} < F_{табл}$, можно отметить, что модель статистически не значима и ненадежна.

Коэффициент детерминации параметра b равен квадрату коэффициента корреляции. Для данной модели коэффициент корреляции параметра b равен 0,26 и рассчитывается по формуле:

$$R = b \times \frac{\sigma_x}{\sigma_y} \quad (9)$$

Тогда коэффициент детерминации равен 0,07. Это говорит о том, что 7% изменений результатов определяются построенным уравнением регрессии.

Оценить значимость коэффициента регрессии по критерию Стьюдента можно путем сопоставления их значений с величиной случайной ошибки [3]:

$$t_b = \frac{b}{m_b} \text{ (10), где:}$$

b – коэффициент чистой регрессии при факторе x,

mb – средняя квадратическая ошибка коэффициента регрессии b.

Полученное значение сравнивается с табличным значением $t_{табл}$.

В свою очередь средняя квадратическая ошибка коэффициента регрессии вычисляется по формуле [1]:

$$m_b = \sqrt{\frac{S^2_{ост}}{\sum (x - \bar{x})^2}} = \frac{S_{ост}}{\sigma_x \times \sqrt{n}} \text{ (11)}$$

Расчеты показали, что m_b при заданных условиях равна 3,94. Тогда t_b = 0,27.

Табличное значение критерия Стьюдента при уровне значимости 0,05 и числе степеней свободы 3 составляет 3,182 [4].

Складывается ситуация, что 0,27 < 3,182, то есть $t_b < t_{табл}$. Это говорит о том, что параметр b статистически не значим по критерию Стьюдента.

Для расчета доверительного интервала воспользуемся формулой [1]:

$$b \pm t_{табл} \times m_b \text{ (12)}$$

Расчеты показали, что левая граница доверительного интервала равна -11,47, правая граница равна 13,59. Таким образом, параметр b с вероятностью 95% будет находится в этом интервале. Однако, левая граница имеет отрицательное значение, что говорит о том, что прогноз статистически не значим.

Средняя ошибка аппроксимации - это среднее отклонение расчетных значений от фактических, определяется по формуле [3]:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \times \sum \left| \frac{y - \hat{y_x}}{y} \right| \times 100\% \text{ (13)}$$

Чтобы воспользоваться формулой (13) необходимо дополнить исходную таблицу данных еще одним столбцом (таблица 3):

Таблица 3. Дополнительные данные для расчета ошибки аппроксимации, в тыс. руб.

Компании	**|(y - y_x^)/y|**
ЕМ	109126741,9
ГМ	55784538,25
РМ	618543167,3
РР	630602707,2
ВГ	145,365278
Сумма	1414057300

Источник: составлено авторами на основе [5-9].

Расчеты показали, что $\bar{A}$ = 28281146000%. Средняя ошибка аппроксимации не должна превышать 8-10%. Так как $\bar{A}$ > 10%, то по данной модели нельзя выполнять прогноз, качество построенной модели оценивается как неточное.

Таким образом, обобщив выводы по всем произведенным расчетам, можно сказать, что построенная модель зависимости не отражает достаточный уровень взаимосвязи нематериальных активов и итоговых показателей компаний, вошедших в выборку. Однако, располагая необходимым массивом параметров по отдельным объектам нематериальных активов, а также зная рыночную стоимость бизнеса на конкретный период времени, данную модель можно более точной. Помимо прочего подобная зависимость может быть выражена любыми многофакторными моделями, что также повышает уровень доверия к полученному выражению и адекватность последующего анализа.

В целом, подобная модель имеет целью прогнозирование динамики изменения стоимости бизнеса, что необходимо как для владельцев, так и для контрагентов в определенные этапы развития предприятия (взлет, стагнация или спад) с учетом динамики изменения численности и структуры нематериальных активов. Также нельзя не отметить, что такой анализ позволит простроить грамотную политику управления нематериальными активами.

Для дельнейшего исследования изучаемой зависимости необходимо применить данный алгоритм составления модели на практике для дальнейшего внесения корректировок с целью повышения качества и значимости модели.

Список используемых источников:

1. Елисеева, И.И., Курышева, С.В., Гордеенко, Н.М. Практикум по эконометрике: учеб. пособие / под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 192с. – Текст : непосредственный.

2. Кремер, Н.Ш. Эконометрика: учебник для студентов вузов/ Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко. – М.: ЮНТИ-ДАНА, 2012. – 328с. – Текст : непосредственный.

3. Новиков, А.И. Эконометрика: учебное пособие / А.Н. Новиков. – М.: Дашков и К, 2013. – 224с. – Текст : непосредственный.

4. Орлова, И. В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование : учебное пособие / И. В. Орлова, В. А. Половников. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Вузовский учебник : Инфра-М, 2019. - 389 с. – Текст : непосредственный.

5. ООО «Европейская медиа группа»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ : сайт //Audit-it.ru. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. – URL : https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717535281_ooo-evropeyskaya-media-gruppa (дата обращения: 14.11.2021). – Текст : электронный.

6. АО «ГАЗПРОМ-МЕДИА ХОЛДИНГ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ : сайт //Audit-it.ru. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. – URL : https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717535281_ooo-evropeyskaya-media-gruppa (дата обращения: 14.11.2021). – Текст : электронный.

7. АО «Русская Медиагруппа»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ : сайт //Audit-it.ru. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. – URL : https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717535281_ooo-evropeyskaya-media-gruppa (дата обращения: 14.11.2021). – Текст : электронный.

8. АО «РЕГИОНАЛЬНЫЙ РАДИОКАНАЛ»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ : сайт //Audit-it.ru. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. – URL : https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717535281_ooo-evropeyskaya-media-gruppa (дата обращения: 14.11.2021). – Текст : электронный.

9. ФГУП «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания» : бухгалтерская отчетность и финансовый анализ : сайт //Audit-it.ru. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. – URL : https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7717535281_ooo-evropeyskaya-media-gruppa (дата обращения: 14.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 330

Артемов В.А., Ганина С.А.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *В статье рассматривается такая современная инновационная технология организации образовательных услуг как образовательный франчайзинг. Это современная форма организации и управления бизнесом в сфере образования, которая востребована как в условиях региональных образовательных рынков, так и в трансформирующихся условиях цифровизации экономики и организации работы образовательных учреждений в ситуации пандемии.*

Ключевые слова*: образование, образовательная услуга, франчайзинг, образовательные технологии, инновационные технологии, цифровизация экономики.*

Artemov V.A., Ganina S.A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

EDUCATIONAL FRANCHISING AS AN INNOVATIVE MANAGEMENT TECHNOLOGY IN MODERN CONDITIONS

Abstract. *The article discusses such a modern innovative technology of educational services organization as educational franchising. This is a modern form of organization and management of business in the field of education, which is in demand both in the conditions of regional educational markets and in the transforming conditions of digitalization of the economy and the organization of educational institutions in a pandemic situation.*

Keywords: *education, educational service, franchising, educational technologies, innovative technologies, digitalization of the economy.*

В современных условиях организации сферы образования ищут эффективные пути своего развития, одним из которых является использование потенциала франчайзинговой деятельности. В современной практике есть различные подходы к определению понятия «франчайзинг» и «франчайзинговая деятельность» (рис. 1).

При обобщении приведенных подходов к понятию «франчайзинг» и «франчайзинговая деятельность» можно констатировать, что франчайзинг – это специфическая система взаимоотношений образовательных организаций, при которой более развитая организация, с эффективной моделью деятельности на рынке образовательных услуг и с положительным имиджем, передает юридическому лицу право на производство, продажу образовательных услуг непосредственно под ее маркой.

Взамен франчайзи обязуется продавать услуги в строгом соответствии с правилами, которые оговариваются в договоре, заключаемом между франчайзером и франчайзи, эти правила устанавливает франчайзер. Следовательно, образовательный франчайзинг можно представить как совместную деятельность образовательных заведений по формированию предложения, производству, оказанию и продвижению образовательных и сопутствующих им услуг и продуктов на рынке. При этом особенность заключается в том, что услуги должны соответствовать лицензиям образовательных учреждений на право образовательной деятельности и образовательной франшизе.

Сущность образовательного франчайзинга заключается в том, что между учебными заведениями (франчайзером и франчайзи) заключается договор, в котором оговариваются все основные условия сотрудничества, финансовые особенности инновационной образовательной деятельности. Обучение учащихся, зачисленных в качестве слушателей, и

студентов вуза-франчайзи проводится по учебным планам и программам франчайзера с участием допущенных франчайзером к учебным занятиям тьюторов.

Европейская Федерация Франчайзинга European Franchise Federation Источник - http://www.efffranchise.com/

- Франшиза представляет собой систему маркетинга товаров и/или услуг и/или технологии, которая основана на тесном и постоянном взаимодействии между юридически и финансово самостоятельными предприятиями, Франчайзером и его отдельными Франчайзи, причем Франчайзер предоставляет Франчайзи право и налагает обязательства вести бизнес в соответствии с концепцией франчайзера.

Международная ассоциация франчайзинга International Franchise Association, IFA Источник - www.franchise.org

- Контрактные взаимоотношения между франчайзером и предприятием – оператором, в рамках которых франчайзер предлагает или обязуется поддерживать такие области функционирования предприятия, как ноу-хау и обучение; при этом оператор ведет дело, используя общую торговую марку и технологию, владельцем которых является франчайзер, он же и контролирует их; и при этом оператор инвестирует существенную долю капитала своего предприятия за счет собственных средств

Французская Федерация Франчайзинга Fédération Française de la Franchise, FFF Источник - www.franchisefff.com

- Сотрудничество между предприятием – франчайзером и одним или несколькими предприятиями – франчайзи, в результате которого предприятие – франчайзер распоряжается товарным знаком, знаком обслуживания, вывеской и особенно ноу-хау, которым франчайзи должен пользоваться путем единообразной эксплуатации, контролируемой франчайзером

Российская ассоциация франчайзинга Источник - www.rusfranch.ru

- Способ организации бизнес-отношений между независимыми компаниями и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) получает от другой (франчайзера) официальное разрешение на использование знака обслуживания, фирменного стиля, деловой репутации, ноу-хау и готовой бизнес-модели за определенную плату – роялти

Рисунок 1. Некоторые из определений понятия и сущности «франчайзинга» (мировой и российский подход) [6]

Франчайзинговая деятельность может быть реализована в двух видах концепции: прямой и региональный (мастер-франшиза, эксклюзивное представительство). Концепция *прямого франчайзинга* подразумевает стандартную схему партнерства между франчайзером и франчайзи [4]. Концепция *регионального франчайзинга* - это такая форма организации сотрудничества, при которой франчайзи, помимо стандартных возможностей партнерства в системе франчайзинга, получает право на освоение определенной территории, то есть, продажу франшизы в этом регионе. Таким образом, франчайзи становится субфранчайзером или эксклюзивным представителем, по сути, владельцем системы франчайзинга на определенной территории. С этим видом франчайзинга связаны как заманчивые перспективы, так и определенные трудности, например, если речь идет об этике партнерских взаимоотношений [1].

Предоставление образовательными организациями франшиз другим участником рынка образовательных услуг влечет за собой формирование сети, конфигурация которой показана на рис. 2.

Существуют прецеденты, когда потенциальные франчайзи в регионе, находящемся в ведении субфранчайзера, пытаются обойти местного представителя и купить франшизу напрямую в головном ВУЗе. Иногда такие попытки достигали своей цели, и продажа франшизы осуществлялась в обход держателя мастер-франшизы [6].

В результате владелец эксклюзивных прав теряет не только деньги, но и авторитет, наносится удар по репутации не только конкретного образовательного учреждения, но и всей франчайзинговой системы в сфере образования. Следует отметить, что такие случаи являются все же исключением, а не правилом. Также следует отметить возможные трудности по организации четкого контроля деятельности образовательной организации

франчайзинговой системы, набора персонала, логистики. Их следует учитывать, в случае приобретения региональной субфраншизы.

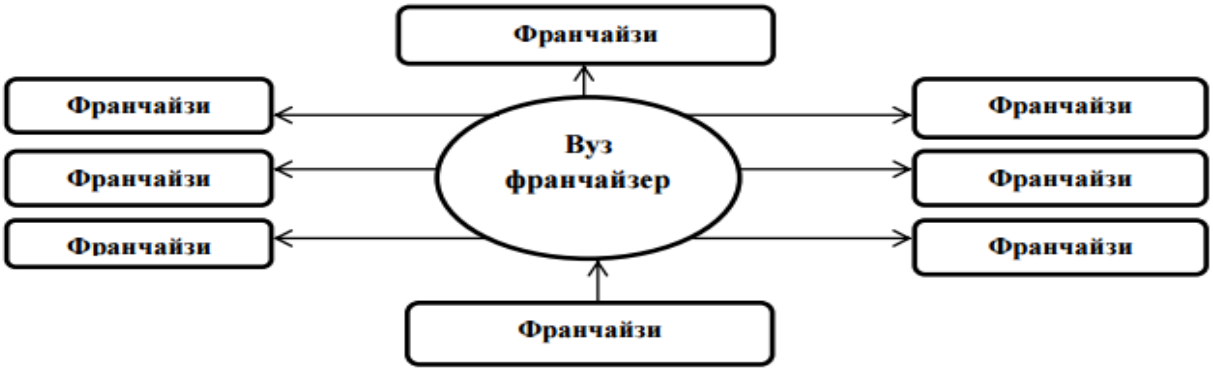


Рисунок 2. Схема сети в образовательном франчайзинге

Независимо от вида образовательного франчайзинга можно выделить типовую схему, которая и отражает сущность франчайзинговой деятельности: франчайзер заключает договор коммерческой концессии с франчайзи и передает ему определенные возможности для создания и ведения бизнеса. За это франчайзи платит франчайзеру финансовые вознаграждения нескольких видов. Во-первых, это паушальный платеж (вступительный взнос), который является единоразовым, во-вторых, роялти — регулярные компенсации за использование патентов, авторских прав и объектов интеллектуальной собственности. Бывает, что в условиях франчайзинга отсутствуют роялти или паушальный платеж, но так или иначе эти деньги с франчайзи все равно взимаются.

Самое важное, что получает франчайзи, — это ноу-хау франчайзера, пошаговое руководство по созданию и ведению образовательного процесса, описание образовательных технологий и стандартов работы для конкретной образовательной организации системы франчайзинга, которым франчайзи должен следовать для достижения успеха. Кроме того, франчайзер обычно предоставляет партнеру-франчайзи и дополнительные услуги. Как правило, франчайзер обучает персонала франчайзи перед открытием нового образовательного учреждения и в дальнейшем с определенной периодичностью проводит повышение квалификации сотрудников, предоставляет консалтинговые услуги, оказывает постоянную поддержку.

По сути, франчайзер выступает в роли старшего партнера. Также франчайзер часто берет на себя расходы на рекламу и маркетинг образовательных услуг: либо по развитию конкретного франчайзи, либо образовательной франчайзинговой системы в целом. Чем большую поддержку оказывает франчайзер франчайзи на всех этапах создания и развития, тем проще последнему эффективно строить свое развитие во франчайзинговой системе [2].

Услуги франчайзера могут быть возмездными или безвозмездными. Все услуги, которые оказывает франчайзер франчайзи, и условия их оказания должны быть отражены в основном договоре франчайзинга или сервисных договорах. Чтобы привлечь партнеров, франчайзеры стремятся сделать свои предложения все более демократичными и привлекательными: отказываются от паушальных платежей и роялти, отсрочку оплаты, берут на себя рекламные затраты и пр.

Интересными для рассмотрения являются вопросы изучения современных тенденций развития франчайзинговой деятельности в мире и РФ. Отечественная практика франчайзинга началась в 90-х гг. XX века, как один из способов ведения и развития бизнеса. В 2021 г. рынок франчайзинга в России за 2021 год по числу предложений вырос почти на 7%. Примечательно, что франшизы России занимают 62% отечественного рынка франчайзинга, среди них порядка 45% - это молодые предприятия, работающие в этой сфере менее 5 лет, что говорит о растущем интересе к данному способу организации бизнес- отношений (оценка – РАФ).

Российский путь развития образовательного франчайзинга связан с его симбиозом с дистанционными образовательными технологиями. Он направлен на реализацию главного условия, определяющего рыночную привлекательность франчайзинга как направления использования рыночных возможностей образовательных инноваций – социальной доступности (независимо от места работы и проживания, от социально-экономических проблем) для значительной части населения качественного («столичного») профессионального образования [3].

Объемы практики франчайзинга в РФ 2007-2021 гг. приведены на рисунке 3.

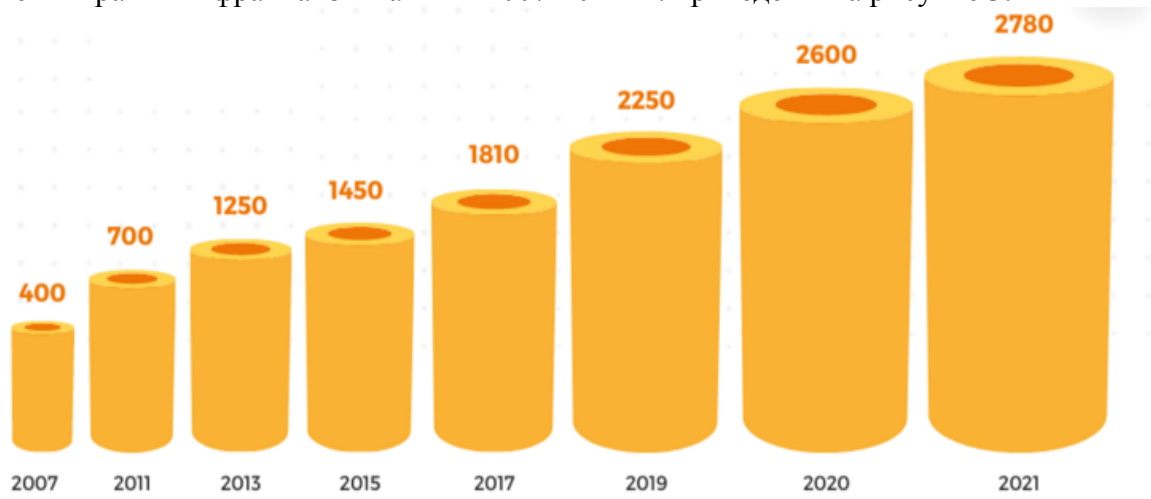


Рисунок 3. Объемы практики франчайзинга в РФ 2007-2021 гг., ед. договоров

Данные рис. 3 позволяют сделать вывод, что начиная с 2007 года и по 2021 год, объем франчайзинга растет, так если, в 2007 году было заключено 400 договоров, то в последние 3 года их стало почти в 5 раз больше, В 2019 году – 2250, в 2020 году – 2600 и в 2021 году – 2780.

«Происходящие в современной России социально-экономические преобразования на фоне резкого возрастания объема знаний предполагают широкое использование разнообразных технологий со значительным увеличением доли самостоятельной работы студентов» [5]. Поэтому так активно стало развиваться дистанционное обучение в 2020-2021 гг., что безусловно, связано не только с пандемией, но и быстрым развитием новых технологий.

В современном образовании в связи с процессами интеграции и глобализации главную роль среди медиа источников играет Интернет. Благодаря интернету миллионы людей постоянно общаются в социальных сетях, различных мессенджерах, на интернет-форумах, а также в программах видеоконференций, например в Skype. Во многих сегментах образовательного рынка резко выросла конкуренция между образовательными проектами. Как следствие, очевиден спрос на квалифицированных специалистов EdTech-рынка и дефицит таких специалистов.

В современных условиях самым простым, быстрым и эффективным способом получить новые навыки и встроиться в стремительно меняющуюся реальность позволят именно онлайн-образование, а искусственный интеллект сможет анализировать цифровой след и подсказывать, как госслужащему создать свой собственный образовательный трек, который повысит его ценность как специалиста.

За 2017–2019 годы в отрасли сформировалось понимание, представители каких профессий нужны новой образовательной среде. Крупные игроки рынка открывают центры обучения кадров для онлайн-образования: среди востребованных специалистов продюсеры образовательных проектов, instructional designers, методологи, сценаристы, руководители онлайн-школ, маркетологи онлайн-школ. Примеры: EdMarket и School of Education.

Широко применяется на современном рынке образовательных услуг использование дистанционных приемов при изучении иностранных языков.

Возникают новые типы посредников и сервисных структур. Например, продюсерские центры, которые реализуют запуск онлайн-школ и курсов «под ключ». Растут и зарплаты востребованных специалистов онлайн-образования. Усиливается соперничество за топ- и миддл-профессионалов между игроками EdTech-рынка. Объем мирового рынка онлайн-образования показан на рис. 4. За период 2017-2021 гг. наблюдается рост такого вида образования, и в перспективе будет развиваться и в 2022-2023 гг.

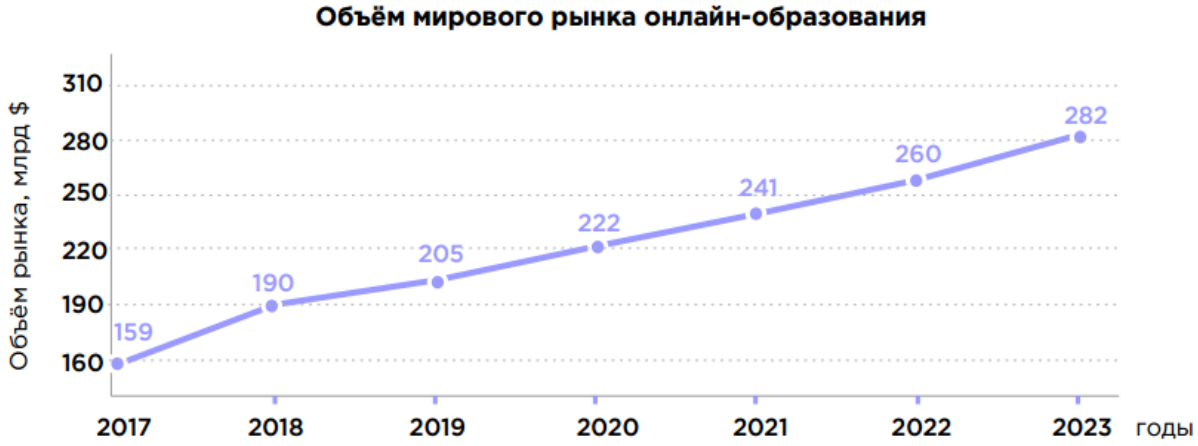


Рисунок 4. Динамика мирового рынка 2017-2020 гг. [7]

Конкуренция между игроками практически во всех сегментах усиливается, невзирая на то, что успешные компании растут на 40–300% в год. Особенно явно нагнетается противоборство в зонах сформированного спроса: здесь всё чаще идут «битвы маркетинговых бюджетов».

Стремительными темпами растёт число онлайн-школ на базе специализированных платформ и акселераторов, например, GetCourse. Во многом их стараниями порог входа на рынок онлайн- образования в Рунете ощутимо снизился. Однако превращение образовательного микробизнеса в средний и тем более крупный теперь гораздо более трудоёмкий процесс, чем в 2016–2017 гг.

Таким образом, сейчас франчайзингова схема развития бизнеса является востребованной как в мире, так и в бизнес-практике РФ. Поэтому на сегодняшний день в современной коммерческой практике все больше акцентируют внимание на договоры, регулирующие франчайзинговые отношения и им подобные.

Список используемых источников:

1. Адоньева, В.Д., Зимарев, А.С. Франчайзинг как эффективный инструмент выхода фирмы на международный рынок / В.Д. Адоньева, А.С. Зимарев. – Текст: непосредственный //Colloquium-journal. – 2018. – Т.5. – No 6. – С. 102- 105.

2. Веремеева, О.В. О специфике публичных договоров в финансовом праве: некоторые вопросы теории и практики / О.В. Веремеева. – Текст: непосредственный // Финансовое право. – 2019. – N 6. – С.13-16.

3. Ганина, С.А., Глинкина, О.В. Управление человеческим капиталом: образование в условиях перехода к индустрии 4.0 / С.А. Ганина, О.В. Глинкина. - Текст: непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия «Человек и общество» М.: РосНОУ, 2020. – No 3. – С.117-125.

4. Коммерческая деятельность / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – Текст: непосредственный — М.: Юрайт, 2018. — 404 с.

5. Солостина, Т.А. Моделирование самостоятельной работы студентов в Вузовской системе обеспечения качества образования / Т.А. Солостина. – Текст: непосредственный // Историческая и социально-образовательная мысль. 2012. – No3. – С. 136-138.

6. Фролова, К.В. Франчайзинг как международная форма бизнеса и проблемы его развития в России / К.В. Фролова. – Текст: непосредственный // Синергия наук. — 2018. — С.358-362

7. Исследование российского рынка онлайн- образования – URL: https://innoagency.ru/files/Issledovanie_rynka_rossiyskogo_online_obrazovania_2020.pdf (дата обращения: 04.10.2021). – Текст: электронный.

УДК 657.372.1

Афонина В.А.
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАЛАНСА КАК ЭЛЕМЕНТА МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация. *Данная работа посвящена трансформации баланса как элемента метода бухгалтерского учета в условиях цифровизации. Рассмотрены перспективы развития метода в условиях формирования отчетности онлайн. Делается вывод о том, что баланс – важнейший элемент бухгалтерского учета.*

Ключевые слова: *методы баланса, цифровая трансформация, электронная отчетность.*

Afonina V.A
Saint-Petersburg state university of economics

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BALANCE SHEET AS AN ELEMENT OF THE ACCOUNTING METHOD

Abstract. *This work is devoted to the transformation of the balance sheet as an element of the accounting method in the conditions of digitalization. The prospects for the development of the method in the conditions of online reporting are considered. It is concluded that the balance sheet is the most important element of accounting.*

Keywords: *balance methods, digital transformation, electronic reporting*.

Цифровизация экономики способствуют трансформации системы информационного обеспечения экономических процессов, важнейшим элементом которой является бухгалтерский учет. Актуальность изучения трансформации баланса как метода бухгалтерского учета, по нашему мнению, связана с его важнейшей функцией осуществления оценки имущественного положения организации, ликвидности, финансовой стабильности. Научная актуальность работы связана с недостаточной методической разработкой темы в условиях трансформации баланса.

Согласно определению одного из основателей современной отечественной школы бухгалтерского учета, Мизиковского Е.А. метод бухгалтерского учета – это «разветвленная система профессиональных способов и приемов, обеспечивающая формирование и изменения учетной стоимости объектов собственности в динамике бизнес-процессов и в условной статике на отчетную дату» [1, с. 121]. Современные экономисты выделяют восемь взаимосвязанных элементов метода бухгалтерского учета, соответствующих четырем этапам учетного цикла: наблюдение за объектами учета (документация, инвентаризация), измерение объектов учета (оценка, калькулирование), регистрация результатов наблюдения

и измерения объектов (счета, двойная запись) и обобщение полученных данных (баланс, отчетность) [4, с. 243].

Основополагающим элементом учетного метода является бухгалтерский баланс, этимология которого описана в учебнике Островской О.Л. [2, с. 62]. На латыни понятие означает «двухчашечные весы», используется как символ равновесия, что объясняет равенство сумм всех статей актива и пассива.

Бухгалтерский баланс является, во-первых, элементом учетного метода как частный случай балансового обобщения и, во-вторых, формой финансовой отчетности, отражающей имущественное и финансовое положение экономического субъекта [1, с. 200]. Обращаясь к научным трудам упомянутого ранее Мизиковского Е.А. [1], было изучено понятие *бухгалтерского баланса как* элемента метода бухгалтерского учета, означающего способ экономической группировки в денежной оценке хозяйственных средств по их составу и источникам образования на определенную дату. Так, бухгалтерский баланс обобщенно отражает активы, обязательства и капитал организации, равенство средств и источников их формирования, записей операций по дебету и кредиту, итоговых записей по счетам.

Метод баланса в бухгалтерском учете действует для определения финансового состояния финансового субъекта на определенную дату с помощью двойственной группировки объектов бухгалтерского наблюдения в соответствии с капитальным уравнением бухгалтерского учета, выражающим связь активов с собственным капиталом и обязательствами [1, с. 127]. Суть метода – выравнивании суммарного значения показателей левой и правой частей уравнения, при этом приобретение имущества должно быть обеспечено соответствующими источниками, состоящими из средств участников и кредиторской задолженности. Стоит отметить, что основное уравнение характеризуется фундаментальным учетным принципом двойственности экономической природы, с одной стороны указывая, что собственники, кредиторы осуществляют финансирование активов на отчетное число балансового составления, а с другой стороны характеризуя их требования касательно активов на дату составления баланса при ликвидации.

Изучая структурные особенности баланса, нами было подчеркнуто, что в настоящее время происходящая на основе метода группировка объектов учета связанна с основным элементом баланса – балансовой статьей. Исходя из своего экономического содержания, балансовые статьи, обладающие определенным порядковым номером, сгруппированы в пять разделов. В настоящее время в России, согласно утвержденной приказом Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» форме бухгалтерского баланса [3], применяется горизонтальная структура баланса, состоящая из двух разделов в активе и трех в пассиве.

Интерес представляют современные тенденции и перспективы развития бухгалтерского баланса. Так, происходящие процессы цифровизации способствуют трансформации системы бухгалтерского учета, внедрению в бизнес практику отчетности онлайн, что изменяет элементы учетного метода.

Согласно мнению ряда российских экономистов, включая профессора Агееву О.А. [4], трансформация алгоритма реализации в практической деятельности элементов учетного мнения, связанная с внедрением инновационных цифровых технологий, прежде всего, коснется таких элементов, как счета и двойная запись, балансовое обобщение, бухгалтерского баланса, в частности. По нашему мнению, заслуживает внимания современных ученых-экономистов точка зрения упомянутой раннее Агеевой О.А. о тенденциях видоизменения применения элементов учетного метода на практике – слияния метода счетов и двойной записи с методом балансового обобщения, тесная связь которых упоминается еще в балансовой теории ученого Рудановского А.П., считавшего, что «теория баланса есть теория счета» [5, с. 286]. О.А. Агеева аргументирует это тем, что в условиях цифровизации момент регистрации хозяйственных операций и момент отражения информации о них в финансовой отчетности объединяются в один, что позволяет отказаться от счетов хранилищ путем составления отчетности-онлайн с применением

информационных систем для хранения и обработки информации Enterprise Resource Planning. В работе профессора указывается, что данная тенденция приведет к тому, что «сохранится только 6 попарно связанных между собой элементов метода бухгалтерского учета» [4, с. 243]. Так, Ольга Андреевна раскрывает пример трансформации бухгалтерской проводки «Получены материалы от поставщика», записываемой в настоящее время в виде следующей корреспонденции счетов: дебет счета 10 «Материалы», кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», в запись: дебет «Бухгалтерский баланс», статья «Запасы», кредит «Бухгалтерский баланс», статья «Кредиторская задолженность».

С нашей точки зрения, система счетов синтетического и аналитического учета является важнейшим элементом учетного метода, удобным способом группировки, отражения информации о разных объектах с помощью двойной записи, поэтому мы разделяем позицию ученых-экономистов, касающуюся сохранения и совершенствования счетов, дальнейшего разделения счетоведения и балансоведения. Так, Голов С.Ф. предлагает развивать систему, внедрять новые счета нефинансовой информации, контрольные, дифференциальные счета [6, с. 127].

Другими выявленными тенденциями являются сближение с бухгалтерским учетом международных стандартов [2, с. 24], что, например, повлияло на реальную оценку баланса (баланс-нетто); упрощение структуры баланса, проявляемое в сокращении количества балансовых статей, представлении данных в агрегированном виде, и процедуры анализа бухгалтерского баланса, что связанно с внедрением инновационных компьютерных программ, автоматического сохранения информации в цифровых хранилищах.

Таким образом, в работе определена важность роли бухгалтерского баланса как элемента учетного метода, сделан вывод о трансформации его содержания и реализации на практике в условиях цифровизации, его высокой перспективности развития. Резюмируя, бухгалтерский баланс, отражая процедуру обработки бухгалтерских данных, обобщая их в удобную информационную модель, является важнейшим элементом метода бухгалтерского учета.

Список используемых источников:

1. Мизиковский, И. Е. Бухгалтерский учет и экономический анализ бизнес-процессов : учебное пособие / под общ. ред. Е. А. Мизиковского, М. В. Мельник. – 2-е издание, перераб. и доп. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. – 216 с. – Текст : непосредственный.

2. Островская, О. Л. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для вузов / О.Л. Островская, Л.Л. Покровская, М.А. Осипов ; под редакцией Т. П. Карповой. – 2-е издание, испр. и доп. – Москва : Изд-во Юрайт. 2021. – 438 с. – Текст : непосредственный.

3. Российская Федерация. Приказы. О формах бухгалтерской отчетности организации: Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66 н / Российская Федерация. Приказы. – Текст : электронный // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 25.10.2021).

4. Агеева, О. А. Трансформация методов бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики / О.А. Агеева. – Текст : непосредственный // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2020. – Том 10. – № 2А. – С. 241-248.

5. Рудановский, А. П. Построение баланса / А.П. Рудановский. – Текст : непосредственный // Бюллетени Общества разработки и распространения счетовидных знаний. – 1913. – №3. – С. 283-307.

6. Одинцова, Т. М. Развитие видов, объектов и методов бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики и информационного общества / Т.М. Одинцова, О.В. Рура. – Текст : непосредственный // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2018. – №4. – С. 120-131.

УДК 330

Бектурова М.Х., Иванова Е.В.
Омский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ

ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *В данной статье представлена оценка имущественного комплекса предприятия. Описана структура имущественного комплекса предприятия, указаны подходы к оценке имущества и этапы развития предприятия.*

Ключевые слова: *оценка, имущество, оценочная деятельность, имущественный комплекс.*

Bekturova M.K., Ivanova E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ASSESSMENT OF THE PROPERTY COMPLEX OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Abstract. *This article presents an assessment of the property complex of an enterprise. The structure of the property complex of the enterprise is described, approaches to property valuation and the stages of development of the enterprise are indicated.*

Keywords: *appraisal, property, appraisal activity, property complex.*

В условиях рыночной экономики всё большим спросом пользуются услуги оценщика. Оценочная деятельность занимает прочную нишу в экономической сфере общества. Оценщик способен разрешить противоречия, которые возникают у участников имущественных отношений при заключении сделки купли-продажи объекта либо имущественного спора в суде. Оценщик – это квалифицированный специалист, выступающий как независимое и незаинтересованное лицо, которое выражает объективное мнение по поводу стоимости объекта оценки.

Оценка имущественного комплекса достаточно трудоемкий процесс, поскольку данный комплекс состоит из материальных (движимое и недвижимое имущество) и нематериальных объектов (исключительные права на интеллектуальную собственность и др.) (рис.1).

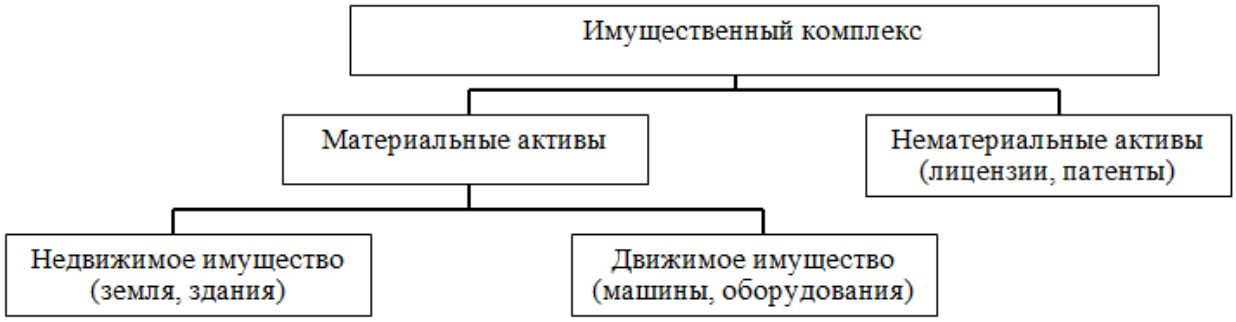


Рисунок 1 – Состав имущественного комплекса

Стоимость имущественного комплекса предприятия в основном зависит от целей, для которых осуществляется оценка. Универсального метода проведения оценки еще не существует, поэтому важно как можно точнее определить цель оценки [2, с. 13].

Оценку стоимости имущественного комплекса предприятия проводят для [3, с. 35]:
- принятия решения об инвестировании в предприятие;
- реорганизации предприятия;
- банкротства и ликвидации предприятия;
- купли-продажи имущественного комплекса;
- залога имущества и определения кредитоспособности организации;
- приватизации государственных предприятий.

В зависимости от целей оценки выделяют разные виды стоимостей (табл. 1), которые определены в ФСО № 2 «Цель оценки и виды стоимости» [1].

Таблица 1. Виды стоимости объекта оценки

Вид стоимости	Характеристика стоимости
Рыночная стоимость	Наиболее вероятная цена, по которой может быть продан объект в условиях конкурентного рынка
Инвестиционная стоимость	Стоимость объекта для конкретного инвестора с его определенными планами по использованию объекта
Ликвидационная стоимость	Цена объекта при условии сжатых сроков его продажи
Кадастровая стоимость	Оценка стоимости недвижимости, осуществляемая государством

Проведение оценки имущественного комплекса предприятия – это весьма сложный процесс, который требует достаточную и достоверную информацию об объекте, а также высокую квалификацию оценщика. Чтобы получить объективную оценку нужно детально оценить каждый компонент имущественного комплекса, которые сильно различаются между собой и потому при их оценке используют различные методы и подходы.

Для определения стоимости имущественного комплекса применяют три подхода: доходный, затратный и сравнительный подход (рис.2) [5, с. 128].

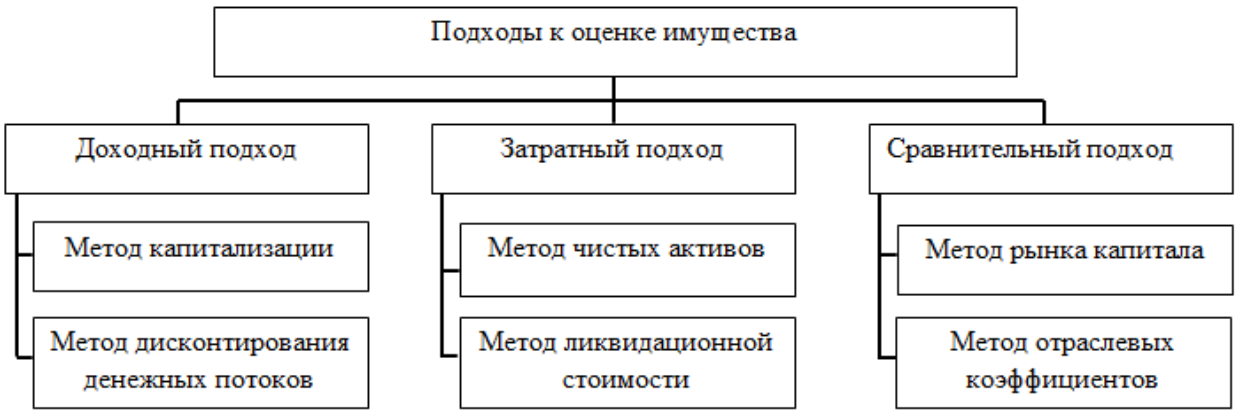


Рисунок 2 – Основные подходы к оценке имущества

При осуществлении оценки имущественного комплекса оценщик вправе применять несколько методов с учетом их роли в процессе выполнения своей работы, затем на основе экспертного метода он придает им определенный вес, чтобы получить итоговое значение стоимости имущества предприятия.

В своем становлении и развитии предприятие проходит через такие стадии как [4, с. 45]:

1. Стадия создания предприятия;
2. Стадия роста предприятия;
3. Стадия зрелости;
4. Стадия стагнации;
5. Стадия кризиса;
6. Стадия распада / реформирования.

Продолжительность и особенности любого из указанных этапов жизненного цикла предприятия зависят от рынка, на котором функционирует организация, специфики работы предприятия и от характера собственников. Проведение оценки стоимости имущественного комплекса возможно на каждом этапе развития предприятия. Стоимость имущественного комплекса находится в зависимости от стадии жизненного цикла и соответственно она будет различной. Помимо этого, подходы и методы к оценке имущества организации подбираются в соответствии с этапом, на котором она находится.

На этапах создания предприятия и его роста имущественный комплекс обладает высоким инвестиционным потенциалом. Если организация не прошла полностью процедуру регистрации, то имущество оценивается отдельно по объектам, а если организация зарегистрирована, то она оценивается как имущественный комплекс.

На этапе зрелости организации имущественный комплекс оценивается в рамках доходного, затратного и сравнительного подхода. Данный этап самый простой для осуществления оценки, поскольку предприятие обладает определенной историей и оценщик вправе делать позитивные прогнозы [4, с. 45].

Позитивные прогнозы на этапе стагнации предприятия стоит делать аккуратно, так как значение стоимости предприятия начинает стремиться к сумме стоимостей объектов, входящих в состав имущества.

Этап кризиса и распада организации характеризуется тем, что её имущество используется неэффективно. Оценка организации как имущественного комплекса в таком случае нецелесообразно, так как значение стоимости будет занижено [4, с. 45].

При наступлении этапа реформирования предприятия у имущественного комплекса вновь появляется инвестиционная стоимость, тогда и оценка осуществляется с учетом роста и потенциала.

На этапах роста, зрелости и стагнации предприятия, его стоимость как имущественного комплекса выше суммы стоимостей входящих в него объектов за счет эффекта синергии.

Таким образом, стоимость имущественного комплекса предприятия складывается из стоимостей объектов входящих в состав данного комплекса, а также от этапа жизненного цикла предприятия. На основании рассчитанной оценщиком стоимости имущественного комплекса собственник предприятия принимает соответствующие решения по наиболее эффективному эксплуатированию имущества.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Министерства экономического развития РФ. Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2) : федеральный стандарт утвержден приказом Министерства экономического развития РФ от 20 мая 2015 г. N 298 / Российская Федерация. Министерства экономического развития РФ. – Текст : электронный // СПС Гарант (дата обращения: 12.11.2021).

2. Войнорович, И. Р. Методические основы оценки предприятия как имущественного комплекса / И. Р. Войнорович. – Текст : непосредственный // Инновационное развитие экономики. – 2011.– № 2. – С. 13–15.

3. Гордымова, А. В. Оценка эффективности использования имущественного комплекса предприятия и обоснования путей его повышения / А. В. Гордымова, Л. Е. Барсукова. – Текст : непосредственный // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 12-12. – С. 35–37.

4. Мезенцева, А. В. Формирование механизма оценки предприятия как имущественного

комплекса и недвижимости особого рода / А. В. Мезенцева. – Текст : непосредственный // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 4 (40). – С. 41–55.

5. Сушенок, А. А. Актуальные проблемы оценки предприятия как имущественного комплекса / А. А. Сушенок, Ю. И. Володина. – Текст : непосредственный // Цифровая и отраслевая экономика. – 2020. – № 4 (21). – С. 126–131.

УДК 334.012.64

Бердов А. А.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *В статье раскрывается актуальность оценочной деятельности, приводятся основные зарубежные стандарты оценки стоимости бизнеса, а также анализируется опыт зарубежных стран в данной деятельности.*

Ключевые слова: *оценка бизнеса, оценочная деятельность, зарубежный опыт.*

Berdov A. A.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

FOREIGN EXPERIENCE IN ASSESSING THE VALUE OF A BUSINESS AND EXISTING OPPORTUNITIES FOR ITS USE IN MODERN RUSSIAN CONDITIONS

Abstract. *The article reveals the relevance of valuation activities, provides the main foreign standards for assessing the value of business, as well as analyzes the experience of foreign countries in this activity.*

Keywords: b*usiness valuation, valuation activities, foreign experience.*

Сегодня интерес к вопросу оценки стоимости бизнеса и в целом к деятельности по управлению его стоимости неуклонно возрастает. Рынок активно развивается во всем его многообразии и это непременно ведет к тому, что как таковой вопрос о стоимости компании, предприятия, отдельного бизнеса или его частей переходит в практическую плоскость. Кроме того, не стоит и забывать о сложной эпидемиологической ситуации, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19, когда огромное количество сфер деятельности активно переносится в онлайн-формат, в связи с чем деятельность по оценке стоимости бизнеса также сталкивается с ограничениями, вследствие чего и могут возникать некоторые трудности с рассматриваемым процессом.

Оценка стоимости бизнеса необходима, прежде всего, не только для осуществления сделки купли-продажи, но также и для повышения эффективности принимаемых различного рода решений ответственными лицами. По большей части основной целью собственников и менеджеров бизнеса является необходимость выявления максимально эффективных подходов к управлению компанией, бизнесом, а также определение, какой из этих подходов может обеспечить максимальную эффективность и, как следствие, высокую рыночную стоимость этого самого бизнеса.

В рамках данной работы проанализирован зарубежный опыт оценки стоимости бизнеса, а также выявлены возможности его применения в отечественной практике.

Государство сегодня принимает активное участие в процессе оценки стоимости бизнеса, для этого разрабатываются определенные стандарты оценки имущества и

непосредственно всего бизнеса. В то же время мировая система предусматривает следующие стандарты оценки стоимости бизнеса, в частности:

1) расчет рыночной стоимости;

2) обоснование и расчет балансовой стоимости;

3) определение инвестиционной стоимости;

4) расчет фундаментальной (внутренней) стоимости [1, с. 29].

Также на международном уровне сегодня утверждены следующие стандарты.

1. Международные стандарты оценки (МСО).

2. Американские стандарты оценки (USPAP – «Единые стандарты профессиональной оценочной деятельности»).

3. Европейские стандарты оценки (разработаны Европейской группой ассоциации оценщиков The European Group of Valuers Associations (TEGoVA)).

4. Британские стандарты оценки (RICS – The Royal Institution of Chartered Surveyors – «Стандарты британского королевского общества сюрвейеров») [1, с. 31].

В то же время в России оценочная деятельности осуществляется на основании Федерального закона от 25.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Стоит отметить, что с 1994 года российское общество оценщиков может использовать европейские стандарты оценки для разработки всевозможных собственных. В отечественной практике также Приказами Министерства экономического развития Российской Федерации утверждено 12 Федеральных стандартов оценки, каждый из которых регламентирует отдельные элементы процесса оценки стоимости объекта. На сегодняшний день также на уровне Российской Федерации Министерством экономического развития Российской Федерации активно разрабатывается проект об утверждении новых федеральных стандартов оценки

Методологию по определению стоимости бизнеса еще в 1890 году заложил Альфред Маршалл, английский экономист, в своем труде «Принципы экономической науки» [3, с. 195]. Так им были сформированы три основных подхода к определению стоимости бизнеса, в частности известные многим доходный, сравнительный и затратный, каждый из которых включает в себя ряд методов, которые полноценно считаются общепринятыми и на сегодняшний день.

В оценке зарубежных компаний в качестве основного метода выступает метод дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода. Популярность такого метода заключается по большей части в том, что различные стейкхолдеры, в частности покупатели, продавцы, владельцы бизнеса за рубежом хотят узнать уровень экономической выгоды от того или иного актива.

В рамках сравнительного подхода за рубежом довольно активно применяется метод сделок сравнительного подхода, поскольку если предприятие-аналог продавалось или, допустим, торговались его акции, то данный подход является точным при оценке стоимости бизнеса в связи с информационной открытостью и рыночным характером сделок.

При оценке зарубежных активов затратный метод либо вообще не применяется, либо применяется в так называемых индикативных целях [2, с. 123]. Стоит упомянуть, что суть индикативного планирования заключается в том, что это процесс формирования системы параметров, иными словами индикаторов, характеризующих состояние и развитие экономики страны, соответствующих государственной социально-экономической политике, и установления мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения указанных индикаторов.

За рубежом практически непрерывно ведется процесс стандартизации методов оценки бизнеса и управления рисками.

В странах с рыночной экономикой наиболее применим метод коэффициентов сравнительного (рыночного) подхода. Независимо от размеров и масштабов деятельности предприятий, осуществляется оценка общей эффективности и прибыльности.

Огромную роль при оценке бизнеса за рубежом играет и анализ сведений для дальнейшей инвестиционной деятельности. Учитывается макроэкономическая ситуация, состояние рынка, налоговая политика и дальнейшие возможные прогнозы. Объект оценки рассматривается в совокупности с внешней средой. Высокая точность оценки бизнеса в таком случае обеспечена, а инвестор будет на сто процентов уверен в своих вложениях.

Развитые страны уделяют большое внимание информационной базе оценки и человеческим ресурсам. Одним из критериев оценки можно назвать анализ изменения показателя занятости. Так в США существует около 20 специализированных фирм, которые создают базы данных с полноценной достоверной информацией о компаниях [3, с. 196]. Такая доступность и открытость колоссально облегчает работу оценщиков.

В Австралии, например, нет строгой формы отчета, но она зависит в обязательном порядке от размера предприятия и целей оценки.

В Великобритании требования регламентированы законодательно. В отчете должны быть сведения для идентификации предприятия и расчеты для определения стоимости

Во Франции в отчете указываются все условия работы, обзор рынка, на котором функционирует предприятие, дается полноценная характеристика инфраструктуры.

В Германии оценка стоимости бизнеса только в некоторых случаях определена законом, допустим, оценка стоимости покупки или продажи предприятия и его долей при смене собственника. Оценка согласовывается при проведении экспертизы и при разделе наследуемого имущества.

В Италии же, например, есть закон, отражающий концепцию оценки стоимости имущества: учитываются налоговые правила и оценивается эффективность инвестиций [3, с. 197].

Оценка бизнеса в Европе в целом принимает во внимание слабые стороны управленческого учета предприятия, что позволяет получить реальную картину того, как бизнес функционирует в определенных реалиях экономических отношений, а также учесть ее при оценке стоимости предприятия.

В России пока не существует конкретной, точной и закрепленной законодательно информации о соотношении результатов финансово-хозяйственной деятельности и стоимости бизнеса, однако отечественные оценщики имеют определенное мнение по поводу методологии оценки бизнеса зарубежных стран. Например, в зарубежных странах наиболее используемым считается сравнительный подход к оценке стоимости бизнеса, однако при этом точных значений отчета нет, поэтому не все данные подтверждены документально [3, с. 197]. Финансовая отчетность соответствует международным стандартам, но при этом в России она действовать не будет.

Проведенный анализ зарубежного опыта оценки стоимости бизнеса показывает, что развитые страны ведут деятельность в рамках международных стандартов, но в то же время в отчетах не всегда отражаются полные данные о предприятии. Внимание уделяется, например, оборачиваемости капитала, оценке человеческих ресурсов и учету особенностей внешней среды.

Таким образом, исходя из вышесказанного, оценка стоимости бизнеса на сегодняшний день – это неотъемлемый инструмент для современного бизнесмена, менеджера и финансиста. В условиях рыночной экономики будет трудно обойтись без знаний в области оценочной деятельности, именно поэтому такие умения и навыки просто необходимы предпринимателям, государственным служащим, а также обычным гражданам.

Список используемых источников:

1. Кувалдин, Д. А. Оценка бизнеса за рубежом / Д. А. Кувалдин. — Текст : непосредственный // Концепт. – 2019. – № 1. – С. 29–39.

2. Макушева, О. Н. Проблемы оценки стоимости бизнеса в современных условиях / О. Н. Макушева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 5 (243). – С. 122–124.

3. Ревуцкая, И. В. Российский и зарубежный опыт оценки стоимости компании / И. В, Ревуцкая. — Текст : непосредственный // Экономика, налоги, право. – 2020. – № 3. – С. 190–197.

УДК 336.6

Войцеховская И.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва)
Научный руководитель ***Фролова В.Б.***

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье рассматриваются основные тенденции развития бизнеса в условиях цифровой трансформации экономики. Автор уделяет внимание сложностям, связанным с нормативно-правовым регулированием внедрения инноваций в бизнес-среду, выявляет риски, вызванные процессами цифровизации, а также выявляет возможности для развития бизнеса.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, риски, нормативно-правовое регулирование, бизнес, возможности.*

Voytsekhovskaya I.S.
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
Scientific adviser ***Frolova V.B.***

BUSINESS RISKS AND OPPORTUNITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY

Abstract. *The article presents the main trends in business development in the context of the digital transformation of the economy. The author pays attention to complex provisions, legal regulation of the introduction of innovations into the business environment, identifies the risks caused by digital processing processes, and also identifies opportunities for business development.*

Keywords: *digital transformation, risks, regulations, business, opportunities.*

На современном этапе экономического развития цифровая революция и научно-технический прогресс оказали воздействие практически на все сферы хозяйственной деятельности. В настоящее время цифровые технологии оказались вовлечены практически во все сферы жизни общества, включая информационную, финансовую, производственную, социальную и др. Динамичное внедрение цифровых преобразований оказывает влияние на изменение не только микроэкономических субъектов, но влияет на изменения в национальной и мировой экономике.

Внедрение цифровых технологий благоприятно сказывается на оптимизации затрат, повышении прибыльности существующих активов и росте отдачи от инвестирования. Стоит отметить, что в настоящее время уровень цифровизации в значительной степени определяет уровень конкурентоспособности компании. К примеру, в финансовом секторе экономики в настоящее время отмечается рост барьеров выхода на рынок, связанный с появлением большого количества финансовых технологических компаний.

Цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым производственным фактором которой являются данные в цифровом виде. Обработка больших объемов информации и их последующий анализ, результаты которого позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства являются ключевым отличием цифровой экономики от традиционных форм хозяйствования [4].

Эффективное и безопасное развитие и функционирование цифрового финансового пространства возможно только в случае реализации централизованных и согласованных мероприятий всеми участниками рынка, а также наличия умеренного регулирования, направленного на поддержание стабильности финансовой системы.

Стоит отметить, что развитие финансовых технологий сопряжено с рисками роста кибер-угроз, требующих своевременной идентификации, оценки и разработки мер по их нивелированию.

Развитие цифровой экономики влечет за собой появление множества новых технологий и сервисов, внедрение которых сказывается на изменении национального производства товаров и услуг, интегрируя инновационные технологии в цепочку создания добавленной стоимости. «Современные IT-технологии, Интернет-технологии и технологии искусственного интеллекта важны для жизнедеятельности людей, так как с их помощью человек может решать сложнейшие задачи в короткое время» [3].

Инновационная деятельность является отражением не только технологического потенциала страны, но и политики нормативно-правового регулирования. Оптимальная регуляторная среда создает импульс для развития высокомаржинальных экономических отраслей и является важнейшим условием глобальной конкурентоспособности.

Эволюция российских компаний на пути к цифровой трансформации осуществляется постепенно, для каждого периода цифровизации бизнеса компании характерны свои особенности. С 2015 по 2020 год бизнес трансформировался, выстраивая свои процессы с учетом появившихся возможностей использования больших данных и более широкой аналитики. В 2020-2030 гг. ожидается, что компании продолжат трансформировать свою деятельность и систему финансового менеджмента, принимая во внимание системные сдвиги в цифровой экономике [7].

Цифровизация открывает перед компаниями множество направлений для улучшения своей деятельности. Наиболее популярными направлениями цифровой трансформации компаний по данным исследования компании Strategy Partners [12] являются оптимизация бизнес-процессов (21%), роботизация операций (13%), гибридный офис (12%), а также улучшение клиентского опыта (11%) и интенсификация сбора и анализа данных (10%).

В российской практике развитие цифровой экономики ограничивается нормативно-правовым регулированием. Внедрение новых цифровых технологий, в основе функционирования которых лежат большие массивы информации, должны отвечать требованиям законодательства, а в эру цифровой экономики важную роль играет именно информация [5].

В России процедура создания новых нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения, является трудно изменяемой сферой. Для разработки нормативно-правового акта привлекается большое количество участников, в результате чего от момента определения потребности в создании нового регулирующего документа до его принятия может пройти достаточно долгое время – до 3-х лет. В результате этого скорость реагирования государственного аппарата на возникающие изменения не соответствует скорости технологического развития страны.

31 июля 2020 года В.В. Путин подписал закон об экспериментальных правовых режимах (ЭПР) или о регуляторных песочницах [1]. Данных закон позволяет тестировать инновационные технологии в границах определенной территории и допускает обходить жесткие законодательные требования – тайну связи, переписки и др. Введение гибкого правового режима позволит провести испытание инновации без нарушения действующего законодательства. В случае, если опытным путем будет установлено, что нововведение является эффективным, тогда будет проводиться пересмотр существующих нормативно-правовых актов. Принятие данного закона способствует активному развитию инноваций, и именно: искусственного интеллекта, беспилотного транспорта, телемедицины и др.

«Цифровизация бизнеса является массовым внедрением цифровых услуг потребителями, предприятиями и правительствами - стала в последние годы ключевым

экономическим фактором, ускоряющим рост и способствующим созданию рабочих мест» [6].

По данным опроса, проведенного консалтинговой компанией PWC в июне 2020 года, наиболее успешно цифровая трансформация происходит в финансовом секторе экономики, второе и третье место принадлежит ритейлу и телекоммуникационным компаниям. Наименее затронуты цифровизацией оказался госсектор, промышленность и медицина.

«Так, к примеру, в Тюменской области успешно функционирует региональный ИТ-кластер с добавлением центра компетенций и производства в области аддитивных технологий, здесь активно развивают ИТ, как отрасль, которая не требует больших затрат на инфраструктуру, и которую можно развивать быстро» [10].

Процесс цифровизации является достаточно новым в нашей стране, в этой связи все факторы, как позитивные, так и негативные являются мало изученными. Серая зона цифровизации включает в себя ряд направлений, влияние на которые цифровой экономики является неоднозначным. Для начала рассмотрим риски, связанные с всеобщей цифровизацией.

1. Развитие цифровой экономики стимулирует экономический рост, оптимизацию производственных процессов, создает новые рабочие места, тем не менее встает угроза наличия рабочих мест для широких слоев населения. Цифровые технологии способны заменить механический труд человека, что ведет к сокращению рабочих мест. Вместе с тем увеличивается востребованность специалистов IT-сферы.

2. Отставание системы образования от потребностей цифровой экономики. Стремительное развитие цифровых технологий практически не оставляет времени для трансформации существующих образовательных программ под потребности современных работодателей. Таким образом, для получения квалифицированных специалистов необходимо проводить дополнительное обучение кадров, исходя из индивидуальных потребностей работодателей, что несет в себе дополнительные затраты, как финансовые, так и временные.

3. В противовес анонимности, являющейся актуальной проблемой, глобализация и цифровизация открывают широкие возможности для сбора «больших данных», даже если получение информации не было согласовано с пользователем. Данная тенденция указывает на необходимость совершенствования нормативно-правовой системы в данном аспекте.

4. Формирование глобального мирового рынка товаров и услуг, в том числе финансовых. В случае, если у российских поставщиков сложатся неблагоприятные условия ведения бизнеса (к примеру, рост налогов или издержек), то внимание потребителей привлекут зарубежные аналоги. При этом ограничить проникновение товаров на внутренний рынок помогут таможенные ограничения, а ряд электронных услуг окажется в «серой» зоне и не подвергнется протекционистской политике.

5. Сокращение возможностей защиты национальных производителей. Основные товары, необходимые для развития цифровой экономики, такие как процессоры, средства хранения информации и др. в зарубежных странах по многим параметрам превосходят отечественные. Развитие отечественного аппаратного обеспечения и его выпуск требуют значительных временных затрат.

6. Риски, связанные с нормативно-правовым регулированием. Развитие современных цифровых технологий по своим темпам значительно опережает утверждение нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в данной сфере.

7. Растущие риски киберпреступности. Всеобщая глобализация и цифровизация предполагают сбор и обработку большого объема информации. Несанкционированное использование данной информации способно оказать негативное воздействие на все уровни экономических отношений, деструктивно воздействуя на связи между субъектами экономических систем [11, с.9].

Несмотря на существующие риски и сложность процесса цифровизации, она несет в себе также преимущества и новые возможности для развития (рис.1).

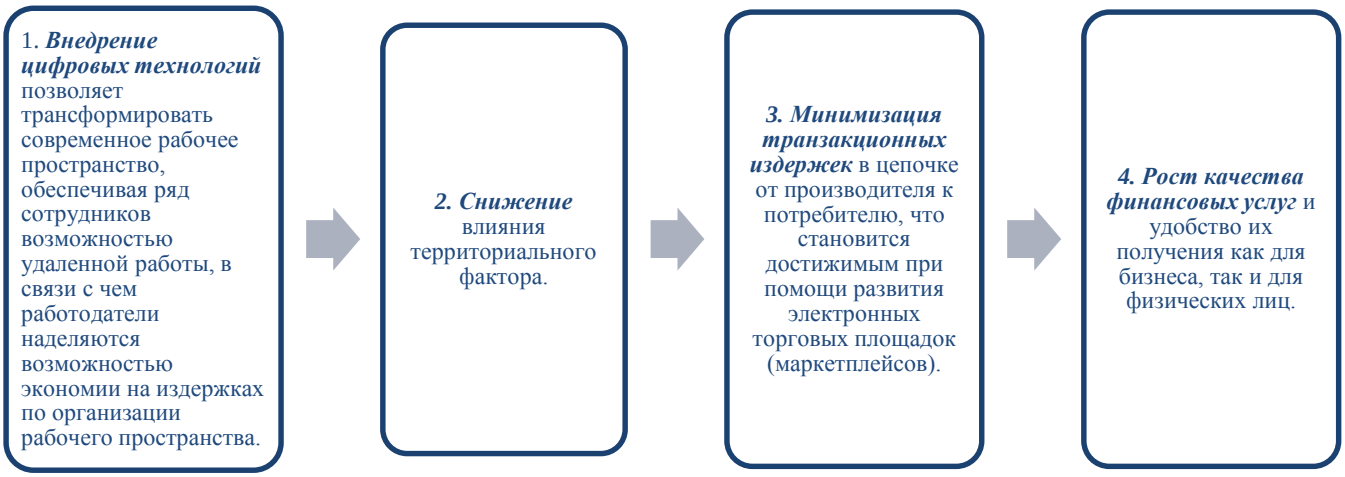


Рисунок 1. Преимущества и возможности цифровизации

Цифровые технологии стали неотъемлемым элементом практически всех отраслей экономики. Тенденции к цифровизации в настоящее время наблюдаются не только в производственном, но и в финансовом и банковском секторе.

Современные процессы цифровизации способствуют повышению операционной и финансовой устойчивости компаний [8; 9] и всей экономики к непредвиденным обстоятельствам. К примеру, пандемия COVID-19 позволила понять, что цифровизация действительно является актуальным вопросом развития современной экономики и общества в целом. Всеобщая цифровизация способствует расширению финансовой вовлеченности общества и бизнеса.

Внедрение цифровых технологий благоприятно сказывается на оптимизации затрат, повышении прибыльности существующих активов и росте отдачи от инвестирования. Стоит отметить, что в настоящее время уровень цифровизации в значительной степени определяет уровень конкурентоспособности компании. К примеру, в финансовом секторе экономики в настоящее время отмечается рост барьеров выхода на рынок, связанный с появлением большого количества финансовых технологических компаний.

Эффективное и безопасное развитие и функционирование цифрового финансового пространства возможно только в случае реализации централизованных и согласованных мероприятий всеми участниками рынка, а также наличия умеренного регулирования, направленного на поддержание стабильности финансовой системы.

Развитие цифровой экономики влечет за собой появление множества новых технологий и сервисов, внедрение которых сказывается на изменении национального производства товаров и услуг, интегрируя инновационные технологии в цепочку создания добавленной стоимости. Важно отметить, что инновационная деятельность является отражением не только технологического потенциала страны, но и политики нормативно-правового регулирования. Оптимальная регуляторная среда создает импульс для развития высокомаржинальных экономических отраслей и является важнейшим условием глобальной конкурентоспособности.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Закон. Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации : Федеральный закон от 31.07.2020 N 258-ФЗ (в ред. Федерального закона от 02.07.2021 N 331-ФЗ) / Российская Федерация. – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358738/ (дата обращения: 05.11.2021).

2. Галимова, М.П. Готовность российских предприятий к цифровой трансформации: организационные драйверы и барьеры / М.П. Галимова. – Текст : непосредственный // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2019. – No 1 (27).

3. Глинкина, О.В. Соловьева, М.В. Эффективные модели бизнеса / О.В. Глинкина, М.В. Соловьева. – Текст : непосредственный // В сборнике: Актуальные вопросы развития экономики. Материалы международной научно-практической конференции к 100-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Под редакцией В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. – 2018. – С. 115-118.

4. Обухова, А.С., Павлова, О.А., Черных, Я.В. Исследование тенденций и перспектив развития цифровой экономики / А.С. Обухова, О.А. Павлова, О.А., Я.В. Черных. – Текст : электронный // РСЭУ. – 2019. – No3 (46). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-tendentsiy-i-perspektiv-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki (дата обращения: 19.12.2020).

5. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Цифровая трансформация предпринимательства / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст : непосредственный // В сборнике: Актуальные вопросы права, экономики и управления. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – 2020. – С.112-115.

6. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с. - Текст : непосредственный.

7. Фролова, В.Б. Большие данные и особенности их применения в финансовом менеджменте / В.Б. Фролова. – Текст : непосредственный // Вестник Московского университета МВД России. 2019. – No 6.

8. Фролова, В.Б. Исследование критериев нестабильности /В.Б. Фролова. – Текст : непосредственный // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. – No 4 (21). – С. 159-170.

9. Фролова, В.Б. Критериальные понятия финансовой устойчивости / В.Б. Фролова. – Текст : непосредственный // Журнал экономических исследований. – 2016. – Т. 2. – No 11. – С. 13.

10. Шпилькина, Т.А., Ковалев, А.И. Оценка кредитования и инвестирования предприятий малого и среднего предпринимательства с использованием информационных технологи / Т.А. Шпилькина, А.И. Ковалев. – Текст : непосредственный // Двадцать четвертые апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. / Под ред. д.э.н., доцента В.А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. Омск. – 2018. – С. 136-141

11. Эскиндаров, М.А., Масленников, В.В., Масленников, О.В. Цифровая экономика: риски и шансы для Российской Федерации / М.А. Эскиндаров, В.В. Масленников, О.В. Масленников. – Текст : непосредственный // Основные тренды развития цифровой экономики в финансовой сфере. Правовые аспекты регулирования и практического применения. - М.: Издание Государственной Думы, 2019. – 160 с.

12. Исследование компании Strategy Partners «Перспективы цифровой трансформации в России». – URL: https://ac.gov.ru/uploads/5-Presentations/.pdf (дата обращения: 19.10.2021). – Текст : электронный.

УДК 338.27

Гаскарова А.Ф.
Финансовый университет (г. Омск)

РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *В данной статье раскрывается роль финансового состояния организации в системе антикризисного управления. Какие методы и показатели необходимо проанализировать, чтобы исправить финансовое состояние. И с помощью каких методик можно спрогнозировать кризис в организации.*

Ключевые слова: *менеджмент, антикризисное управление, финансовый анализ, методики анализа, диагностика организации.*

Gaskarova A.F.
Financial University (Omsk)

REAL OPTIONS AS STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS

Abstract. *This article reveals the role of the financial condition of the organization in the anti-crisis management system. What methods and indicators need to be analyzed to correct the financial condition. And what methods can be used to predict the crisis in the organization.*

Keywords: *management, crisis management, financial analysis, methods of analysis, diagnostics of the organization.*

Риск – важная часть каждого бизнеса. В случае, когда он не оправдан, предприятие несет убытки, которые в последствии могут привести к кризису. Кризисом можно, и нужно управлять, но поскольку управлению поддаются только фактические значения, производится анализ финансового состояния организации. Данный анализ позволяет на ранних этапах выявить проблемы, которые могут привести к кризису. Но важно помнить, что кризис может иметь скрытый характер и не всегда отражаться в цифрах, а значит, комплекс задач по антикризисному управлению должен быть полным.

Основная задача антикризисного управления заключается в выявлении кризиса на первоначальных этапах. Скрытый кризис не всегда можно выявить при стандартных расчетах и их сравнении с нормативными значениями. Важно составить именно систему мониторинга и прогнозирования, которая позволит:

- отследить в динамике основные показатели, отражающие деятельность предприятия;
- вовремя «улавливать» сигналы, которые свидетельствуют о вероятном ухудшении финансового положения предприятия;
- спрогнозировать дальнейшее развитие.

Система, которая позволяет провести количественный и качественный анализ «сигналов» приближающегося кризисного состояния называется SWOT-анализ. Данный анализ в комплексе дает оценку организации, позволяя выявить все сильные и слабые стороны, как со стороны внутренней среды организации, так и с ее внешней стороны. Также позволяет выявить возможности и угрозы.

Определение финансового состояния предприятия трактуют по-разному, Г.В. Савицкая, например, под финансовым состоянием предприятия подразумевает «сложную экономическую категорию, которая отражает в моменте возможность покрыть текущие расходы, погасить все обязательства, и при этом сохранить инвестиционную привлекательность» [4].

А.Д. Шеремет считает, что «финансовое состояние предприятия характеризуется структурой средств (активов) и характером источников их формирования (собственного и заёмного капитала, т.е. пассивов)» [6].

Более точно, обобщая большинство источников, сформулировал определение В.Р. Банк: финансовое состояние – это «экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, т. е. возможность финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью» [2].

Анализ финансового состояния организации – является одним из ключевых элементов арбитражного управления перед признанием должника банкротом. Также, В.А. Черненко и Н.Ю. Шведова выделяют антикризисную и кризисную диагностику предприятия [5]. Антикризисная диагностика финансового состояния организации включает постоянный контроль, который направлен на моментальное выявление и устранение факторов кризиса. Тем временем, кризисная диагностика осуществляется в кризисном состоянии. Можно сделать вывод о том, что управление финансами является одним из ключевых навыков в антикризисном управлении.

Политика антикризисного финансового управления включает в себя как управление финансовым состоянием, так и антикризисное финансовое управление, которые объеденены в единые мероприятия. (рис. 1).

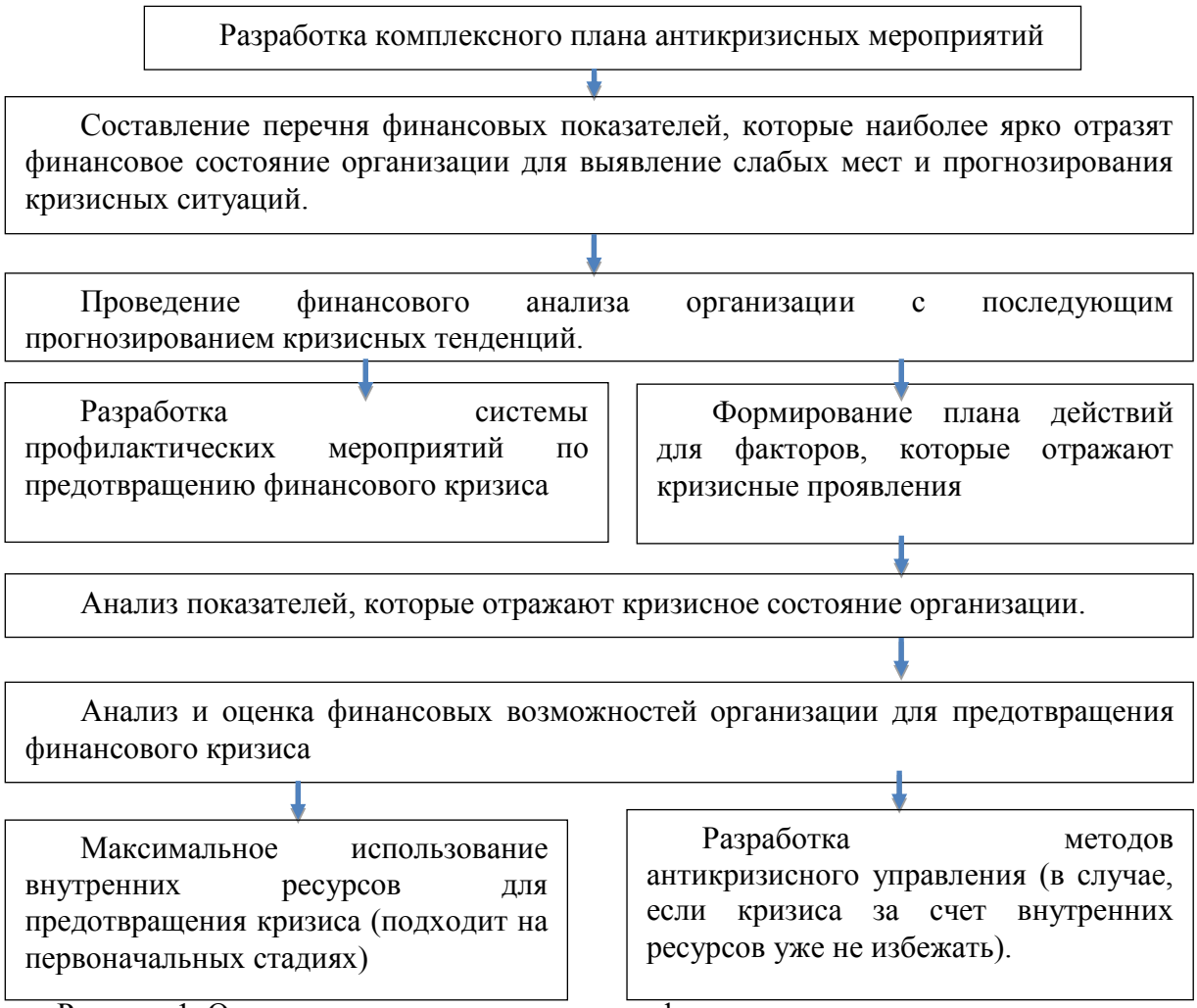


Рисунок 1. Основные этапы антикризисного финансового управления

В ситуации, когда прогнозируется кризис организации, который невозможно предотвратить за счет внутренних ресурсов, в первую очередь решается вопрос с платежеспособностью организации. В случае, если даже привлечение сторонних источников финансирования не принесло положительных результатов, запускается механизм досудебной санации, который в соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве)» включается в себя ряд мероприятий, которые собственник имущества обязан предпринять для остановки процедуры банкротства [1].

Для составления полноценной антикризисной программы финансовый менеджмент нуждается в определенных экономических сведениях: результаты анализа финансового развития организации в динамике, текущее финансовое положение и анализ факторов, которые могут спровоцировать кризис, как из вне, так и внутри организации. Совокупный результат проведенного анализа позволит сформировать группу показателей – «индикаторы кризисного развития».

Результатом анализа финансового состояния будет являться отчет, который отражает текущее состояние организации. Именно он служит основой для разработки дальнейших мероприятий по улучшению финансового состояния. А именно шаги по улучшению могут включать в себя:

- мероприятия профилактического характера;
- анализ и оценка масштабов кризиса и его последствий;
- оценка внутренних возможностей;
- улучшение финансового положения.

Существует два классических метода для первоначальной диагностики финансового состояния организации:

- экспресс- диагностика;
- фундаментальный анализ.

Экспресс-диагностика используется на регулярной основе и служит для моментального обнаружения первых признаков кризиса.

Экспресс-диагностика финансового состояния организации состоит из следующих этапов:

1. Анализ и выявление объектов исследования «кризисного поля», которые могут стать источниками новых кризисных ситуаций.
2. Формирование перечня показателей для каждого объекта наблюдения «кризисного поля» - данные показатели будут сигнализировать о вероятности угрозы кризиса.
3. Анализ финансового состояния организации в динамике, а также сравнение их с плановыми показателями.
4. В заключении, производится анализ масштаба кризиса и его возможных последствий.

Если результатом экспресс-диагностики выявлено кризисное положение организации, то следующим этапом производится фундаментальная диагностика. Она включает в себя 5 основных этапов:

1. Формирование внутренних и внешних факторов, которые могут привести к дальнейшему ухудшению кризисного состояния.
2. Полноценный фундаментальный анализ.
3. Составление прогноза развития кризисной ситуации с помощью многофакторных регрессионных моделей.
4. Оценка способности организации к самостоятельному преодолению кризиса.
5. Анализ масштабов кризиса и его последствий, а также формирование путей восстановления финансового состояния.

Диагностика финансового состояния организации производится по разным методикам, которые предлагают как отечественные, так и зарубежные исследователи. Существуют основные показатели для анализа [3]:

- структура и состав баланса; анализ качественных изменений имущественного положения предприятия;
- показатели платежеспособности и ликвидности;
- показатели финансовой устойчивости;
- показатели деловой активности;
- показатели рентабельности деятельности.

Анализ данных показателей является наиболее распространенным, поскольку существует ряд методик и стандартов, в которые они объединены. Более того, данные методы утверждены постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. №367 («Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»). Эти методы считаются обязательными для арбитражного управляющего в процессе разбирательства дела о банкротстве. Данный анализ организации осуществляется арбитражным управляющим в рамках общей финансовой диагностики кризисного предприятия.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002г. No127-ФЗ (в ред. Фед. закона от 23.04.2018). – Текст : электронный // СПС Consultan (дата обращения: 19.11.2021).

2. Банк, В. Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк, А.В. Тараскина.- Москва: ТК Велби - Проспект, 2016. - С. 10. – Текст : непосредственный

3. Ряховская, А. Н. Теория антикризисного менеджмента : учебник / под ред. проф. А. Н. Ряховской. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2018. — 624 с. – Текст : непосредственный

4. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2017. - С.525. – Текст : непосредственный

5. Черненко, В.А.. Антикризисное управление: учебник и практикум для академического бакалавриата/ В.А. Черненко, Н.Ю. Шведова. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 135 с. – Текст : непосредственный

6. Шеремет, А.Д. Методика анализа деятельности коммерческих организаций/ А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2016. - С.117. – Текст : непосредственный.

УДК 338.462

Горбачев В.А.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА РОССИЙСКОГО АНТИКРИЗИСНОГО КОНСАЛТИНГА

Аннотация. *В данной статье проводится анализ рынка услуг консалтинговых компаний в сфере антикризисного консультирования. Автором проведено исследование услуг антикризисного консалтинга крупнейших консалтинговых компаний. В заключение представлены выводы по преимуществам и недостаткам сотрудничества российского бизнеса с консалтинговой компанией.*

Ключевые слова: *антикризисный консалтинг, консалтинговые услуги, российский бизнес, актуальные стратегии компаний.*

Gorbachev V.A.
Financial University under the government of the Russian Federation. Omsk Branch

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА РОССИЙСКОГО АНТИКРИЗИСНОГО КОНСАЛТИНГА

Abstract. *This article analyzes the market of consulting companies in the field of anti-crisis consulting. The author conducted a study of anti-crisis consulting services of the largest consulting companies. In conclusion, the conclusions on the advantages and disadvantages of cooperation between Russian business and a consulting company are presented.*

Keywords: *anti-crisis consulting, consulting services, Russian business, current strategies of companies.*

В нестабильных экономических условиях, подогреваемых ситуацией с пандемией, и на фоне жесткой конкуренции, рынок консалтинговых услуг становится еще более волатильным. Это требует постоянной смены стратегий консалтинговых агентств и переориентации услуг на быстро меняющиеся потребности заказчиков. Для того, чтобы четко понимать потребности рынка и грамотно перестраивать свои стратегические планы, консалтинговой компании необходимо ориентироваться на состояние отрасли, так как в сложной экономической обстановке страдает, прежде всего, сфера услуг. Как показывает опыт прошлых кризисов, предприятия и организации в первую очередь сокращают расходы на консалтинг, что приводит к снижению востребованности услуг данной сферы и к сокращению выручки консалтинговых компаний.

Российский рынок консалтинговых услуг начал формироваться в 90-е годы и на сегодняшний день насчитывает более сотни консалтинговых компаний. По данным ежегодного рэнкинга крупнейших российских консалтинговых организаций, проводимого рейтинговым агентством RAEX, в 2020 г. специалисты отмечают стагнацию рынка консультационных услуг. Несмотря на это, отрасль показала способность противостоять кризисным явлениям, вызванными эпидемией и локдауном. Так, суммарная выручка от консалтинговых услуг 100 крупнейших консалтинговых компаний по итогам 2020г. составила 102,5 миллиарда рублей, при этом годовой прирост равен 5%, что сравнимо с темпами инфляции этого же года (4,9% по данным Росстата). Кроме этого, результаты 2020 года существенно лучше данных 2019 г., когда годовой темп прироста составлял всего 2% (при инфляции равной 3%) [1, с. 549].

Способность сохранять объем выручки в неблагоприятных экономических условиях показывают 20 крупнейших компаний из 196 агентств – представителей консалтингового бизнеса. Однако, стоит отметить, что лишь на топ-10 компаний приходится 70% выручки

всего рынка. Это говорит о том, что более 100 консалтинговых организаций в этой области работают с меньшей отдачей. В таблице 1 представлен топ-20 российских консалтинговых организаций по объему годовой выручки, согласно данным рейтингового агентства RAEX. По данным таблицы можно отметить, что за год лишь четыре компании из двадцати показали отрицательную динамику годовой выручки, а у половины компаний темпы роста данного показателя составляли более 10%. Данная положительная динамика говорит о востребованности услуг консалтинга со стороны заказчиков, даже несмотря на кризисные условия.

Таблица 1. Динамика выручки двадцати крупнейших из топ-100 консалтинговых компаний в России за период 2019–2020 гг. (н.д.- нет данных от компании) [2]

п/п	Компания	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2020 год (тыс. рублей)	Суммарная выручка от консалтинговых услуг за 2019 год (тыс. рублей)	Темпы роста выручки за год (%)	Число специалистов-консультантов (2020 год)
	«ЛАНИТ»	18 074 485	19 228 175	-6%	2 276
	Компания «EY»	11 768 397	10 892 555	8%	н.д.
	Компания «PwC»	10 046 009	9 859 324	2%	н.д.
	КПМГ	9 526 849	8 458 045	13 %	н.д.
	Компания «КРОК»	8 540 157	7 343 914	16 %	1 696
	Компания «Борлас»	4 627 650	4 044 349	14 %	273
	«БДО Юникон»	4 089 518	4 433 075	-8%	1 906
	Компания «СберРешения»	2 157 529	1 662 570	30 %	967
	«Спектрум-Холдинг»	1 884 689	1 655 300	14 %	259
0	Компания «ITPS»	1 704 862	1 409 196	21 %	201
11	«КОНСИСТ БИЗНЕС ГРУПП»	1 437 949	1 301 243	11 %	347
2	Компания «SRG»	1 223 681	903 824	35 %	328
3	«MOLGA Consulting»	942 177	866 875	9%	225
14	«ЭК/СОЛЮШН», ГК КОМИТА	918 755	н.д.	-	н.д.
5	«ФБК Grant Thornton»	917 546	765 660	20 %	346
6	SCHNEIDER GROUP	911 017	877 215	4%	287
7	HLB Russian Group***	897 904	850 247	6%	199
8	«ЭКОПСИ Консалтинг»	759 035	808 579	-6%	122
9	«1С-WiseAdvice»	704 883	601 076	17 %	367
0	«Информаудитсервис»	690 195	742 601	-7%	194

Указанные в таблице 1 данные включают в себя деятельность консалтинговых компаний по следующим направлениям: финансовый консалтинг, налоговый, юридический, оценочная деятельность, консалтинг в области стратегического планирования, консалтинг в области маркетинга и PR, консалтинг в области управления персоналом, консалтинг в области производства товаров и услуг, ИТ-консалтинг: разработка и системная интеграция, ИТ-консалтинг, управленческий консалтинг. Как показывает результат рэнкинга, на начало 2020 г. одним из востребованных направлений в консалтинге на сегодняшний день являются разработки стратегий и маркетинг, финансовое управление и аутсорсинг бизнес-процессов, внедрение в рамках цифровизации IT-технологий, юридический консалтинг и налоговые консультации. Из перечисленных областей консалтинга наибольший удельный вес в структуре всех консультационных услуг занимает IT-консалтинг (53% объема рынка консалтинга), популярность которого связана с направлением бизнеса на цифровизацию. В результате происходит пересечение бизнеса и ИТ-технологий, что дает возможность развивать в консалтинге сочетание традиционного технологического консалтинга и консалтинга управленческого, направленного на точечную оптимизацию бизнес-процессов. Как отмечают специалисты консалтинговых агентств, данный сегмент рынка консалтинга будет только расти в связи с переориентацией компаний и госзаказов на цифровые технологии. Одними из многочисленных заказчиков данных услуг являются кредитные организации.

Второй по объему выручки сегмент консалтингового рынка – сегмент финансового консультирования (16% объема рынка консалтинга). Востребованность данных услуг в период экономического кризиса возрастает. Руководители предприятий стремятся получить профессиональные консультации, связанные с экономией на издержках, с аутсорсингом учетных функций, а также финансовым учетом и экспертизами.

Факторами спроса на юридический, налоговый консалтинг (3% и 4% объема рынка консалтинга соответственно) стало введение государственных мер поддержки пострадавших от пандемии отраслей, а также льгот для малого бизнеса. К ним относятся: налоговые и кредитные каникулы, зарплатные субсидии, снижение ставки страховых взносов, отсрочка платежей при выкупе арендуемой недвижимости и арендные каникулы, мораторий на проверки и т.д. Многие бизнесмены, желающие воспользоваться этими мерами, обращались в консалтинговые компании с целью получить консультации по их применению и возможному влиянию на бизнес.

На долю сегмента антикризисного консалтинга, входящего в прочие консалтинговые услуги, приходится 6% объема рынка консалтинга. Специалисты консалтинговых агентств отмечают, что в результате затяжной пандемии, временного локдауна, массового ухода на удаленку, организациям требуется перестройка всех бизнес-процессов, тщательный анализ и управление рисками, комплексное сопровождение процессов слияния и поглощения. Все это повышает популярность антикризисного консалтинга [2; 3].

Однако несмотря на институциональное разнообразие рынка консультационных услуг, антикризисный консалтинг как самостоятельный вид не выделяется и статистический анализ по этому направлению не проводится. По мнению некоторых специалистов, антикризисный консалтинг можно отнести к области управленческого консалтинга, причем наиболее востребованного в условиях экономического кризиса. Кроме этого, можно отметить, что антикризисный консалтинг может сочетать в себе элементы как финансового, налогового консалтинга, консалтинга в области стратегического планирования, производства товаров и услуг, управления персоналом.

Современные антикризисные консалтинговые услуги включают в себя широкий спектр консультационных услуг, а не только помощь компании в процедуре банкротства. Специалисты консалтинговых организаций помогают предприятиям грамотно распределить ресурсы, отладить внутренние процессы как производства, так и управления предприятием в целом, оптимизировать различные расходы, в том числе и управленческие, предоставляют консультации в области налогового планирования, оптимизации

финансовых потоков. По различным интервью в средствах массовой информации с руководителями различных консалтинговых агентств (например, группы компаний SRG, ALTHAUS, «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ», SCHNEIDER GROUP, компании Talent Q), автором были выделены актуальные услуги антикризисного консалтинга, наиболее востребованные в 2020–2021 гг. К ним относятся: антикризисное операционное обслуживание; консультирование по управлению ликвидностью и эффективной реструктуризацией долга; поддержка в реализации непрофильных и проблемных активов, активация резервов, риск-анализ distressed активов; преференций для оптимизации налоговой нагрузки бизнеса; финансовая диагностика для выявления рисков бизнеса (форензик); обратный аутсорсинг, базовый аутсорсинг и аутсорсинг "продвинутых" юридических функций (hi-end outsourcing); антикризисный пакет услуг (бухгалтерское сопровождение, юридическая поддержка и услуга временного управления); поиск источников финансирования, оптимизации затрат; глубокий анализ контрагентов на возможное наличие у них признаков банкротства; актуальные стратегии бизнеса в условиях удаленной работы (переход в диджитал» бизнес-процессов), адаптация к e-commerce-модели; система управления рисками в области производственной безопасности (предупреждение производственных рисков путем определения психологических и поведенческих особенностей сотрудников) и многое другое [4].

Для того, чтобы проанализировать необходимость регулярного партнерского взаимодействия предприятий с консалтинговыми компаниями по антикризисным программам, необходимо рассмотреть положение дел предприятий и организаций за последние периоды. По данным Росстата удельный вес убыточных российских организаций значителен, хотя существенно не менялся за последние годы: 2017 г. – 31,9%; 2018 г. – 33,1%; 2019 г. – 32,5% [1, с. 339]. Это говорит о том, что более 30% предприятий нуждаются в профессиональной финансовой, консультационной помощи. Индекс предпринимательской уверенности с каждым годом снижается и компании должны искать выход по спасению положения дел своего бизнеса. Так, деловая активность, по данным Росстата, в феврале 2021 г. снизилась в добыче полезных ископаемых (-0,3%), в обрабатывающих производствах (-1,0%). Среди факторов, ограничивающих рост производства, предприниматели отмечали: неопределенность экономической ситуации (более 50% опрошенных); недостаточный спрос на внутреннем рынке (45%); высокий уровень налогообложения (40%); недостаток финансовых средств (30%) и другие факторы.

Количество банкротств организаций в 2020 г. снизилось почти на 20% по сравнению с 2019 г. и составило 9931 организаций (без учета индивидуальных предпринимателей). Снижению количества предприятий, которые прекратили свое существование, способствовал так называемый «мораторий» на подачу кредиторами заявлений о несостоятельности компаний из пострадавших от пандемии отраслей. Наибольший рост числа банкротств приходится на компании в отраслях строительства, коммерческих услуг, сельского хозяйства и машиностроения [5].

Данные опроса предпринимателей свидетельствуют от том, что их бизнес наиболее уязвимым в кризисных условиях. Значительная доля представителей малого и среднего бизнеса (около 35%) не смогли избежать убытков в 2020 г., когда был объявлен локдаун из-за пандемии коронавируса. По данным опроса 23% компаний испытывают такие трудности, как сокращение заказов, долги, в целом борьба за выживание бизнеса, всего 19% опрошенных описывают состояние бизнеса как стабильное, и только 7% респондентов заявили о росте прибыли. При этом более 60% представителей малого и среднего бизнеса сократили текущие обороты во время пандемии [6].

Вышеприведенные данные говорят о необходимости своевременной помощи бизнесменам в управлении компанией. Многие проблемы могут сигнализировать о приближении кризиса в организации, и такими сигналами может быть не только сокращение оборотов бизнеса и выручки, но и снижение мотивированности персонала, текучесть кадров, снижение эффекта от управленческих воздействий нынешнего

руководства организации, низкая исполнительная дисциплина и т.п. В таких случаях компании необходима помощь антикризисного консультанта. Но здесь возникает ряд проблем: одни владельцы предприятий не желают оплачивать дорогостоящие услуги консалтинга, другие слабо верят в теорию менеджмента, третьи боятся потерять авторитет и т.д., поэтому популярность услуг антикризисного консалтинга находится на низком уровне и их доля в общей выручке консалтинговых компаний незначительна [7, с. 4].

Несмотря на это, специалисты консалтинговых компаний отмечают, что в настоящее время спрос на услуги в области антикризисного консалтинга и помощи бизнесу начинает расти. Это говорит о том, что в сложных экономических условиях бизнес начинает понимать и распознавать сигналы, ведущие к кризису, видит тенденцию роста кризисной ситуации, кроме этого, появляется понимание того, что антикризисные мероприятия необходимо поручать профессиональному опытному консультанту.

В заключении данного исследования можно отметить, что для предприятия сотрудничество с консалтинговой компанией в рамках антикризисной программы может стать не только шансом для сохранения бизнеса на рынке, но и преодоления проблем, связанных с волатильностью внешних рынков, внутренними трудностями компании, а также получения возможности сформировать новую стратегию развития и т.п. При этом консалтинговая компания берет на себя большие риски при оказании антикризисного консультирования и все зависит от профессионализма работающих в ней специалистов, но в условиях жесткой конкуренции потеря клиентов может играть отрицательную роль и сказаться на снижении объемов выручки консалтинга. Партнерские отношения с клиентами и выбор взаимовыгодной для обеих сторон стратегии развития даст возможность партнерам выстоять в сложных экономических условиях.

Список используемых источников:

1. Российский статистический ежегодник. 2020: Стат. сб./Росстат. – 2020. – 700 с. – Текст : непосредственный.

2. Список крупнейших консалтинговых групп и компаний России по итогам 2020 года. – Текст : электронный // RAEX Аналитика : сайт. – URL: https://raex-a.ru/rankingtable/consult/2020/main (дата обращения 10.11.2021

3. Ханферян, В. Консалтинговые услуги стали востребованы удаленным сервисом / В. Ханферян. – Текст : электронный // Российская газета – Федеральный выпуск. – 2020. – №115 (8169). – URL: https://rg.ru/2020/05/28/konsaltingovye-uslugi-stali-vostrebovany-udalennym-servisom.html (дата обращения 11.11.2021).

4. Рейтинговое агентство RAEX. Мнение участников рейтинга сферы консалтинговых услуг 2020 года. – Текст : электронный // RAEX Аналитика : сайт.. – URL: https://raex-a.ru/ratings/consult-opinions/2020 (дата обращения 10.11.2021).

5. Банкротства в России: итоги 2020 года. Статистический релиз Федресурса. - Текст : электронный // Федресурс : сайт. – URL: https://download.fedresurs.ru/news/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%80%D0%BE%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81%202020.pdf (дата обращения 10.11.2021).

6. Агеева, О. В России возобновиться рост числа банкротств компаний / О. Агеева. – Текст : электронный // РБК : сайт. – URL: https://www.rbc.ru/economics/17/06/2019/5d03c2b29a7947def62e81ec (дата обращения 14.11.2021).

7. Потехина, Е.В., Савина, М.В., Степанов, А.А. Актуальные вопросы антикризисного управленческого консалтинга / Е. В. Потехина, М. В. Савина, А. А. Степанов. – Текст : электронный // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2018. – 14 с.

УДК 656.073.51

Гребёнкин К. А., Жидкова М.А.
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ (ТАМОЖЕННОГО АУДИТА)

Аннотация. *Актуальность выбранной темы заключается в необходимости решения проблем, связанных с таможенным контролем после выпуска товаров. Целью проводимого исследования, результаты которого освещаются в статье, является совершенствование нормативно-правового регулирования таможенного контроля после выпуска товаров путём создания конкретного предложения по совершенствованию положений законодательства относительно таможенного контроля после выпуска товаров.*

Ключевые слова: *таможенный аудит, таможенный контроль после выпуска товаров, формы таможенного контроля после выпуска товаров, проверка товаров после выпуска, защита экономики, защита национальной безопасности.*

Grebyonkin K.A., Zhidkova M.A.
Moscow Automobile and Road Construction State Technical University

Abstract*. The relevance of the chosen topic lies in the need to solve problems related to customs control after the release of goods. The purpose of the research, the results of which are covered in the article, is to improve the regulatory regulation of customs control after the release of goods by creating a specific proposal to improve the provisions of legislation regarding customs control after the release of goods.*

Keywords*: customs audit, customs control after the release of goods, forms of customs control after the release of goods, inspection of goods after release, protection of the economy, protection of national security.*

Роль таможенного аудита, который осуществляется должностными лицами таможенных органов, играет большое значение в области обеспечения финансовой безопасности государства. Благодаря организации таможенных проверок, удаётся выявить большое количество нарушений, совершаемых участниками внешнеэкономических отношений с различными целями. Для того, чтобы показать роль аудита, статья раскрывает вопросы понятия таможенного аудита, того, что было изменено за последние годы в этом направлении работы и какие показатели характеризуют успешность работы таможенного контроля после выпуска товаров. Но перед тем, как перейти к этим аспектам, начнём с понятия того, что представляет собой таможенный контроль. Таможенный контроль после выпуска товаров, или таможенный аудит (далее – ТКПВТ) – это совокупность совершаемых таможенными органами действий, осуществляемых таможенными органами после выпуска товаров, а также в отношении товаров уже ввезённых на таможенную территорию Евразийского экономического союза, с помощью проведения таможенных проверок и применения иных форм таможенного контроля [1, 12].

В статье, как было отмечено ранее, хотелось бы рассмотреть предоставленные Федеральной таможенной службой Российской Федерации (далее – ФТС России) статистические данные, касающиеся итогов деятельности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля после выпуска товаров

Для анализа результатов деятельности был выбран временной промежуток с 2018 по 2020 годы с целью сравнения трёх периодов по ряду показателей. Показатели, взятые за основу для сравнения:

- сумма экономического ущерба, причиненного экономическим интересам государства;
- количество проведённых таможенных проверок за период;

- количество возбуждённых дел об административных правонарушениях (далее – АП);
- количество возбуждённых уголовных дел (далее – УД) [7, 8].

Данные показатели отражены в итогах деятельности по всему выбранному периоду, в каждом из периодов выделяются свои особенные характеристики.

Рассмотрим итоги деятельности таможенных органов по осуществлению ТКПВТ за 2018 год. За этот период мобильными группами ФТС России было проверено 104 308 транспортных средств и в 4 989 из них было выявлены нарушения, к слову, сравнивая с 2017 годом, число выявленных нарушений в 2018 выросло на 41%, или на 1 450 нарушений [9].

В 2019 году было сделано важное преобразование подразделений ТКПВТ: теперь подразделения осуществляют контроль в соответствии с заданным направлением. Каждое из направлений обладает своей спецификой в части организации контроля и его реализации, среди таких направлений отмечают:

- контроль в отношении лиц, осуществляющих ВЭД;
- пресечение незаконного оборота товаров;
- предотвращение незаконного ввоза товаров (мобильные группы) [10].

Для решения задач по последним двум пунктам ФТС России был проведён целый комплекс мероприятий нормативного и организационно-технического характера, благодаря которому получилось предотвратить незаконный ввоз 106 тыс. тонн запрещенных товаров, это превышает показатели 2018 года в 1,5 раза [10].

Кроме того, чтобы реализовать задачи, поставленные перед мобильными группами, было введено применение вертолётной техники ФТС России.

Ответственным шагом для Российской Федерации в 2019 году стало введение обязательной маркировки товаров. Такое введение направлено на решение различных задач, в частности на противодействие незаконному ввозу, производству и обороту товаров, на повышение собираемости таможенных и налоговых платежей [10].

В 2019 году был введен запрет на оборот и ввоз в Российскую Федерацию товаров без маркировки таких, как: обувная продукция, табачная продукция и лекарственные средства, духи и туалетная вода, фотокамеры, шины и покрышки, ряд отдельных товаров легкой промышленности. Большая часть из таких запретов официально начала действовать с 2020 года, лишь в отношении отельных товаров легкой промышленности запрет на ввоз и оборот в Российскую Федерацию начал действовать с 1 января 2021 года. После того, как наступили даты действия запретов, при декларировании товаров без нанесения средств идентификации таможенные органы должны будут принимать решение об отказе в регистрации декларации на товары и в выпуске товара [10].

Рассмотрим показатели сравнения. Сумма экономического ущерба, причиненного экономическим интересам государства. Результаты сравнения показателей по периодам с 2018-2020 представлены на рисунке 1 [9, 10, 11].

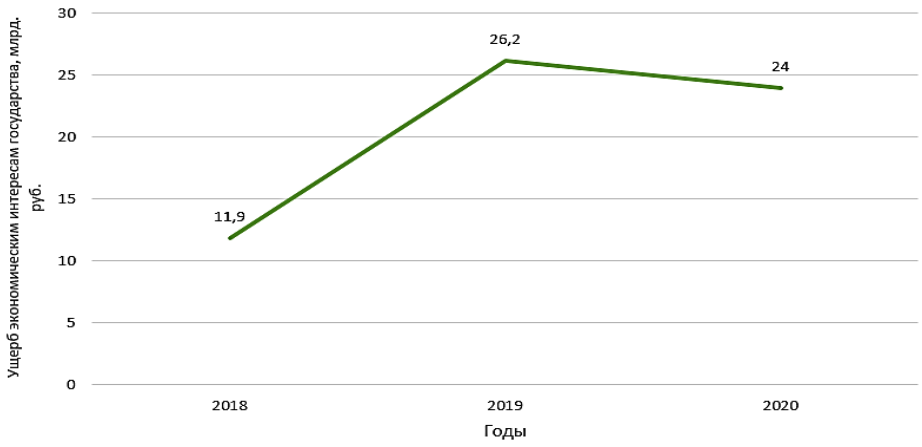


Рисунок 1. Динамика размера выявленного ущерба, причинённого экономическим интересам государства в период с 2018 по 2020 гг.

На рисунке 1 в графическом виде представлены сведения о том, как менялись суммы выявленного ущерба, за 2018-2020 гг. Исходя из этого, можно видеть, что существенный скачок доначисленных сумм пришёлся на 2019 год ввиду того, что, как было отмечено ранее, было осуществлено преобразование структуры подразделений ТКПВТ по 3 направлениям. В 2020 году уже отмечается снижение выявленного ущерба, но данный показатель все равно преобладает над показателем 2018 года. Разница, которую можно отметить между периодом с наименьшим размером выявленного ущерба и наибольшим составляет 14,3 млрд. рублей: показатель 2018 в отношении показателя 2019 года меньше более чем в два раза.

Следующий показатель для анализа – количество проведенных таможенных проверок. Результаты анализа представлены на рисунке 2 [9, 10, 11].

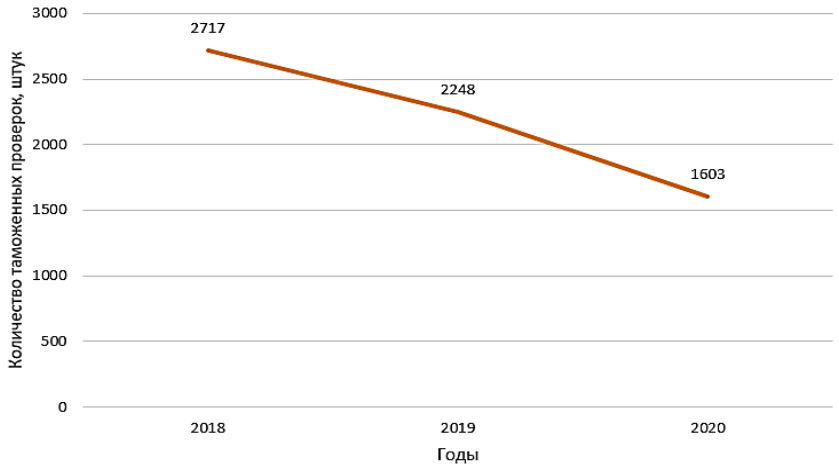


Рисунок 2. Количество проводимых таможенных проверок в период с 2018 по 2020 гг.

График на рисунке 2 отражает, сколько ежегодно проводится таможенных проверок. Исходя из графика видно, что ежегодно количество таможенных проверок сокращается. Во всех итогах деятельности таможенных органов по осуществлению ТКПВТ сказано, что снижение количества происходит из-за цели снижения административной нагрузки на бизнес. Но, несмотря на это, эффективность проводимых таможенных проверок повышается. Повышение эффективности для 2020 года характеризуется такими признаками, как средняя сумма доначислений по результатам одной таможенной проверки, она составила 15 млн. рублей. Это превышает размер суммы доначислений по результатам одной таможенной проверки за 2019 год на 7,5 млн. руб., и общая сумма доначислений, которая в 2020 году составила 24 млрд. рублей. Сравнивая показатели, разница между 2018 и 2020 годом составила 1114 таможенных проверок, это практически сокращение их общего количества в два раза.

Еще одним показателем является количество возбужденных дел об административных правонарушениях. Результат анализа представлен на рисунке 3.

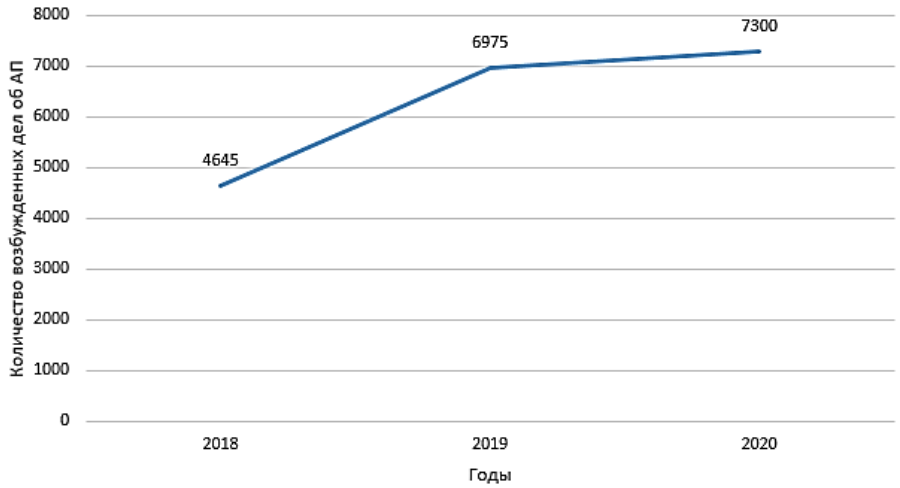


Рисунок 3. Количество возбуждённых дел об административных правонарушениях в период с 2018 по 2020 гг.

Исходя из графика на рисунке 3 можно отметить, что с каждым годом количество возбуждённых дел об АП растёт. Рост количества возбуждаемых дел об АП говорит о скоординированной работе подразделений в таможенных органах, которые выявляют различные правонарушения в сфере таможенного дела, которые предусматриваются кодексом об административных правонарушениях (далее – КоАП) в 16 главе. Среди них наиболее часто отмечают: не декларирование, либо недостоверное декларирование, несоблюдение порядка таможенного транзита, уничтожение средств идентификации, либо их замена или удаление, а также незаконное перемещение через таможенную границу Союза.

Последний показатель, который показывает итог работы таможенных органов по осуществлению ТКПВТ, это количество возбуждённых УД по статьям, относящимся к компетенции таможенных органов. Результат сравнения представлен на рисунке 4 [9, 10, 11].

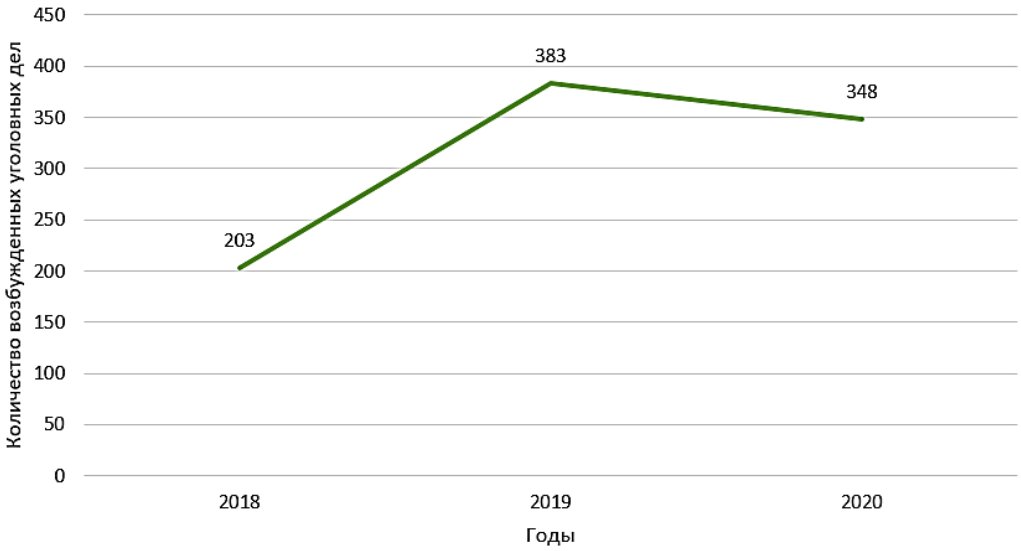


Рисунок 4. Количество возбуждённых уголовных дел в период с 2018 по 2020 гг.

Из графика на рисунке 4 следует, что пиковым по количеству возбужденных таможенными органами уголовных дел является 2019 год: за этот период было возбуждено 383 уголовных дела, что составляет большую разницу с аналогичным периодом, но 2018 года –180 уголовных дел. Данные, полученные по итогам 2019 года превышают данные

2018 почти в два раза. 2020 год же также стал продуктивным с точки зрения возбуждаемых уголовных дел, разница с предыдущим годом составила лишь 35 уголовных дел [9, 10, 11].

Таким образом, проанализировав результаты деятельности таможенных органов по проведению таможенного контроля после выпуска товаров с 2018 по 2020 год, удалось выяснить, что с каждым годом в определенных направлениях достигается прогресс, многие показатели, например, доначисленные суммы: отмечается резкий скачок в 2019 году и фиксация его в 2020 году, разрыв между этими двумя периодами не такой значительный, как между 2018 и 2019. Еще один показатель – количество таможенных проверок: в настоящий момент акцент делается уже не на их количестве, а на их качестве. Меньшее число таких проверочных мероприятий позволяет доначислять большие суммы, в то время, как раньше с большим количеством таможенных проверок сумма доначисленных платежей за целый год была в 2 раза меньше чем в период с меньшим количеством таможенных проверок. По вопросу о возбужденных АП и УД – также идёт активное улучшение в выявлении различных нарушений со стороны участников ВЭД, что позволяет предотвратить наступление угрозы экономической безопасности государства. Таможенный аудит сыграл значимую роль в том, что позволил предотвратить неправомерные действия участников ВЭД в области защиты экономического интереса государства, его правового поля.

Список используемых источников:

1. «Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур» от 18.05.1973 г. (в ред. 26.06.1999 г.).

2. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (Приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).

3. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 г. № 257 «О форме декларации на товары и порядке ее заполнения».

4. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 378 О классификаторах, используемых для заполнения таможенных документов».

5. Российская Федерация. Закон. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ

6. Российская Федерация. Закон. О внесении изменений в Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»: федеральный закон от 22.12.2020 № 433-ФЗ

7. Жидкова, М.А. Цифровые решения в транспортной системе страны / М.А. Жидкова, Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // Финансовый менеджмент в условиях новой промышленной революции: тенденции и перспективы: сборник трудов конференции. - 2018. - С. 96-98.

8. Прусова, В.И. Проблемы логистических компаний в условиях нестабильной экономики / В.И. Прусова, А.О. Тимофеева, А.С. Булыкина. – Текст : непосредственный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 12-2 (70). – С. 238-24218.

9. Итоги деятельности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля после выпуска товаров за 2018 год. – Текст : электронный // Федеральная таможенная служба : сайт. - URL: https://customs.gov.ru/activity/results/itogi-deyatel-nosti-tamozhennyx-organov-po-osushhestvleniyu-tamozhennogo-kontrolya-posle-vypuska-tovarov/document/181193 (дата обращения: 14.10.2021).

10. Итоги деятельности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля после выпуска товаров за 2019 год. – Текст : электронный // Федеральная таможенная служба : сайт. - URL: https://customs.gov.ru/activity/results/itogi-deyatel-nosti-tamozhennyx-organov-po-osushhestvleniyu-tamozhennogo-kontrolya-posle-vypuska-tovarov/document/224212 (дата обращения: 15.10.2021).

11. Итоги деятельности таможенных органов по осуществлению таможенного контроля после выпуска товаров за 2020 год. – Текст : электронный // Федеральная таможенная служба : сайт. - URL: https://customs.gov.ru/activity/results/itogi-deyatel-nosti-tamozhennyx-organov-po-osushhestvleniyu-tamozhennogo-kontrolya-posle-vypuska-tovarov/document/267656 (дата обращения: 15.10.2021).

12. Нормативные аспекты таможенного контроля после выпуска товаров и практические особенности его проведения в Уральском таможенном управлении. Доклад М.А. Пономарёва. – Текст : электронный // Альта Софт : сайт. - URL: https://www.alta.ru/images/news/files/2020/72627/Prezentaciya- M.- A.- Ponomareva.pdf (дата обращения: 19.10.2021).

13. ФТС отвечает на вопросы: таможенный контроль после выпуска товаров, критерии и механизмы категорирования уровней риска. – Текст : электронный // Альта Софт : сайт. - URL: https://www.alta.ru/expert_opinion/66652/ (дата обращения: 15.10.2021).

УДК 338.5

Дружинин И. К., Симонова Н.Ю.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В статье рассматривается классификация денежных потоков предприятия. Изучены классификационные признаки, а также подходы к группировке денежных потоков. Подробному рассмотрению подвергается вопрос влияния разделения на виды и классификации на управление бизнес-процессами.*

Ключевые слова: *денежные потоки, предприятие, классификация, прибыль, бизнес-процессы*

.

Druzhinin I.K.
Simonova N.U., Ph.D
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ENTERPRISE CASH FLOW MANAGEMENT

Annotation*. The article deals with the classification of cash flows of the enterprise. The classification features, as well as approaches to the grouping of cash flows are studied. Detailed consideration is given to the impact of the division into types and classification on the management of business processes.*

Key words: *cash flow, enterprise, classification, profit, business processes.*

Жизнедеятельность организации нуждается в финансовом обеспечении. Для повышения эффективности денежных средств и использования денежных потоков наибольший интерес представляет классификация.

Денежный поток - обобщенное представление, так как включает в себя большое число потоков, которые реализуют ведение бизнес-процессов. Для наиболее благоприятного управления их разделяют на классификации и виды.

Классификация денежных потоков компании:

1. По виду хозяйственной деятельности:

- по основной деятельности (ОД);

В траты включены: расчет с подрядчиками, оплата труда работников, взносы в бюджет и внебюджетные фонды, а также другие расходы по основной деятельности. К поступлениям относят денежные средства от клиентов, возврат налоговых платежей.

- по инвестиционной деятельности (ИД);

Зачисления и расходы, реализовываемые при накопительных операциях, доход от средств и нематериального капитала и другие денежные потоки.

- по финансовой деятельности (ФД).

Поступления, касающиеся паевого и акционерного капитала, займов и кредитов, оплаты дивидентов и проценты по вкладам.

2. По характеру направления денежных потоков фирмы:

- Положительный (ПДП) - общее число зачислений, приобретаемых от хозяйственной деятельности предприятия;

- отрицательный (ОДП) - это расходы всех ресурсов, получаемые в ведении хозяйственной деятельности.

3. По подходу вычисления объема:

- Валовой (ВДП);

Система приходов и расходов в периоде по каждому краткосрочному интервалу.

- чистый (ЧДП).

Разница от поступлений и расходов, также по временному промежутку.

4. По степени достаточности объема:

- Избыточный (ИЗДП);

Состояние, когда поступления за пределами потребностей учреждения.

- дефицитный (ДФДП).

Полярная ситуация, при которой показатели расходов больше уровня доходов.

5. По системе оценки в периоде:

- Настоящий (НДП);

Это совокупность всех поступлений и выплат, который планируется получить в будущем, приведенный по стоимости к данному моменту времени.

- Будущий (БДП).

Это денежный поток, который предполагается получить в будущем, приведенный к моменту в дальнейшем.

6. По неизменности формирования в обозреваемом периоде:

- Регулярный (РДП);

К нему относится: обслуживание кредитов, действие долгосрочных инвестиционных потоков.

- дискретный (ДДП).

Параметр применяется для покупки недвижимого имущества, технологического комплекса франчайзинговой лицензии.

7. По охватам обслуживания процесса:

- Денежный поток предприятия в целом (ДПФ);

Собирательный разряд финансового потока, принимающий в себя все остальные.

- по изолированным структурным подразделениям (ДПЦФ);

Распределение финансов по разным производствам, обозначающиеся как отдельные единицы.

- по отдельным хозяйственным операциям (ДПХО).

В структуре бизнес-процесса это основополагающий объект самоуправления.

8. По стабильности интервалов формирования:

- Денежные потоки с неравномерными промежутками в рамках определенного периода.

- Финансовые потоки с равномерными интервалами, которые можно охарактеризовать как аннуитетные [1].

От управления бизнес-процессами и потоками, от их соответствия между собой во времени и по объемам зависит финансовая устойчивость компании в развитии, а также темп.

Понятная организация денежных потоков показывает уровень «финансового здоровья» и помогает добиться показателя рентабельности и прибыльности бизнес-процессов.

Также дает возможность снизить долю заемных средств через оптимизацию использования ресурсов предприятия, снижая зависимость бизнеса от других источников финансирования [2].

Организация денежных потоков в активной форме оказывает положительное влияние на прибыли. Так, временно свободные финансовые резервы, входящие в состав оборотных средств, а также привлеченные (инвестиционные) ресурсы можно эффективно использовать при грамотном подходе.

Рациональное управление денежными потоками на предприятии прямо влияет на скорость использования капитала: чем быстрее оборачиваемость, тем больше прибыль.

Эффективное управление денежными потоками позволяет соотнести поступление и расход средств и тем самым уменьшить или совсем устранить риск возникновения неплатежеспособности предприятия [3].

В целом денежный поток на предприятии можно представить в виде системы «финансового кровообращения». Таким образом, если вы эффективно организуете его работу, у вас появится возможность достигнуть высоких показателей рентабельности бизнеса.

Таким образом, исследование сложившихся подходов показало, что для полного понимания понятия "денежный поток" необходимо выделение классификационных признаков [4]. При этом обоснована приоритетность использования классификации денежных потоков по двум группам признаков: по финансовой деятельности и по масштабам обслуживания хозяйственного процесса. Основа стабильности деятельности предприятия - положительный денежный поток и способность своевременно исполнять обязательства по товарным операциям перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также перед кредитными организациями, работниками и учредителями.

Список используемых источников:

1. Абрютина, Н.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия/ Н. С. Абрютина. - Москва: Дело и Сервис. — 2018 г. — С. 256. – Текст : непосредственный.

2. Казакова, Н.А. Управленческий анализ в различных отраслях: Учебное пособие / Н. А. Казакова. — Москва: НИЦ Инфра-М, 2020. — 288 с. — Текст : непосредственный.

3. Доронина, А. И. Методы анализа и оптимизации денежных потоков в современных условиях / А. И. Доронина. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — №3. — С. 491-494.

4. Косиянова, Н. С., Сидорин, А. А. Основные направления оптимизации денежных потоков / Н. С. Косиянова, А. А. Сидорин. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — №12.5. — С. 42-44.

5. Махонина, Е. А., Вокина, Е. Б. Управление денежными потоками предприятия / Е. А. Махонина, Е. Б. Вокина. — Текст : непосредственный. // Молодой ученый. — 2019. — №11.3. — С. 53-55.

УДК 657.6

Дымшаков Д.Н., Лысенко Ю.В.
Уральский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Челябинск

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РИСКООРИЕНТИРОВАННОГО ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация. *В статье обозначается понятие рискоориентированного внутреннего аудита, в качестве части системы внутреннего контроля, указывается значение, общие признаки рискоориентированного внутреннего аудита. Акцентируется внимание на комплексной оценке влияния и развития рискоориентированного внутреннего аудита в организациях банковского сектора РФ. Выделяются базовые достоинства и недостатки использования рискоориентированного внутреннего аудита в современных реалиях.*

Ключевые слова: *рискоориентированный внутренний аудит, банковский сектор, мошенничество, международный стандарт аудита.*

Dymshakov D.N., Lysenko Yu.V.
Ural Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Chelyabinsk

THE CONCEPTUAL MODEL OF RISK-ORIENTED INTERNAL AUDIT IN THE ORGANIZATIONS OF THE BANKING SECTOR

Abstract. *The article defines the concept of risk-based internal audit, as part of the internal control system, and specifies the meaning and general features of risk-based internal audit. The article focuses on a comprehensive assessment of the impact and development of risk-based internal audit in the organizations of the banking sector of the Russian Federation. The basic advantages and disadvantages of using risk-based internal audit in modern realities are highlighted.*

Keywords: *risk-based internal audit, banking sector, fraud, international standard of audit.*

Механизм конструкции внутренней аудиторской деятельности, на сегодняшний день, существенно изменился, начался процесс поступательного перехода от «системно» к «процессно» ориентированному аудиту, на данный момент подчёркивается значимость рискоориентированного внутреннего аудита.

Рискоориентированный внутренний аудит предполагает глубокие знания о бизнес-сфере и его рисковых факторах, по причине этого подход часто определяется как достаточно сложный [1, с. 61; 5].

Данная тематика широко освещалась в рамках корпоративного управления, но, к сожалению, не получила должного теоретического обоснования. За последнее время, существенный прогресс в ход научной мысли о концепции внутреннего аудита внесли следующие отечественные и зарубежные учёные: В.В. Немченко, Е.А. Петрик, И.В. Новосёлов, С.М. Орлов, В.В. Пугачёв, А.В. Сметанко, а также заграничные эксперты А. Аренс, В.С. Бринк, Р.Д. Гише, Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. Орейлли, Дж. Лоббек, Л.Б. Савери [2, с. 294].

Рискоориентированный подход был озвучен нашим Президентом РФ в послании Федеральному Собранию несколько лет назад и рискоориентированный подход – новый инструмент, который позволяет снизить затраты ресурсов, повысить эффективность работы тех или иных подразделений конкретного учреждения [4].

Рискоориентированный подход внутреннего аудита формируется согласно системе Международного стандарта аудита и подразумевает получение аудитором доказательной

базы, формирование аудиторского мнения, как гаранта того, что отчётность учреждения не имеет определённых погрешностей.

Сфера аудиторства в России, вызвала всплеск так называемого «рискоориентированного» внутреннего аудита. Данное явление объясняется возрастанием конкуренции рынка аудиторских услуг. Фирмы вынуждены искать пути по минимизации затрат, в целях создания конкурентоспособных услуг посредством снижения цены. Областью уменьшения затрат являются человеко-часы, необходимые для проверки отчётности [3].

Как показало исследование «PricewaterhouseCoopers» за 2016 год, благодаря работе внутреннего аудита успешно выявляется во всём мире более двадцати процентов преступлений экономического характера, что выделяет данную профессию. Необходимо в последующем нацелиться на совершенствование аудиторских методик, комплекса процедур, умений и навыков работников аудита.

В связи с увеличением роста предвидений заинтересованных лиц и трансформацией банковских рисковых факторов, изменяются и параметры к составлению конструкции внутреннего аудиторства.

Бессчётное множество разъяснений и положений регулятора, затрагивающие вопросы по реализации практических действий, связанные с рискоориентированным внутренним аудитом, не позволяют дать заключения о применяемых методиках создания системной платформы [4].

Внутренние аудиторы проводят комплексные мониторинги в целях исполнения мер по устранению рисков и нарушений. Данный мониторинг основывается на непрерывном оценивании служб внутреннего аудиторства, своевременности и результативности мер, выполненных лицами, принимающими решения, в целях устранения рисковых факторов и допущений, выявленных вследствие заранее проведённого комплекса проверочных действий. В конкретные сроки, как только подписан отчёт, на рабочей встрече, лица, принимающие решения, детализируют итоги проведённого комплекса проверочных действий. На данных совещаниях выявляются факторы, приведшие к совершению нарушений, виновные лица, подготавливается план действий по устранению рисков и нарушений, принимаются профилактические меры по упреждению их в будущем, а также определяются меры, нацеленные на совершенствование системы внутреннего аудита. Стандарты предписаний, предлагаемых внутренним аудиторством, по минимизации рисковых факторов или устранению уже созданных данными лицами последствий обуславливается грамотностью составления плана мероприятий в целях службы внутреннего аудита, а также определяются меры по ликвидации последствий нарушений и рисков [5].

Применение матрицы рисковых факторов даст возможность реализации планирования аудиторства благодаря выявлению областей высокого риска в работе банковской структуры. Матрица рисковых факторов способствует руководителю службы внутреннего аудита к принятию единственно разумного решения о регулярности, сроках и масштабах проводимого аудиторства согласно его приоритетам и ключевым функционалом.

На сегодняшний день, некоторые кредитные учреждения успешно апробируют матрицу кадровых решений, благодаря ей реализуются контрольные процедуры. К примеру, если обнаружилось одно отклонение в деятельности отдельного члена персонала, матрица кадровых решений может допустить дисциплинарное взыскание или же его отсутствие в случае, если лицо его допустило впервые [3].

Практическое применение рискоориентированного внутреннего аудита в банковской сфере позволяет:

– диагностировать соответствующие рисковые факторы в целях выявления проблем, в случаях управления им;

– применить методику в целях выявления приоритетных зон по проведению комплексных процедур внутреннего аудита.

Недостатками рискоориентированного внутреннего аудита в банковской сфере является:

– рискоориентированный подход сложно привязать к общей стратегии банковского сектора;

– данный подход носит фрагментарный характер;

– данную методику нельзя приспособить для достижения специфических финансовых и экономических результатов [2, с. 296].

Рискоориентированный внутренний аудит не возбраняет применение как «системно», так и «процессно» ориентированного аудиторского комплекса мероприятий в определённых случаях. Данный подход базируется на положениях, имеющих прямое отношение к организациям банковского сектора, и влияют на оказание гарантийных обязательств в соответствии с системой риск-менеджмента, внедрённого в данные организации. Рискоориентированный внутренний аудит даёт возможность внутреннему аудиту связь со структурой риск-менеджмента, таким образом, создавая взаимоусиливающий эффект.

В учреждениях банковского сектора, сфера внутреннего аудита в системе противодействия фактам мошенничества занимает ключевую позицию. Деятельность внутреннего аудиторского корпуса следует в рамках своего установленного функционала и комплекса задач, нацеленных на профилактирование рисковых факторов и минимизации мошеннических махинаций. При рискоориентированном внутреннем аудите ключевой целью процессного создания проектов, связанных с управленческими решениями становится выбор методики оперативного реагирования на риски (факторные), которые оказывают непосредственное воздействие на бизнес-климат в учреждениях банковского сектора.

Рационально организованная концепция рискоориентированного внутреннего аудита даст возможность собственникам заполучить достоверно-упреждённую информацию о текущем положении, ситуации в банке, понять, каковы должны быть дальнейшие мероприятия по снижению рисков мошеннических действий в рамках банковского сектора [1, с. 62; 3].

Организации банковского сектора нуждаются в развитии рискоориентированного внутреннего аудита по причине значимого рискового фактора, такого, как, мошенничество, в целях его минимизации.

Список используемых источников:

1. Рафикова, З.Р. Концепция рискоориентированного аудита / З.Р. Рафикова. – Текст : непосредственный // Экономика и бизнес / Международный журнал гуманитарных и естественных наук, том 5-2 (44). – 2020. – Стр. 60-62.

2. Шарапова, И.С. Концепция рискоориентированного аудита / И.С. Шарапова. – Текст : непосредственный // Молодой учёный. – 2017. – № 10 (144). – Стр. 292-296.

3. Организация внутреннего контроля и аудита в государственных учреждениях. - URL: https://www.youtube.com/watch?v=7UeE9CPmYnU. - Текст : электронный.

4. Рискоориентированный аудит в России. Klerk.ru. - URL: https://www.klerk.ru/buh/articles/119186/. – Текст : электронный.

5. Рискоориентированный аудит. KUDRIN. - URL: https://kudrin.vc/2003/11/03/rbia/. – Текст : электронный.

УДК 65.016.7

Иванов С.А.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОСТВА

Аннотация. *В статье рассмотрены особенности законодательного регулирования процедуры диагностики финансового состояния предприятия при реализации мероприятий по предупреждению банкротства. Автором предложены рекомендации по совершенствованию действующих современных методик.*

Ключевые слова: *антикризисное управление, финансовое состояние, финансовый анализ, банкротство, диагностика.*

Ivanov S.A.
Financial University under the government of the Russian Federation. Omsk branch

PROBLEMS OF LEGISLATIVE REGULATION OF THE PROCEDURE FOR DIAGNOSING THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISES IN BANKRUPTCY PREVENTION

Annotation. *The article discusses the features of the legislative regulation of the procedure for diagnosing the financial state of an enterprise when implementing measures to prevent bankruptcy. The author offers recommendations for improving the current modern methods.*

Keywords: *crisis management, financial state, financial analysis, bankruptcy, diagnostics.*

Финансовое оздоровление компании, в отношении которой инициировано арбитражное дело о банкротстве, является одним из видов антикризисного управления. С точки зрения всех заинтересованных субъектов: собственников и сотрудников компании, кредиторов, государства в лице налоговых органов – мероприятия по финансовому оздоровлению компании являются более предпочтительным способом разрешения ситуации временной неплатежеспособности, поскольку в этом случае предполагается улучшение финансового состояния и возврат компании к нормальному функционированию. Вместе с тем, такая ситуация не всегда возможна, и для соблюдения интересов кредиторов и обеспечения сохранности должника на различных этапах рассмотрения арбитражного дела о несостоятельности (банкротстве) применяется утвержденная методика оценки финансового состояния компании. Вместе с тем, применяемые методики характеризуются обобщенным подходом и не учитывают отраслевых особенностей деятельности предприятия.

Общие вопросы рассмотрения дела о несостоятельности (банкротстве) и применяемые в рамках рассмотрения дела процедуры регламентируются в рамках Федерального закона от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Так, в соответствии со статьей 27 указанного федерального закона, применяются следующие процедуры:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение [1, ст. 27, п.1].

Первые три процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление и внешнее управление – отражают стремление органов и лиц, участвующих в процессе (в первую очередь, непосредственно арбитражных органов и кредиторов компании) осуществить мероприятия по восстановлению платежеспособности компании и не допустить наступления четвертого

и пятого этапов. Улучшение финансового положения и восстановление платежеспособности компании фактически гарантирует полное удовлетворение требований кредиторов, в отличие от процедуры конкурсного производства. Вместе с тем, находящееся в кризисном состоянии предприятие не всегда имеет возможность вернуться к нормальному функционированию, и в процессе попытки арбитражных органов и заинтересованных лиц улучшить финансовое положение компании существует риск дальнейшей потери имущества должника, снижения размера чистых активов и накопления непокрытого убытка. Во избежание этой ситуации введены в действие следующие методические указания и правила:

1. Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [2].
2. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций [3].

Оба этих документа предусматривают расчет большого числа финансовых коэффициентов и показателей, комплексно характеризующих различные аспекты деятельности компании: финансовое состояние, платежеспособность, положение на товарных и иных рынках, и так далее. Особенностью указанных методик является их ориентация на традиционные нормативные значения показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Нормативные значения наиболее часто используемых финансовых коэффициентов

Показатель	**Норматив**
1.Коэффициент автономии	Не менее 0,5
2.Коэффициент финансовой устойчивости	Более 0,5
3.Коэффициент обеспеченности СОС	Не менее 0,1
4.Коэффициент обеспеченности запасов СОС	0,6 – 0,8
5.Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,2 - 0,5
6.Коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага)	Не более 0,7
7.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,6
8.Коэффициент срочной ликвидности	≥ 1
9.Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2
10.Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,5 – 0,7

Примечание: методика расчета показателей представлена в источниках, по которым составлена таблица.

Составлено по: [2], [3], [4].

Вместе с тем, по результатам проведенного исследования выявлено, что представленные значения нормативов (считающиеся традиционными и общепринятыми как на уровне методических рекомендаций, так и в теории экономического анализа), не находят подтверждения при финансовом анализе деятельности реально функционирующих компаний. Например, при оценке коэффициента текущей ликвидности (показатель №9 из таблицы 1, нормативное значение – не менее 2,0) по консолидированной отчетности ПАО «НК «Роснефть» получаем значение показателя 0,95 по итогам 2020 года и 0,87 по итогам 2020 года (рассчитано на основе: [5]). В целом, если провести ретроспективный расчет показателей ликвидности по данной компании, получим, что практически весь период своей деятельности компанией нарушались нормативы ликвидности.

Еще более неоднозначной представляется ситуация с финансовым состоянием НК «Роснефть». Так, значение коэффициента автономии составляет лишь около 0,3 (то есть

лишь 30% капитала финансируется за счет собственных средств), в то время как значение норматива должно составлять не менее 0,5 (т.е. 50%).

Аналогичная ситуация наблюдается и с другими компаниями, стабильно функционирующими на российском рынке на протяжении десятилетий. Так, значение коэффициента текущей ликвидности ПАО «Магнит» в 2019 и 2020 гг. составляло 0,84 и 0,94 соответственно (рассчитано на основе: [6]). Значение коэффициента финансовой автономии в оба года составляло менее 0,2 при нормативе «больше или равно 0,5».

Дополнительно проведенный анализ крупнейших компаний нефинансового сектора в РФ подтверждает, что на практике даже у прибыльных и стабильно функционирующих компаний – «голубых фишек» наблюдаются отклонения значений показателей финансового состояния, ликвидности и платежеспособности. При этом временные проблемы с неплатежеспособностью за последние 10 лет возникали лишь у одной компании – ПАО «Мечел». Таким образом, непосредственное нарушение значений нормативов показателей, представленных в таблице 1, не является само по себе свидетельством ухудшения финансового состояния компании и возрастания вероятности несостоятельности (банкротства).

Общепринятые методы оценки финансового состояния и финансовой устойчивости компании строятся на требовании достаточности покрытия обязательств источниками их погашения. Так, объем наиболее ликвидных активов компании должен быть выше объема срочных обязательств. Менее срочные обязательства должны покрываться остатком наиболее ликвидных активов, а также менее ликвидными активами. В конечном счете, внеоборотные активы (то есть имущество, характеризующееся минимальной степенью ликвидности) должны быть профинансированы за счет собственных средств (уставного капитала, фондов предприятия и нераспределенной прибыли). В соответствии с этими допущениями и формируется система показателей и нормативов, представленная в таблице выше. Однако, нарушение нормативных значений следует рассматривать скорее как фактор риска, а не как обязательную предпосылку дальнейшего возникновения неплатежеспособности компании.

Также следует учитывать, что сама по себе несостоятельность (невозможность своевременно погасить свои обязательства перед кредиторами) зависит не столько от финансового результата компании, сколько от ее денежного потока. Обычно, причинами возникновения ситуации неплатежеспособности, являются:

1) Резкое падение выручки в результате колебаний спроса или цен, и/или резкое сокращение денежных поступлений компании (например, в случае неплатежеспособности одного из крупных покупателей);

2) Существенное возрастание денежных затрат компании в результате капитальных вложений либо по иным (не относящимся к обычным) видам деятельности;

3) Снижение прибыльности и рентабельности по обычным видам деятельности, в результате чего операционный денежный поток снижается и не может полностью покрыть потребность в погашении текущей кредиторской задолженности.

Соответственно, следование нормативным значениям коэффициентов ликвидности, автономии и других показателей финансового состояния компании не приводит к полному исключению риска неплатежеспособности, а лишь обеспечивает определенную «финансовую подушку» для последующего выравнивания ситуации. При этом, в нормальных условиях функционирования компании избыточная ликвидность будет восприниматься менеджментом и собственниками негативно, так как на формирование ликвидных активов были также потрачены финансовые ресурсы, следовательно, замораживание денежных средств в ликвидных, но не участвующих в коммерческой деятельности активах повышает потребность компании в финансировании, что в свою очередь требует привлечения нового капитала (например, заемного). Поэтому, даже строгое соблюдение нормативных значений финансовых коэффициентов не гарантирует отсутствие

возникновения ситуации неплатежеспособности, и в некоторых случаях (при наличии платных заемных средств), наоборот, отрицательно влияет на величину прибыли компании.

Не отрицая ценность рассматриваемых методик при оценке финансового состояния компаний в рамках мероприятий по предотвращению банкротства, автором предлагается дополнить указанные методики двухкомпонентной системой оценки потенциала восстановления платежеспособности.

1. Первый компонент – это экстренные источники устранения неплатежеспособности и устранения просроченной кредиторской задолженности.

- Оценка потенциала получения доходов от реализации непрофильного и/или неиспользуемого имущества организации с целью единовременного погашения задолженности. В рамках данной процедуры производится ревизия имущества организации на предмет его необходимости для продолжения непрерывной хозяйственной деятельности. Если имущество (как оборотные, так и внеоборотные активы) не влияет на данный процесс, то оно может быть реализовано для сокращения уровня просроченной задолженности.
- Оценка потенциала сокращения денежных затрат по прочим видам деятельности (то есть не относящимся к обычным). Данные мероприятия предполагают анализ возможности сокращения инвестиционных затрат (с сохранением непрерывности деятельности компании) и затрат текущего характера по прочим (не относящимся к основным) видам деятельности.

2. Второй компонент – это регулярные источники восстановления платежеспособности, а именно – потенциал увеличения прибыли по основным видам деятельности.

- Анализ рыночной ситуации и потенциала роста выручки по основным видам деятельности. Вне зависимости от соотношения текущих активов и обязательств, именно выручка и операционный денежный поток являются основными источниками погашения задолженности.
- Оценка потенциала роста деловой активности предприятия, а именно роста оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, анализ возможностей по снижению оборачиваемости кредиторской задолженности. Повышение деловой активности при сохранении приемлемого уровня рентабельности приводит к росту прибыли и, соответственно, формированию дополнительных источников погашения просроченной задолженности.
- Разработка мероприятий по снижению продолжительности операционного и финансового циклов. Снижение продолжительности финансового цикла приводит к уменьшению потребности компании в денежных средствах; высвобожденный объем финансовых ресурсов может быть направлен на снижение задолженности перед кредиторами.

Таким образом, практическая реализация диагностических процедур по оценке финансового состояния предприятий в рамках реализации мероприятий по предупреждению банкротства требует комплексного подхода, ориентированного на восстановление требуемого уровня деловой активности предприятия, что, в свою очередь, способно привести к выходу компании из кризисного состояния.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. от 16.11.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.10.2021) / Российская Федерация. Законы. - Текст : электронный // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»

2. Российская Федерация. Правительство РФ. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа : Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 / Российская Федерация. Правительство РФ. - Текст: электронный // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»

3. Российская Федерация. Федеральная служба по финансовому оздоровлению. Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций: Приказ ФСФО от 23.01.2001 N 16 / Российская Федерация. Федеральная служба по финансовому оздоровлению. - Текст: электронный // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс»

4. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2004. – ISBN 5-279-02732-4. – Текст : непосредственный.

5. Годовой отчет ПАО «НК «Роснефть» за 2020 год — Текст : электронный // ПАО «НК «Роснефть» : сайт — URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_file/a_report_2020.pdf (дата обращения: 20.11.2021)

6. Годовой отчет ПАО «Магнит» за 2020 год. — Текст: электронный // Сайт ПАО «Магнит». — URL: https://www.magnit.com/upload/iblock/ee7/Магнит_Финансовая%20отчетность%20с%20АЗ_2020_русс.pdf (дата обращения: 20.11.2021)

УДК 336

Казанцева Ю.В.
Омский государственный университет путей сообщения

К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. *В данной статье формируется представление об организации управленческого учета в здравоохранении. Обобщен новый материал по исследуемой теме. Выделены основные задачи, возможности и слабые места при организации управленческого учета в здравоохранении*

Ключевые слова: *здравоохранение, управление операциями, операционные менеджеры, контроль затрат, управленческий учет, менеджмент в здравоохранении.*

Kazantseva J.V.
Omsk State Transport University

ON THE ISSUE OF THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN HEALTHCARE ORGANIZATIONS

Abstract. *This article forms an idea of the organization of management accounting in medical organizations. The new material on the topic under study is summarized. The main tasks, opportunities and weaknesses in the organization of management accounting are highlighted.*

Keywords: *healthcare, operations management, operational managers, cost control, management accounting, management in healthcare.*

Поскольку организации здравоохранения являются важным звеном в системе страны, управленческий учет в них должен осуществляться по ряду причин. Для начала важно оптимизировать затраты и контролировать бюджетные расходы, не влияя на качество предоставляемых медицинских услуг. Руководящие лица медицинской организации на основании данных, получаемых в процессе управленческого учета, смогут оперативно принимать стратегические решения относительно медико-экономической деятельности.

Вопросам управленческого учета в системе здравоохранения посвятили свои работы многие отечественные ученые и практики, например, В.В. Иванов, О.К. Хан [1], Н.Н.

Карякин, Л. А. Алебашина[2], Н.П. Кондраков, М.А. Иванова [3], Н.Н. Лебедева [4], В. Ф. Палий [5], Е. А. Супрунова [6], П. Этрилл, Э. МакЛейни [7] и другие.

Для начала необходимо разобраться в сущности понятия «здравоохранение». Автор Н.Н. Лебедева даёт следующее определение данному термину: «здравоохранение – это разнообразная отрасль, которая включает в себя учреждения и практикующих врачей, которые предоставляют услуги по диагностике, лечению и профилактике травм, болезней, болезней и других физических и психических нарушений» [4]. Также в своей работе автор отмечает, что существует широкий спектр специальностей, которые сосредоточены на конкретных методах лечения.

Иными словами, здравоохранение – это обширная отрасль, которая в силу своей спецификации терпит постоянные изменения. В связи с этим управление операциями в данной отрасли является процессом сложным и постоянно развивающимся. Как следствие, рабочие места тех, кто работает в части управления операциями в области здравоохранения, постоянно меняются.

Н.Н. Лебедева в своей работе отмечает то, что «социально-экономические условия в значительной степени влияют на доступ к медицинскому обслуживанию, равно как и политика и управление услугами» [4]. Стоит обратить внимание, что для качественного и эффективного функционирования системы здравоохранения необходимо следующее:

–достойное финансирование;

–компетентную рабочую силу;

– достоверную информацию, на основе которой может быть структурирована политика;

– медицинские учреждения, которые хорошо обслуживаются и надежно управляются.

Также в здравоохранении, как и в любой другой системе, важное значение уделяется оперативному управлению.

Далее разберем, что такое управление операциями. В.В. Иванов, О.К. Хан определяют управление операциями как «общую координацию процессов, необходимых для создания и распространения продуктов и услуг» [1].Если рассматривать на примере области здравоохранения, то примерами управления операциями в сфере здравоохранения являются контроль затрат и повышение качества услуг.

Данными вопросами в организациях занимаются операционные менеджеры. Цель операционных менеджеров состоит в том, чтобы найти равновесие между необходимым высокотехнологичным лечением и общественными центрами. Учреждения первичной медико-санитарной помощи помогают избежать необходимости в дорогостоящих экстренных услугах. Поэтому основная функция операционных менеджеров – это контроль затрат.

Среди нынешней системы здравоохранения часто встречаются случаи нецелевого и неэффективного использования денежных средств, которые влекут за собой административную и уголовную ответственность. Например, они могут проявляются в виде приобретения оборудования, условия закупки которого не соответствую законодательству в сфере закупок или в виде чрезмерного использования дорогостоящего и экстренного лечения, высокие затраты которогочасто остаются некомпенсированными из-за незастрахованных пациентов. Следствием последнего является то, что большое количество случаев экстренного лечения незастрахованных пациентов в дорогостоящих условиях создает нагрузку на налогоплательщиков, держателей медицинского страхования и сами медицинские учреждения. Это те некоторые случаи, которые показывают важность контроля затрат.

Контроль затрат напрямую влияет на уровень и качество услуг, предоставляемых медицинскими организациями. Неэффективные расходы узурпировали бюджеты, тем самым не давая повысить качество технологий и оборудования необходимого для предоставления услуг. В данном случае, руководители операций пытаются оптимизировать расходы и правильно распределить их, направив на поддержаниедолжного уровня качества услуг.

Значимую роль в развитии здравоохранения несут статистические данные и цифровые технологии, которые способны помочь операционным менеджерам провести анализ необходимый для рационального и эффективного принятого решения. Также 2019 год показал слабые места системы здравоохранения, к которым операционные менеджеры не были готовы. Организации здравоохранения всегда должны быть к готовы к чрезвычайным ситуациям и иметь план действий при массовых заболеваниях. Сегодня организации адаптировались под текущую эпидемиологическую ситуацию в стране и имеют свои программы управления в чрезвычайных ситуациях.

Далее рассмотрим возможности системы управленческого учета взяв за основу работу авторов П. Этрилла, Э. МакЛейна и применяя её к медицинскому учреждению (таблица 1) [8].

Таблица 1 – Возможности системы управленческого учета [8]

	Основные положения	Например
	Анализ различных исходов событий при изменениях в структуре и объемах работы	- по профилям; - по отдельным врачам или отделениям
	Разработка вариантов изменения организационной структуры учреждения	- увеличение, разделение или сокращение структурных подразделений; - несогласие с собственным производством, в связи с возможностью приобрести дешевле на стороне
	Проведение экономической оценки с помощью поиска оптимальных затрат	- наличие на балансе организаций здравоохранения не используемых активов; - эффекта от их сдачи в аренду или высвобождения активов; - ресурсы организаций здравоохранения либо перегружены, либо не рационально используются
	Анализ затрат учреждения с тарифами для принятия рациональных решений в части экономии или перерасхода	Принятие решений в части вопросов касающихся превышения затратили превышения тарифов над затратами

Анализируя положения описанные в таблице, можно отметить, что для организаций здравоохранения возможности системы управленческого учета применимы и необходимы, поскольку это позволит не только принимать более рациональные и экономически выгодные управленческое решения, но и прогнозировать будущие финансовые результаты, а самое главное расширятся аналитические возможности управления.

Итак, подводя итоги, можно сделать следующие выводы: в качестве цели операционных менеджеров в области здравоохранения можно выделить оптимизацию затрат и получение финансирования для поддержания адекватного уровня, и качества предлагаемых услуг. Также очень важной задачей таких специалистов является поиск баланса между необходимым высокотехнологичным лечением и общественными центрами, которые предлагают профилактические услуги.

Список используемых источников:

1. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента: учебное пособие / В.В. Иванов, О.К. Хан. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с. – Текст : непосредственный.

2. Карякин, Н. Н.Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Карякин Н.Н., Алебашина Л. А. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 352 с. – Текст : непосредственный.

3. Кондраков, Н.П.Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие/ Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 352 с. – Текст : непосредственный.

4. Лебедева, Н.Н. Введение в управленческий учет в медицинских организациях. Определение, компоненты, структура, возможности: учебник / Н.Н. Лебедева. – М.: КНОРУС, 2011. – 321 с. – Текст : непосредственный.

5. Палий, В. Ф.Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета): учебник / В. Ф. Палий. – СПб.: Питер, 2009. – 352 с. – Текст : непосредственный

6. Супрунова, Е. А. Институт управленческого учета в россии: возможные перспективы и поиск путей их осуществления / Е. А. Супрунова. – Текст : непосредственный // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 43 (337). – С. 14–22.

7. Хоружий, Л.И. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): учебное пособие / Л.И. Хоружий, И.А. Сергеева, О.И. Костина. – М.: Инфра-М, 2018. – 160 с. – Текст : непосредственный.

8. Этрилл, П.Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл, Э. МакЛейни. – Текст : непосредственный // Аудит и финансовый анализ. – 2018. – № 4. – С. 23-25.

9. Якубайтис, Э.А. Стратегический управленческий учет: учебник / Э.А. Якубайтис. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с. – Текст : непосредственный.

10. Янковский, С.А.Управленческий учет и защита учетной информации: учебник / С.А. Янковский. – СПб.: Питер, 2011. – 368 с. – Текст : непосредственный.

УДК: 338.22.01

Кислицин Л.Л., Марков С.Н.
Омский филиал Финансовый университет при Правительстве РФ

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: *В данной статье рассматривается значение финансовой политики фирмы на современном этапе развития экономики. Подробному рассмотрению подвергаются ключевые аспекты финансовой политики, раскрывающиеся через стратегические цели предприятия*

Ключевые слова: *Финансовая политика, стратегические цели предприятия*

Kislicin L.L., Markov S.N.
Financial University (Omsk)

THE IMPORTANCE OF FINANCIAL POLICY OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF MODERN ECONOMY

Abstract. *This article discusses the importance of financial policy of the firm at the present stage of economic development. Key aspects of financial policy are disclosed through the strategic goals of the enterprise.*

Keywords: *Financial policy, strategic goals of the enterprise.*

В условиях современной экономики предприниматели и организации все чаще сталкиваются с неопределенностью, появляющимися вследствие нее рисками, многофакторностью и динамизмом усиливается необходимость контроля управленческих процессов и использование научных методов для построения долгосрочных стратегий развития и обоснования каждого управленческого решения. Существует несколько

подходов к управлению , однако в основном используются или разработка политики или реактивный способ [3, с. 263].

Многие предприятия малого и среднего бизнеса, а также микро предприятия, как правило, используют второй подход. Он заключается просто в реакции на уже произошедшие события. В рамках данного подхода, несмотря на его очевидность и простоту, можно упустить логику и концепцию, лежащие в основе любой методики и технологий, в результате чего допускаются некорректные выводы и решения. Использование этого варианта управления, позволяет лишь в некоторой степени адаптироваться в новых условиях, но не дает возможности эффективно выстраивать долгосрочные отношения и развиваться.

В этом варианте не используется стратегический анализ и комплексность в управлении. В свою очередь политика есть наука и искусство управления, и в этом плане, финансовая политика не является исключением. Она представляет собой систему принципов, мер и процедур управления всеми видами финансовой деятельности в постоянном единстве с корпоративными целями организации.

В основе финансовой политики лежит стратегическая цель деятельности компании и все пути достижения этой цели, что достигается внутренним анализом предприятия, анализом угроз внешней среды и разработкой оптимальных методов координации финансовой деятельности [5, стр. 53]. Все вместе это позволяет обеспечить согласованность целей компании в разных 16 сферах деятельности и интересов и достижения их с минимальными издержками и в кратчайшие сроки. Описать составляющие политики возможно графически рисунком 1.

Рисунок 1. Содержание финансовой политики.

Безусловно, финансовая политика, заключает в себе много аспектов, непоказанных на рисунке 3. Она так же имеет свои принципы, коррелирующие с принципами самого предприятия, так же включает в себя не только функциональный аспект, но и организационный, а так же системно-целевой. Все это необходимо для создания и реализации финансовой политики

Для предприятия основные цели – это получение максимальной прибыли и максимизация благосостояния собственников, в то время как для фин. политики – увеличение ценности капитала и оптимизация его стоимости. На практике, финансовая политика имеет целую совокупность задач, для достижения этой цели, а именно:

1) Создание и подготовка условия, в которых возможно создание максимально доступного объема финансовых ресурсов;

2) Рациональное распределение и использования этих ресурсов

3) Создание системы стимулирования финансовыми методами;

4) Создание конкурентоспособного в современных условиях рынка финансового механизма;

5) Оптимизация финансовых рынков, организация эффективной системы управления финансами.

После постановки целей и задач финансовой политике начинается разработка финансовой стратегии. Для ее создания необходимы некоторые исходные данные. Среди них важны показатели финансовой отчетности, такие как показатели бухгалтерского баланса и других отчетов. Так же следует получить прогнозные показатели рынка, инвестиционной, операционной и финансовой деятельности предприятия. На их основе разрабатываются, вопервых, рыночная стратегия, в рамках которой определяется темпы роста объемов продаж; во-вторых, операционная стратегия, позволяющая установить нормы ресурсоемкости продукции и оборачиваемости сырья и материалов, а так же определить потребность в оборотном капитале. В-третьих, дивидендная стратегия, позволяющая оценить возможный остаточный объем прибыли, а так же повлиять на привлекательность компании на фондовом рынке и, соответственно, улучшить имидж предприятия. В-четвертых, Инвестиционная стратегия. Она разрабатывается как вкупе с операционной стратегией, так и в отрыве от нее, показывая, в том числе, потребность организации в капитальных вложениях. После всего этого разрабатывается кредитная стратегия, позволяющая рассчитать потребность в заемном капитале для обеспечения ресурсами всех нужд предприятия. После разработки вышеперечисленных стратегий, можно спрогнозировать будущие показатели баланса (прибыль и убытки, движение денежных средств, т.д.), иными словами возможна обоснованная установка будущих ключевых показателей эффективности, достичь которых будет возможно, благодаря следованию предписаний финансовой политики организации [5, с. 483].

Однако финансовая политика предприятия не ограничивается элементами и стратегиями описанными выше. Несомненно, финансовая политика – это большая совокупность, система, состоящая и множества других подсистем.

Таким образом, можно дать следующее определение финансовой политике, если рассматривать ее через ее сущность и значение для предприятия в рамках текущего уровня развития экономики. Финансовая политика - это система управления финансовыми ресурсами с задачей достижения стратегической цели предприятия, следствием чего является достижение определенных, и в некотором отношении эталонных финансовых показателей и определенного устойчивого финансового состояния.

Список используемых источников:

1. Губин Е.П. Государство и бизнес в условиях правовых реформ / Е.П. Губин. – Текст : непосредственный // Журнал российского права. – 2015. – № 1(217). – С. 23-30.

2. Морковкин Д.Е. Развитие взаимодействия государства и бизнеса в России: состояние и перспективы / Д.Е. Морковкин. – Текст : непосредственный // Экономика в промышленности. – М.: МИСиС. 2016. – № 1. – С. 4-7.

3. Мэнкью, Г., Тэйлор М. Экономикс / 2-е издание СПБ.: ИД Питер, 2013. – 656 с. – Текст : непосредственный

4. Плотников В.А. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России / В.А. Плотников, Г.В. Федотова, А.В. Пролубников. – Текст : непосредственный // Экономика и управление. – СПб.: Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, 2015. – № 1(111). – С. 38-43.

5. Розанова, Н.М. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов: учебник для бакалавров / Н.М. Розанова. – Москва: ИД Юрайт, 2013 -985 с. – Текст : непосредственный

6. Кондрашова Н.В., Ендовицкая Е.В., Лылов А.И.Терминологическая систематизация научных взглядов на категории, определяющие финансовую 79 состоятельность организации / Н.В. Кондрашова, Е.В. Ендовицкая, А.И. Лылов. – Текст : непосредственный // Вестник Тамбовского Университета. - № 2 (142).- 2015. – С.25-31.

УДК 336.6

Краснова С.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ, (Москва)
Научный руководитель ***Фролова В.Б***.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ В ПЕРИОД И ПОСЛЕ COVID-19

Аннотация. *Среди событий, которые повлияли на все сферы, в том числе и на деятельность компаний, можно выделить пандемию COVID-19 - возросший спрос на риск-менеджеров; неактуальность приготовленных стратегий, возникновение необходимости в пересмотре появившихся рисков. В то же время ясно, что стратегии компаний и системы их риск-менеджмента должны быть изменены в корне. При этом возникает необходимость в оценке портфеля рисков компаний после пандемии.*

Ключевые слова: карта рисков; COVID-19; специфические риски; GRC-решения, комплаенс.

Krasnova S.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation, (Moscow)
Scientific adviser ***Frolova V.B.***

TRANSFORMATION OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OF COMPANIES IN THE PERIOD AND AFTER COVID-19

Abstract. *Among the events that affected all areas, including the activities of companies, one can single out the COVID-19 pandemic - the increased demand for risk managers; the irrelevance of the prepared strategies, the emergence of the need to revise the emerging risks. At the same time, it is clear that companies' strategies and their risk management systems must be fundamentally changed. At the same time, it becomes necessary to assess the risk portfolio of companies after the pandemic.*

Key words*: risk map; COVID-19; specific risks; GRC solutions, compliance*

В научной литературе нет определенной трактовки понятия риск-менеджмента. Различные стандарты также по-разному трактуют данный термин, что создает проблемы в использовании понятия в теории и практике. Но все определения сходятся в том, что возникновение риска порождается двумя основными причинами: ограниченность ресурсов и неопределенность условий среды. Именно они послужили преградами для обычного функционирования многих компаний [4].

Согласно проведенным исследованиям PwC, только 74% компаний имели такую программу риск-менеджмента, риски откуда реализовались в 2020 году, но только лишь 16% имели те риски, которые имели схожие последствия с пандемии COVID-19 [10]. Следовательно, пандемия и последовавший за ним федеральный локдаун продемонстрировали нерелевантность имеющихся программ риск-менеджмента компаний. Помимо этого известно, что каждый кризис вносит свои изменения в перечень требуемых

компетенций риск-менеджера, к примеру, после кризиса 2014 года к риск-менеджерам были предъявлены требования к знанию хеджирования валютных рисков. До пандемии от риск-менеджеров просили знания требований к compliance и GR-рискам. WEF выделили следующие краткосрочные риски, вероятность которых возросла в 2020 году (табл.1) [11].

Следовательно, можно сделать предположение - факт, что после пандемии коронавируса произошли изменения требований к компетенциям риск-менеджеров со стороны компаний.

Изменятся и сами факторы риска, к которым изначально готовились компании. Если изначально, компании готовились к тому, что возможны заболевания и не выход сотрудников на работу из-за болезни, то на практике все оказалось совсем иначе. При этом компании смогли приспособиться к возникшей ситуации с помощью облачного сервиса, средств коммуникаций для совместной работы, таск-трекера и т.д., но это сопровождается возникновением новых рисков [6].

Таблица 1. Краткосрочные риски, вероятность возникновения которых возросла в 2020 году

Риск	Доля, %
Экономическая конфронтация (геополитический риск)	78,5
Кибератаки: сбои в работе инфраструктуры (технологический риск)	76,1
Кибератаки: кража денег / данных (технологический риск)	75,0
Рецессия в экономике (экономический риск)	72,8

К примеру, риск заражения митигируется удаленным форматом работы, при этом возникает риск сохранности данных и снижения мотивации и продуктивности сотрудников компании. Поэтому для более эффективной борьбы с разноплановыми рисками необходимо объединение риск-менеджеров с остальными функциональными отделами компании. Также в исследовании PwC приводятся данные о структурных подразделениях, которые вошли в команду по решению возникших рисках (рис. 1)

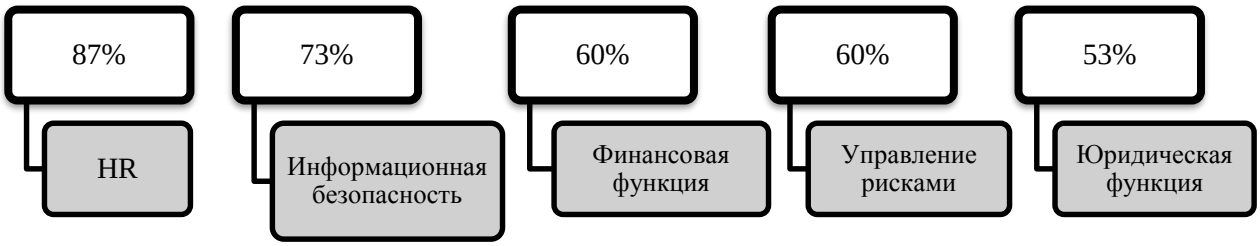


Рисунок 1. Структурные подразделения, вошедшие в команду по решению рисков
Источник: составлено автором на основе данных PwC

Таким образом, все большую долю в команде по решению возникающих рисков занимают HR-специалисты – 87% и специалисты информационной безопасности – 73%, в то время как риск-менеджеры только 60%. Это обосновывается тем, что компании изначально стремятся стабилизировать ситуацию в компании, путем поддержания трудоспособности сотрудников и практической реализуемости работы в удаленном формате. Соответственно, нормализовав работу, у компании есть возможность разработки новой программы риск-менеджмента [5].

При этом аналитики прогнозируют, что карты риска не изменятся значительно. Однако уже сейчас можно выделить три основные возможности для компаний, в случае нормализации работы в новых условиях:

1. Компании могут значительно увеличить долю на рынке, поскольку часть конкурентов уходит с рынка из-за резко возросших затрат и перехода в стадию банкротства.

2. Оптимизация деятельности затрат и компании в целом.

3. Развитие квалификации и компетенций сотрудников в изменяющихся условиях труда, что в долгосрочной перспективе может принести прибыль компании в будущем.

«Надо сказать, что ситуация с пандемией оказала влияние на стремительный спрос в сфере онлайн-образования во всех образовательных учреждениях» [2], в будущем – это специалисты, которые придут на рынок, и пока сложно сказать, насколько они будут компетентны в решении сложных вопросов.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что компании, в первую очередь, займутся изменениями в стратегии развитии компании, и пересмотрят направления финансирования сфер деятельности. Используя современные технологии, компании получают новые бизнес-решения, тем самым требуя меньше кадровых ресурсов [7].

Важное значение имеет и система безопасности предприятий [1], к примеру, по данным исследованиям компании PwC, компании займутся развитием технологий, позволяющих автоматизировать различные бизнес-процессы в условиях ситуации риска при повторном введении локдауна [5] (рис. 2).

Рисунок 2. Изменения в направлениях инвестирования сфер компании после COVID-19
Источник: составлено автором на основе данных PwC

Изменения бизнес-процессов, на которые компании направляют инвестиции, что приводит к необходимости управления инвестиционными рисками [8], заставляют компании переходить к цифровизации и интеллектуальной автоматизации бизнес-процессов, что впоследствии может сказаться на снижении как минимум операционных рисков, однако существуют еще другие различные направления, к примеру, комплаенс.

Для того, чтобы не упускать их, риск-менеджеры могут делегировать данные задачи другим отделам - отдел внутреннего контроля (то есть, возникновение сотрудничества разных бизнес-подразделений оно неминуемо). Также возможен мониторинг подобных рисков через непрерывный мониторинг, который чаще всего связан с модулем решений GRC (Governance, Risk and Compliance) [11].

Вполне вероятно, что данное решение получит широкое распространение, так как он позволяет выявлять проблемы по мере их возникновения, что позволит быстрее митигировать риски в будущем. За счет целостного подхода к организации, GRC позволяет убедиться в том, что действия осуществляются в рамках внутренних актов (как внешних, так и внутренних), а также рассмотреть через взаимосвязь стратегии, процессов и др. [9]. Соответственно, компания сможет лучше сконцентрироваться на разработке системы риск-менеджмента, ведь «одной из ключевых задач современной экономики и инноваций будет

являться создание конкурентной среды и благоприятного предпринимательского климата в стране, а также предпринимательской активности» [3].

Таким образом, проведенное исследование показало, что не все компании были готовы к рискам, с которыми они столкнулись, соответственно, изменение структуры рисков привело к изменению компетенций и требований к риск-менеджерам. Также в некоторых компаниях произошли изменения в работе самих риск-менеджеров [12].

К примеру, ранее функциональные подразделения компаний работали по отдельности, сейчас же они стремятся работать в связке, что явно может сказаться на эффективности деятельности. В команду специалистов по борьбе с возникнувшими рисками, в основном вошли в основном специалисты HR-сферы, сферы информационной безопасности, а также финансовыми функциями и управление рисками. GRC-решения будут получать широкое распространение в процессе создания стратегии риск-менеджмента.

Список используемых источников:

1. Березин, В.В. Особенности управления экономической безопасностью предприятия в современных условиях глобализации экономики / В.В. Березин. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2012. – No 2. – С.139-144

2. Глинкина, О.В. Ганина, С.А. Управление человеческим капиталом: образование в условиях перехода к Индустрии 4.0 / О.В. Глинкина, С.А. Ганина. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университет. Серия: Человек и общество. – 2020. – No 3 – С. 117-124

3. Жидкова, М.А., Шпилькина, Т.А. Основные проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в РФ / М.А. Жидкова, Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. – 2015. – No 2 (4). – С. 18.

4. Мусаев, М.М., Иманбекова, А.М. Основные аспекты риск-менеджмента в управлении компанией в условиях высокой неопределенности / М.М. Мусаев, А.М. Иманбекова. – Текст : электронный // Вестник Академии знаний. – 2021. – No2 (43). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-aspekty-risk-menedzhmenta-v-upravlenii-kompaniey-v-usloviyah-vysokoy-neopredelennosti (дата обращения: 01.10.2021)

5. Николаенко, В.С. Риск, риск-менеджмент и неопределенность: уточнение понятий / В.С. Николаенко. – Текст : электронный // Государственное управление. Электронный вестник. – 2020. – No 81. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/risk-risk-menedzhment-i-neopredelennost-utochnenie-ponyatiy (дата обращения: 17.11.2021).

6. Семушкина, С.Р. Роль цифровизации в управлении изменениями современных компаний / С.Р. Семушкина. – Текст : электронный // Инновации и инвестиции. – 2021. – No7. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-tsifrovizatsii-v-upravlenii-izmeneniyami-sovremennyh-kompaniy (дата обращения: 01.10.2021).

7. Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: монография / О.В. Глинкина, Т.М. Регент, О.И. Рыбьякова [и др.]; под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Федоровой, В.Б. Фроловой. – Текст : непосредственный. – Москва.: КноРус, 2019. – 222 с.

8. Frolova, V., Dolina, O., Shpilkina, T. Investment risk management at mining enterprises / V. Frolova, O. Dolina, T. Shpilkina. – Текст : непосредственный // E3S Web of Conferences. 14. Сер. «14th International Innovative Mining Symposium, IIMS 2019». – 2019. – С.01054.

9. Системы GRC: от концепции к интеграции. – Текст : электронный //Anti-Malware : сайт.-URL:https://www.anti-malware.ru/analytics/Technology_Analysis/System_GRC_from_concept_to_integration (дата обращения: 30.09.2021).

10. Управление рисками: испытание кризисом и грядущие изменения работы в новых условиях. – Текст : электронный// PwC : сайт. - URL:

https://www.pwc.ru/ru/publications/collection/covid-19-erm-results.pdf (дата обращения: 21.09.2021).

11. The Global Risks Report 2020. – Текст : электронный // WEF: сайт. - URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf (дата обращения: 21.09.2021).

12. Will COVID-19 change the role of Risk Management forever? – Текст : электронный // KPMG: сайт. - URL: https://home.kpmg/nl/nl/blogs/home/posts/2020/07/will-covid-19-change-the-role-of-risk-management-forever.html (дата обращения: 30.09.2021).

УДК 336.7

Кувшинова Ю. А., Черных А. А.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Аннотация. *В статье раскрыты актуальные вопросы, связанные с современными тенденциями и перспективами развития страхования как одного из направлений реализации концепции создания финансовой экосистемы. Авторы статьи провели исследование сущности цифровой трансформации страхования через анализ возможностей современных технологий, сценариев их применения и современных тенденций в данной сфере, а также посредством изучения статистики выделили перспективы развития рынка страхования.*

Ключевые слова: *страхование, финансовая экосистема, цифровая экосистема, риск-менеджмент, телематика, интернет вещей, искусственный интеллект, перспективы, рынок страхования России 2020, страхование жизни, ипотечное страхование, ИСЖ, НСЖ.*

Kuvshinova Y.A., Chernykh A.A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

CURRENT TRENDS AND PROSPECTS OF DIGITALIZATION OF THE INSURANCE MARKET

Abstract. *The article reveals topical issues related to current trends and prospects for the development of insurance as one of the areas of implementation of the concept of creating a financial ecosystem. The authors of the article conducted a study of the essence of the digital transformation of insurance through the analysis of the possibilities of modern technologies, scenarios of their application and current trends in this area, as well as through the study of statistics identified the prospects for the development of the insurance market.*

Keywords: *insurance, financial ecosystem, digital ecosystem, risk management, telematics, Internet of things, artificial intelligence, prospects, insurance market of Russia 2020, life insurance, mortgage insurance, ICI, NSJ.*

Страхование может стать важной частью новой цифровой экономики. Цифровая трансформация страхования – это внедрение новых цифровых технологий во все страховые бизнес-процессы, включение новых страховых продуктов в цепочки создания стоимости при реализации крупных бизнес-проектов и возможность расширения страхового рынка за счет перехода от компенсации расходов страхователей к управлению их рисками [1].

Цифровая трансформация дает возможность поставить страхователя в центр страховой системы. На сегодняшний день страхование предоставляет клиенту (страхователю)

возможность управления (планирования) своими расходами. Уплачивая определенную андеррайтерами страховщика страховую премию, страхователь может не беспокоиться о возможности возникновения непредвиденных расходов из-за событий, входящих в описание страхового покрытия. Страхователь может снизить размер страховой премии, если предпримет меры по снижению уровня риска возникновения страхового события. Например, может установить противоугонную систему на страхуемый автомобиль. Со своей стороны страховщик старается снизить собственные расходы на ведение дел по заключению договоров страхования, их сопровождению, урегулированию убытков за счет организационной оптимизации и технологического совершенствования бизнес-процессов.

Цифровая трансформация предоставляет страховщикам целый набор новых технологических инструментов. В качестве *основных функций страхового бизнеса, на которые влияет цифровизация,* выделены на рис. 1.

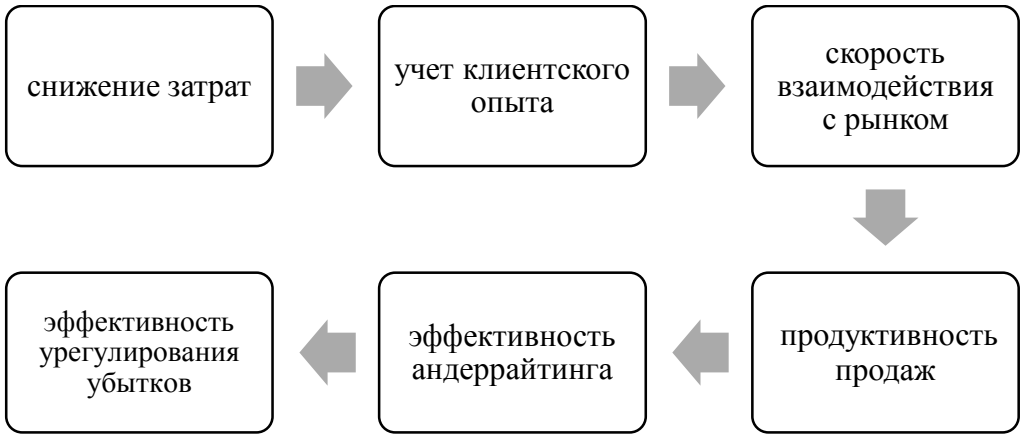


Рисунок 1. Основные функции страхового бизнеса

На все или часть компонентов этого функционала существенно влияют цифровые технологии, включающие [6]:

- возможность параллельного взаимодействия с клиентом по разным каналам информационного обмена;
- работу с аналитикой «больших данных»;
- развитие «Интернета вещей»;
- телематику и биометрику голоса;
- использование дронов и спутников;
- блокчейн.

По мнению руководителей страховых компаний, на сегодняшний день облачные технологии оказывают наибольшее воздействие на страховые компании. Однако согласно их ожиданиям, через три года большее влияние будут оказывать блокчейн и искусственный интеллект.

К 2030 году искусственный интеллект (ИИ) и связанные с ним технологии будут оказывать сильнейшее воздействие на все аспекты страхования. Время, требуемое для продаж полисов, снизится до минут и секунд. Смарт-контракты и блокчейн обеспечат мгновенную авторизацию оплаты со счета клиента. Динамичные продукты, будут основываться на характере использования и будут привязаны к поведению клиента. Андеррайтинг будет выполняться за несколько секунд, поскольку будет основываться на автоматизированных процессах, поддерживаемых комбинацией моделей machine- и deep-learning. Клиенты и страховщики будут взаимодействовать на цифровых платформах. Время урегулирования убытков снизится до часов или минут. Датчики интернета вещей и другие технологии сбора данных, например, дроны, заменят традиционные сегодняшние методики.

Однако цифровая трансформация предусматривает не только технологические изменения действующих бизнес-процессов. Цифровая трансформация – это, прежде всего,

изменение подхода к тому, чем может и должно быть страхование для клиента (страхователя). Цифровая трансформация позволяет перейти от содействия в планировании расходов к управлению рисками клиента. При этом страховщик будет предоставлять клиенту на основе доступной страховщику и предоставленной клиентом информации услугу по динамической оценке рисков страхователя, рекомендациях о возможных действиях по превентивному снижению уровня этих рисков, динамической оценке стоимости страхового покрытия.

Постепенно среда взаимосвязанности объектов (цифровых «двойников» реальных или абстрактных объектов действительности) страхования превращается в цифровую экосреду. Связи между ними – это математические представления, отображающие физические связи и позволяющие строить математические модели взаимодействия разнообразных цифровых объектов. Цифровая экосистема – это программный комплекс, предназначенный для создания унифицированной среды взаимодействующих цифровых объектов, который должен обеспечивать функционирование и организовывать взаимодействие объектов и приложений, расположенных на различных вычислительных ресурсах (серверах, центрах обработки данных и пр.).

Цифровая экосистема риск-менеджмента – это инструмент по превентивной минимизации неопределенности и инструмент по повышению качества финансового планирования и оптимизации денежных потоков. При этом цифровая система управления производственной кооперацией включает гарантии осуществления контрактных прав и страхование заказчиков от рисков исполнителей по всей длине производственной цепочки.

Огромный потенциал имеет интеграция информационных систем страховщиков с внешними системами с целью использования неперсонализированных «больших данных» различных нестраховых организаций для формирования риск-профилей клиентов для существенного повышения качества андеррайтинга, а также превентивного риск-менеджмента.

Искусственный интеллект изменит процессы урегулирования убытков, продаж, андеррайтинга. Клиенту будет предоставлена возможность гибко решать не только что страховать, но и на какие периоды времени, например, только на период использования объекта страхования. В урегулировании убытков клиенты также все более стремятся к чисто цифровой модели самообслуживания.

В результате в начале 2000-х годов появился такой термин, как умное страхование. Умное страхование – расчет тарифов страхования с использованием современных технологий, на основании данных полученных от различных датчиков и устройств, установленных на застрахованном объекте или в непосредственной близости от него [5].

К настоящему времени застраховать «по-умному» можно автомобили, здоровье, квартиры и дома. Страховые компании дистанционно собирают данные и анализируют их. Это позволяет им улучшить ценообразование, ускорить расчеты коэффициентов и корректировку потерь [3].

Страховщики говорят сегодня о создании на базе «умного страхования» некой финансовой экосистемы — платформы, в которой клиент может получать все услуги и продукты в формате «одного окна», совмещённой с другими финансовыми сервисами, мобильным банком, сервисами финансового планирования, робоэдвайзерами для осуществления биржевых инвестиций.

Страховые услуги в течение довольно долгого времени были очень зависимым финансовым продуктом, который для подавляющего большинства граждан практически не имел самоценности. Отдельное страхование какого-либо риска не являлось продуктом первой необходимости. Люди в большинстве случае прибегали к страхованию вынужденно. Этим, в частности, объясняется факт постоянной смены драйверов рынка: сначала им являлось автострахование (в момент расцвета рынка автокредитования и появления ОСАГО), затем страхование жизни (когда интерес банков сместился в сторону комиссионных продаж) [2].

В настоящее время подавляющее большинство выбирает для себя не отдельные продукты, а удобные пакетные сервисы. Поскольку страхование затрагивает почти все сферы деятельности человека, потенциал разработки продуктов с сервисной составляющей практически неограничен, может применяться и в рисковом страховании. Разрабатывая подобные продукты, страховые компании, по сути, так же, как и банки, создают вокруг себя экосистемы. Именно создание удобной экосистемы в страховании может, как изменить отношение клиентов к сфере, так и привлечь новых потребителей услуги своей функциональностью.

Экосистемы трансформируют страхование из обязательной услуги, продиктованной законодательством, в надежного помощника и защитника, который при этом не требует больших затрат, ни денежных, ни временных. Экосистема позволяет самостоятельно собрать набор продуктов исходя из индивидуальных нужд и потребностей. Например, в страховании жилья и имущества может входить услуга по перевозке мебели, крупной бытовой техники, сервис уборки, система умного дома, позволяющая не только следить онлайн за своим имуществом, но минимизировать риск наступления страхового случая. То есть, включаются продукты, косвенно связанные с имуществом, но значительно повышающие качество жизни клиента.

В 2020 г. рынок банкострахования показал рост на 8,2%, несмотря на пандемию и карантинные ограничения, и составил 668,4 млрд рублей. Способствовали этому с одной стороны антикризисные мероприятия, а с другой – желание граждан получать более высокий инвестиционный доход на фоне низких процентных ставок по депозитам. Введение льготных ипотечных программ, а также льготного кредитования бизнеса стало причиной роста ипотечного страхования и страхования залогового имущества юридических лиц. Смягчение политики в отношении потребительского кредитования способствовало умеренному росту сопутствующего страхования.

Основной рост пришелся на накопительное страхование жизни (+28,2 млрд рублей), страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, в т. ч. от несчастного случая (+11,1 млрд рублей) и ипотечное страхование (+10,2 млрд рублей). Наиболее сильное падение взносов в 2020 году было отмечено в инвестиционном страховании жизни (-14,3 млрд рублей).

Рынок банкострахования остается высоко концентрированным: доля страховщиков, связанных с банками, составила 76 %. Через банковский канал страховщики получили 43,4% страховых взносов за 2020 год. При этом за 2020 год страховые компании заплатили банкам 210,2 млрд рублей комиссионного вознаграждения за продвижение страховых продуктов, что больше уровня 2019-го на 4,8 %. Наибольший объем комиссий пришелся на страхование от несчастных случаев и болезней, страхование жизни и страхование прочего имущества граждан.

В то же время наблюдается снижение доли комиссионного вознаграждения во взносах по страхованию от несчастных случаев и болезней с 73,5% за 2019 год до 67,4% за 2020-й и в страховании прочего имущества граждан с 56,4 до 53,6%. А в страховании жизни заемщика, наоборот, наблюдается рост комиссии с 52,6% за 2019 год до 57,2% за 2020 год. 45,5% взносов, полученных через банковский канал продаж за 2020 год, приходится на кредитное страхование. Крупнейшим в этом сегменте по-прежнему остается страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, в т. ч. от несчастного случая (189,6 млрд рублей за 2020 год), хотя его темпы прироста составили всего 6,2%.

Благодаря ипотечным программам с пониженными процентными ставками наиболее сильный прирост взносов в кредитном страховании пришелся на ипотечное страхование: +25,5% за 2020 год, а его объем достиг 50,2 млрд рублей. Также меры поддержки бизнеса в виде льготного кредитования во время пандемии способствовали росту залогового страхования имущества юридических лиц. По итогам 2020-го этот сегмент вырос на 17,6% и составил 12,7 млрд рублей, притом, что в прошлые годы данное направление сокращалось. Падение взносов коснулось страхования заемщиков от потери работы (-24,4%

за 2020 год) и автострахования (-3,6%). 51,7% составила доля страховых продуктов, не связанных с кредитованием, реализованных через банки за 2020 год.

На страхование собственных рисков банков приходится всего 2,8% банкострахования за 2020 год. Страхование сотрудников банков, включающее ДМС, страхование от НС и болезней и страхование жизни, занимало основной объем в расходах банков на страхование в 2020 году (14 млрд рублей за 2020 год). При этом его объем увеличился на 50,5% за 2020 год. На страхование специфических рисков банков приходится всего 1,9 млрд рублей, однако прирост за 2020 год составил 46,2%. Страхование имущества банков также увеличилось и составило 1,8 млрд рублей за 2020 год.

По прогнозу агентства «Эксперт РА» рынок банкострахования за 2021 год может вырасти на 12%, до 747 млрд рублей. Тенденция замещения инвестиционного страхования накопительным продолжится. НСЖ покажет рост в 2021 году на 40 %, до 165 млрд рублей, при этом ИСЖ сократится на 15%, до 154 млрд рублей. Спрос на ипотеку сохранится на фоне приемлемых ставок и льготных ипотечных программ. В результате можно ожидать роста ипотечного страхования на 20 %, до 60 млрд рублей. В условиях восстановления потребительского спроса и экономической активности страхование жизни и здоровья заемщика потребительских кредитов, в т. ч. от несчастного случая увеличится на 20%, до 228 млрд рублей. При этом сдерживающее влияние в данном направлении будут оказывать ограничения для закредитованных заемщиков [4].

Таким образом, цифровая трансформация может дать возможность существенно расширить страховой рынок, увеличив проникновение страхования в жизнь и деятельность людей. Новые цифровые технологии позволяют переходить от компенсации потерь в случае страховых событий к управлению рисками страхователя, в том числе, к превентивному их снижению. При этом достигается существенное улучшение качества услуг, а собственные расходы страховщиков оптимизируются.

Переход к цифровым экосистемам требует сущностного понимания деятельности. Более полное и точное представление деятельности, ее целей и эффектов позволит, в том числе, эффективно использовать огромные потоки данных, включая как данные, которыми располагают страховщики, так и обезличенные данные многочисленных нестраховых государственных и частных организаций, социальных сетей и пр.

Важной задачей при этом является разработка и согласование стандартов данных, использования методов предобработки, порядка доступа к данным и т. п. Меняется правовая база, люди привыкают к онлайн-потреблению — трансформируются потребительские предпочтения.

Список используемых источников:

1. Гурдус, А. Экономика связей и интернет объектов (моделей) / А. Гурдус. – Текст : непосредственный // Цифровая экономика. – 2018. – No 4. – С.34-36

2. Филина, Ф. Умное страхование / Ф. Филина. – Текст : электронный //XX2 ВЕК : сайт. – URL: https://22century.ru/popular-science-publications/smart-insurance (дата обращения 29.10.2021).

3. Основные тенденции и перспективы развития рынка Умного автострахования» Аналитический отчет. – Текст : электронный // JSON.TV. – URL: https://json.tv/ict_telecom_analytics_view/osnovnye-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-rynka-umnogo-avtostrahovaniya-20200109021820 (дата обращения 29.10.2021).

4. Рынок банкострахования в 2020 году и прогноз на 2021-й: плавное восстановление. – Текст электронный // Эксперт РА : сайт. – URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2021/ (дата обращения 29.10.2021).

5. Умное страхование. – Текст : электронный // iot.ru : сайт. – URL: https://iot.ru/wiki/umnoe-strakhovanie (дата обращения 29.10.2021).

6. Финансовый журнал : сайт. – URL: toptipfinance.com (дата обращения 29.10.2021). – Текст : электронный.

УДК 336.64

Куничкин А.М., Марков С.Н.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ И ОЦЕНКИ ЕЁ СТОИМОСТИ

Аннотация. *В статье рассмотрен метод управления компанией на основе оценки ее стоимости. В условиях нарастающей неопределенности хозяйствующие субъекты стремятся повысить уровень предсказуемости будущего и сохранить достигнутые финансовые позиции. Авторами обозначена недостаточная степень изученности теоретических основ системы управления стоимостью компании, а также практические преимущества и проблемы ее применения.*

Ключевые слова: *компания, управление стоимостью компании, стратегическое планирование, оценка стоимости бизнеса.*

Kunichkin A.M., Markov S.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk Branch

RELATIONSHIP BETWEEN STRATEGIC COMPANY MANAGEMENT AND VALUATION

Abstract. *The article discusses the method of managing a company based on the assessment of its value. In conditions of increasing uncertainty, economic entities are striving to increase the level of predictability of the future and maintain the achieved financial positions. The authors indicate the insufficient degree of knowledge of the theoretical foundations of the company's value management system, as well as the practical advantages and problems of its application.*

Keywords: *company, company value management, strategic planning, business value assessment.*

Процессы глобализации, высокая динамичность и сложность условий ведения экономической деятельности, негативное влияние пандемии новой коронавирусной инфекции (COVID-19) и принимаемых ограничительных мер находят отражение как в экономике страны в целом, так и в деятельности отдельных хозяйствующих субъектов. Например, «в связи со снижением пассажиропотока по итогам первого полугодия 2020 года выручка ПАО «Аэрофлот» снизилась на 52% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а чистый убыток составил 58,3 млрд. руб.» [3]. Таким же образом ситуация отразилась на других крупнейших компаниях российского рынка – ООО «Яндекс», ПАО «Газпром», ГК «Инвитро» и др.

В связи с этим среди представителей отечественного бизнеса наблюдается высокий спрос на трансформацию существующих подходов к финансовому управлению с учетом всех рисков и его направлению на вопросы достижения стратегических задач их деятельности, отраженных в виде максимизации прибыли, расширении рынка сбыта продукции, снижении производственных издержек и пр. Также не стоит забывать о том, что философия экономических субъектов имеет прямую связь с повышением благосостояния владельцев и иных аффилированных структур. При этом достижение обозначенных целей возможно при использовании сформированной системы управления стоимостью компании, впоследствии позволяющей эффективно её приращивать.

Теоретические вопросы концепции управления стоимостью исследовались в работах таких авторов как М. Миллер, Ф. Котлер, Р. Брейли, С. Майерс, С. Росс, Р. Акофф и др. Российский опыт управления стоимостью освещен в трудах М.А. Федотовой, Т.В. Тазихиной, С.Н. Мордашовой, И.В. Ивашковской, В.А. Щербаковой и др. Несмотря на

большой объем научных исследований, обозначенный вопрос требует дальнейшей проработки и развития.

Понятие «стоимость» не имеет одного, взаимоисключающего другие, определения – отечественными и зарубежными экономистами, исходя из сложившейся ситуации, принято конкретизировать ее вид: рыночная, инвестиционная, ликвидационная и др. Данный термин лежит в основе многих управленческих концепций и подходов.

Автор Самарина В.П. трактует термин «стоимость компании» как «экономический критерий, отражающий интегральный эффект влияния принимаемых решений на все параметры, по которым оценивается деятельность компании (операционная эффективность, доля рынка и прочность конкурентной позиции, доходы, налоговое бремя, инвестиционные потребности, регулирование и, в конечном итоге, потоки денежных средств и уровень риска), и позволяющий ранжировать варианты в ситуации множественного выбора» [4, С.105].

Под системой стоимостного управления компанией предлагаем понимать совокупность элементов, обеспечивающих целостный непрерывный процесс управления, направленный на рост стоимости компании, и позволяющих оценивать его эффективность с единых методологических позиций, что в целом трактуется как стратегические ориентиры развития. Однако приведенное определение нельзя назвать общим в связи с отсутствием единой научной методологии его изучения.

Раппапорт А., по мнению авторов, внес весомый вклад в развитие стоимостного управления компанией, в соответствии с его трудами следующие факторы создания стоимости являются первоочередными:

- «рентабельность компании;
- рост ее продаж;
- размер инвестиций в оборотный капитал;
- капитальные затраты;
- эффективная ставка налога на прибыль;
- стоимость привлекаемого капитала;
- прогнозный период» [2, С.940].

Дамодаран А. отмечал, что единые для всех экономических субъектов факторы создания стоимости выделить невозможно, но основополагающими предлагал считать следующие:

- «рост размера свободных денежных потоков компании;
- темп роста ожидаемых денежных потоков в прогнозном периоде;
- стоимость привлекаемого капитала» [2, С.941].

Активное развитие предпринимательства в западных странах еще в 80-х годах прошлого столетия позволило им сформировать концепцию роста стоимости компании, именующуюся как Value Based Management (VBM), которую, к слову, активно применяют российские коммерческие структуры ПАО «Аэрофлот», ПАО «Газпром», ПАО «Сбербанк» и др.

Ключевые составляющие процесса создания стоимости представлены ниже на рисунке 1.

Рисунок 1. Ключевые составляющие процесса создания стоимости

Разработка и оценка эффективности стратегий VBM базируется на следующих процедурах:

- обоснование решений на основе стоимости бизнеса или показателей экономической прибыли;
- выявление возможного изменения в фундаментальной стоимости компании;
- сравнение сценариев развития компании по критериям приращения стоимости;
- оценка эффективности исполнения стратегий на основе экономической прибыли;
- оценка ожиданий инвесторов и управление с учетом ожидания.

Преподавателями Высшей школы экономики было проведено исследование на предмет использования отечественными хозяйствующими субъектами, представляющими наиболее значимые отрасли экономики, концепций созданий стоимости. По его результатам было определено: «только 25% руководителей активно используют методы управления стоимостью; около 50% руководителей частично их применяют; при этом большинство руководителей признают, что стоимость компании является ключевым параметром при принятии всех управленческих решений» [1].

Вместе с тем коммерческие структуры, которые использовали принцип стоимостного управления, демонстрировали лучшие финансовые результаты по сравнению с другими. Следует отметить следующие преимущества этого принципа:

- непрерывный контроль за деятельностью компании на рынке капитала и ее рыночной мощью;
- выбор рыночной стратегии для всей компании и стратегический анализ;
- системность и гибкость инвестиционных решений;
- планирование собственной инвестиционной привлекательности;
- особая устойчивость компании.

К факторам, негативно довлеющим на внедрение концепции VBM в деятельность российских компаний, многие исследователи относят проблемы недостаточности инвестиционных ресурсов и тесно связанную с ней проблему мотивации сотрудников и сторонних структур, а также проблемы взаимодействия структурных подразделений в процессе создания стоимости.

Ускорение научно-технического прогресса, усложнение бизнес-среды, частая непредсказуемость наступления рисковых событий практическим образом формируют тенденции к развитию системы эффективного управления стоимостью компании. Авторами работы предпринята попытка представить собственное определение «системы финансового управления стоимостью» с учетом ее стратегической направленности. «Управление стоимостью требует понимания и выделения тех «движущих сил», т.е. тех элементов или факторов, которые сильнее всего оказывают влияние на стоимость компании» [5, С.160].

Определение факторов стоимости важно по нескольким причинам: во-первых, выявление факторов поможет проанализировать вклад каждого из них; во-вторых, разработать комплекс мероприятий, направленных на управление и максимизацию фундаментальной стоимости компании.

Список используемых источников:

1. Корпоративный менеджмент: сайт / Исследование компании АО «КПМГ» в сотрудничестве с Высшей школой экономики. – URL: https://www.cfin.ru/management/finance/valman/Practice.shtml (дата обращения: 18.11.2021). – Текст : электронный.

2. Кузнецова, А.А. Модель управления ростом стоимости компании на основе стратегического анализа корпоративной стратегии / А.А. Кузнецова. – Текст : непосредственный // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 3(104). – С. 938-942.

3. Убыток российских авиакомпаний в первом полугодии превысил 120 млрд. – Текст : электронный//РБК:сайт.–URL: https://www.rbc.ru/business/02/09/2020/5f4f556a9a7947d17d61f0f6 (дата обращения: 8.11.2021).

4. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / В.П. Самарина, Г.В. Черезов, Э.А. Карпов. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – Текст : непосредственный.

5. Яковлева, Е.А. Управление стоимостью предприятия. Оценка эффективности бизнеса (аналитическая работа): учебное пособие / Е.А. Яковлева. – Том 4. – Москва: КноРус, 2016. – 226 с. – Текст : непосредственный.

УДК 330.354

Лаухтин А. А., Гегечкори Е. Т.
Омский государственный технический университет

ПАНДЕМИЯ: РАЗВИТИЕ ИЛИ КРАХ БИЗНЕСА

Аннотация. *Проведен анализ показателей воздействия пандемии на различные сферы бизнес. Рассмотрены различные примеры предприятий и их стратегии по выходу из кризиса. Дана оценка антикризисных мер направленных на стабилизацию ситуации. Также рассмотрены примеры компаний, для которых пандемия стала толчком для развития.*

Ключевые слова: *антикризисный менеджмент, малый и средний бизнес, адаптация.*

Laukhtin A.A., Gegechkori E.T.
Omsk State Technical University

PANDEMIC: DEVELOPMENT OR BREAKING BUSINESS

Abstract*. The analysis of indicators of the impact of the pandemic on various areas of business is carried out. Various examples of enterprises and their strategies for overcoming the crisis are considered. An assessment of anti-crisis measures aimed at stabilizing the situation is given. The examples of companies for which the pandemic has become an impetus for development are also considered.*

Keywords*: anti-crisis management, small and medium business, adaptation*.

Как известно, кризис может проявляться в многообразных формах. Одной из таких форм явилась пандемия COVID-19. Очевидно, что любому предприятию, столкнувшемуся с кризисом, требуются нестандартные стратегии управления и принятия многокритериальных решений.

Риски возникновения вируса, который охватил всю планету и застал бы мировую экономику врасплох, еще ни разу не наступали. Предположить такой поворот событий было очень маловероятно. Но реальность такова, что пандемия шагает по планете уже второй год, а вместе с ней и кризис для многих предпринимателей. Исходя из этого предпринимателям необходимы стратегии для выживания во время кризиса.

«Антикризисный менеджмент – это стратегия управления предприятием, направленная на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь в основном на собственные ресурсы.» [1]

На данный момент имеется большой объём информации о том, как мировые корпорации и мелкие предприниматели пытались справиться в сложившейся ситуации. Далее мы рассмотрим решения, которые принимались для того, чтобы держать бизнес на плаву, посмотрим к чему эти решения привели, а также проанализируем правильность принятого решения.

«Ощутимое снижение прибыли отметили компании, вовлеченные в сферы авиаперелётов, туризма, образования, недвижимости, розничной торговли, транспорта и логистики».[2]

Эти сферы бизнеса понесли огромные потери и любые внутренние антикризисные меры такие как: оптимизация расходов, запуск новых направлений деятельности не способны вернуть прибыль на былой уровень. В связи с этим были утверждены государственные меры поддержки малому и среднему бизнесу.

«В этих условиях правительство предложило малому и среднему бизнесу 11 мер поддержки. Самыми популярными оказались прямые субсидии на выплату зарплат, отсрочка и освобождение от уплаты налогов.» [3]

Аналитическая служба Сбербанка отмечает что, 31,5% предпринимателей воспользовались отсрочкой по аренде госимущества, а реструктуризация кредитов не понадобилась 51,6%. В общей сложности государственную поддержку получили лишь 10% российских компаний.

У людей из разных стран может возникнуть желание приобрести товар в магазине. В результате ограничительных мер направленных на противодействие новой коронавирусной инфекции люди стали больше времени проводить дома. Интернет-магазины смогли удовлетворить потребности людей, нуждающихся в том или ином товаре. Заказы в интернет-магазинах всегда пользовались популярностью у людей всех возрастов, а в условиях самоизоляции службы доставки выполняли эту важную функцию.

Пандемия COVID-19 на время остановила традиционную торговлю, которая предполагает взаимодействие людей в процессе купли-продажи, передавая деньги и товар из рук в руки. По данным ведущего российского ритейлера X5 Retail Group количество продаж возросло в 4,7 раза и достигло суммы 1,7 млрд рублей. Исходя из данных компании X5 на конец апреля, она осуществляла доставку более 23 000 заказов в сутки.

Кроме розничных магазинов серьёзный удар был нанесен по ресторанам и кафе. Их деятельность также напрямую связана с людьми. Поскольку их посещение также было ограничено, доходы стали стремительно снижаться. На помощь им пришли службы доставки еды.

«Сервис по доставке еды из ресторанов Delivery Club отчитался, что в мае выполнил свыше 5,5 млн заказов – в 3 раза больше, чем в мае 2019 г., и на 1 млн заказов больше, чем в апреле. Прирост пользователей в сервисах «Яндекс.Еда» и «Яндекс.Лавка» с марта составил 121%, «Еда» в 3 раза увеличила охват в России, а число новых ресторанов выросло на 7000 до 24 000/.» [4]

Таким образом, представители сферы доставки в период пандемии не только упрочили свои позиции на рынке, но и заслужили доверие у большинства пользователей.

Для некоторых компаний удар пандемии стал настолько существенным, что им ничего не оставалось сделать, кроме как объявить о банкротстве. Интернет издание «Право» приводит следующую статистику:

«За время пандемии коронавируса в России обанкротились 4,5 млн индивидуальных предпринимателей, а также представителей малого и среднего бизнеса»[5].

В денежном эквиваленте в период с марта по октябрь 2020 года ущерб малому и среднему бизнесу от пандемии оценивается более чем в 1 триллион рублей. Это свидетельствует о том, что малый и средний бизнес оказался не готовым к глобальным переменам в столь сжатые сроки.

Пандемия COVID-19 также нанесла и социальный ущерб. Люди стали меньше взаимодействовать друг с другом. Большое число организаций привыкли проводить ежедневные совещания в начале рабочего дня, новые рекомендации им это запрещали.

Также под удар пандемии попали и образовательные учреждения. При проведении лекций на большую аудиторию студентов в университете нет возможности соблюдать социальную дистанцию. Но лекционные занятия – это один из основополагающих способов получения знаний в университете.

На фоне этого быстрый рост произошел у сервисов для онлайн-общения. Так, известный на то время в узких кругах, сервис по созданию онлайн-конференций «Zoom» получил свою популярность благодаря простому и удобному интерфейсу, минимальным настройками лёгкости подключений.

Zoom мгновенно среаг ировал на ситуацию с COVID-19 в Китае и предоставил пользователям этой страны возможность использовать своё приложение неограниченное количество времени.

«За первые два месяца 2020 года Zoom привлекла больше новых пользователей, чем за весь 2019-й. В марте к сервису присоединялись по 300 тысяч новых человек каждый день, и это только в США.» [6]

Компании, которые достигли успеха в цифровой трансформации до пандемии COVID-19, смогли адаптироваться к кризису лучше, чем другие. Их бизнес-модели и рабочие бизнес-процессы оказались более гибкими и смогли быстро принять удар пандемии и проявить гибкость реагируя на происходящие изменения. Предприятия, в которых не столь развита цифровая трансформация, ощутили удар пандемии и связанного с ней кризиса.

Набирающий в последние годы полярность тренд цифровой трансформации, в пандемию стал ключевым фактором для развития компаний занимающихся разработкой программного обеспечения. Их услуги по внедрению программного обеспечения, а также предоставление мощностей в качестве облачных ресурсов обеспечили высокий уровень спроса. Благодаря этому они смогли соответствовать быстро меняющимся потребностям клиентов и поведению бизнеса.

Поскольку, ограничения в разных регионах разные, разработать пошаговый антикризисный план, который был бы универсален и подходил для всех сфер деятельности не может никто.

Для одних переход в онлайн-пространство стал новым витком развития, вторые заново для себя открыли сервисы доставки, третьи смогли удержаться на плаву за счёт кредитов и государственной поддержки.

Все приведенные в статье антикризисные решения принимались в условиях, когда трудно было представить, как ситуация изменится за короткий промежуток времени. А также учитывая тот факт, что весь мир столкнулся с данной проблемой единовременно и без опыта выхода из подобных ситуаций. Учитывая это, работа антикризисного отдела заслуживает уважения.

Совершенно очевидно, что текущий кризис показал, как важно иметь несколько стратегий развития. Знания, полученные в ходе этой ситуации, могут способствовать созданию более эффективных решений для преодоления похожих препятствий в будущем. Важность антикризисного менеджмента стоит в том, чтобы компании находились в

постоянной готовности к возможным будущим кризисам и к максимальному снижению их влияние, тем самым укрепляя позиции своего бизнеса.

Список используемых источников:

1. Антикризисный менеджмент / Под. ред. проф. А.Г. Грязновой. — Москва: "Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ". — Издательство "ЭКМОС", 1999. – Текст : непосредственный.

2. Солдатова, С. С., Пивкина, К. Р. Экономические последствия пандемии «COVID-19» для России // StudNet. – 2020. – Т. 3. – № 2. – С. 260-265. – Текст : непосредственный.

3. Ушли в минус: сколько российский бизнес потерял в кризис. – Текст : электронный // Сбербанк: сайт – URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/poteri-rossijskogo-biznesa-ot-koronavirusa/ (дата обращения: 18.11.2021).

4. Диванная революция: как самоизоляция вывела службы доставки на сверхскорости. – Текст : электронный //Ведомости: сайт. - URL: https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2020/06/17/832457-divannaya-revolyutsiya (дата обращения: 16.11.2021).

5. Около 4,5 млн малых и средних предприятий обанкротились из-за COVID-19. – Текст : электронный // Право : сайт. – URL: https://pravo.ru/news/228193/ (дата обращения: 15.11.2021).

6. Как Zoom стала самой важной компанией в эпоху коронавируса. – Текст : электронный //Хабр : сайт. – URL: https://habr.com/ru/post/495258/ (дата обращения: 16.11.2021).

7. Кулагина, Н. А., Лысенко, А. Н., Носкин, С. А. Оценка региональных условий для развития кластера цифровой экономики / Н. А. Кулагина, А. Н. Лысенко, С. А. Носкин. – Текст : непосредственный // Бизнес. Образование. Право. – 2020. – № 3 (52). – С. 76-80.

УДК 338

Литвиненко С.С.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация. *Статья посвящена портфельному анализу, его роли и месту в системе оценки инвестиций.*

Ключевые слова: *стратегический менеджмент, портфельный анализ, оптимальный портфель, экономическая экспертиза, хеджирование, короткая позиция (шот), длинная позиция (лонг), плечо.*

Litvinenko S.S.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk Branch

PORTFOLIO ANALYSIS AS A TOOL FOR EVALUATING INVESTMENTS

Abstract. *The article is devoted to portfolio analysis, its role and place in the investment evaluation system.*

Keywords: *strategic management, portfolio analysis, optimal portfolio, economic expertise, hedging, short, long, financial leverage.*

Динамично изменяющиеся условия деловой среды в XXI веке предполагают наличие у высшего менеджмента организаций набора специальных инструментов, рычагов управления, благодаря которым становится возможным принятие эффективных управленческих решений. Скорость и адаптивность – это два важнейших критерия, которые

позволяют быстро реагировать на различные сложности быстроменяющейся бурной деловой среды.

Закон необходимого разнообразия или по-другому его называют первый закон кибернетики, по определению У.Р. Эшби, гласит, что разнообразие сложной системы требует управления, которое само обладает некоторым разнообразием [5]. Иными словами, значительное разнообразие воздействующих на большую и сложную систему возмущений требует адекватного разнообразия её возможных состояний [3].

Именно поэтому необходимо постоянно варьировать действия и процессы.

Объектом исследования данной статьи выступает портфельный анализ, как метод стратегического планирования.

Предметом исследования – портфельный анализ как метод оценки инвестиций.

Цель: проанализировать эффективность использования портфельного анализа для оценки инвестиций.

Портфельный анализ – это инструмент, с помощью которого руководство предприятия изучает и оценивает свою хозяйственную деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные или перспективные ее направления и сокращения или прекращения инвестиций в неэффективные проекты [3].

Под оптимальным портфелем инвестиций следует понимать такой набор акций, который позволяет в максимально короткие сроки достигнуть поставленных целей [4].

Еще одно определение портфеля гласит – это сформированная в соответствии с определенной инвестиционной стратегией совокупность активов для вложения средств, а также пропорций распределения инвестируемого капитала между ними.

Характеристики портфелей ценных бумаг:

- общая стоимость портфеля;
- виды и категории ценных бумаг, включаемых в портфель;
- ликвидность;
- доходность;
- риски.

Применение портфельного анализа особенно актуально в период кризиса экономики. Как показывает практический опыт психология поведения человека и экономика неразрывно связаны. В наши дни эта связь уже признана многими, и в инвестициях, в торговле на бирже это заметно как нигде. В кризис 2020 года стало очевидно как люди, поддаваясь «стадному инстинкту» покупают бумаги, даже не потрудившись узнать о компании хоть что-то, воспользоваться уже готовыми данными, которые сейчас имеются в изобилии на сайтах брокеров. Примерами таких покупок могут послужить акции компаний «GameStop», «Яндекс», рынок криптовалют.

Все кто пытается инвестировать, торговать на бирже хотят одного – заработать. У игроков могут быть разные задачи и сроки, в течение которых люди желают это сделать, но цель одна – приумножить средства. И на этом этапе важно определиться со стратегией, по которой необходимо составить портфель.

Перед выбором стратегии инвестору хочется ответить на ряд вопросов: какие акции вырастут больше, стоит ли покупать российские акции, какие факторы будут оказывать определяющее значение на рост акций.

Проанализируем виды портфелей и их отличия. Классификация инвестиционных портфелей является многогранной. В зависимости от источника доходов они подразделяются на портфели роста, дохода и комбинированные.

По видам включаемых активов (портфель акций, облигаций, смешанных инвестиций, отраслевой портфель, хеджированный портфель, портфель ценных бумаг, освобожденных от налогов, дивидендный портфель).

По приоритетным целям инвестирования (портфель роста, портфель дохода, консервативный портфель, портфель высоколиквидных активов).

В чем разница между консервативным и агрессивным портфелем? В потенциальной волатильности. Консервативный портфель меньше снижается, в период падения рынка, но и в период роста не показывает высокую прибыль. Агрессивный - наоборот, активно растет в бычьей фазе, но может проседать на 15-25% при падении рынка.

Современные аналитики выделяют также алгоритмический портфель, суть которого заключается в установке и четком выполнении определенных действий при достижении некоторых контрольных точек.

Основным средством определения стоимости активов, главным образом, акций, считалась модель CAPM (англ. capital asset price modelling) и Современная портфельная теория Гарри Марковитца. Данная теория имеет ряд преимуществ и недостатков. Преимущества заключаются в том, что её выводы могли быть применимы на практике для оценки альтернативных инвестиционных возможностей, приведённых под один расчётный знаменатель. Недостатки модели заключены в её допущениях [3].

Перейдем к оценке использования портфельного анализа на конкретных примерах.

Ярко демонстрирует пример алгоритмического портфеля следующие инвестиции, решение в приобретении которых основано не на многофакторной взаимосвязи и взаимозависимости, а на четких алгоритмических действиях.

Big 5 Sporting Goods (BGFV). Это американский производитель спортинвентаря малой капитализации, который неплохо нарастил выручку и прибыль в 2020-м году. Американцы, которые попали в локдаун, начали массово покупать различное оборудование для домашних занятий фитнесом. С апреля по декабрь 2020-го акции BGFV выросли в 10 раз.

Сообщество трейдеров справедливо оценило, что в 21-м году после отмены ограничений финансовые потоки компании должны снизиться, а котировки - предсказуемо упасть. Под эту гипотезу акции Big 5 Sporting Goods стали бумагой с одним из самых больших объемов шорт-сделок. На 13 августа примерно 35% от free-float акций компании были проданы в шорт.

Однако трейдеры где-то просчитались и в четверг, 26 августа, Big 5 Sporting Goods опубликовала пресс-релиз с итогами 2-го квартала:

- выручка - $95 млн, +134% год к году, на $14 млн выше прогноза
- EPS - $0,43 против прогнозного убытка в $0,20 на акцию
- прогноз на годовые результаты был также обновлен в сторону повышения.

Пример агрессивного портфеля: включает в себя преимущественно акции крупных эмитентов США и России, а также акции биржевого фонда недвижимости. По части бумаг платятся дивиденды. Акции преимущественно с высоким бета-коэффициентом. Бета-коэффициент (бета-фактор) — показатель, рассчитываемый для ценной бумаги или портфеля ценных бумаг. Является мерой рыночного риска, отражая изменчивость доходности ценной бумаги (портфеля) по отношению к доходности другого портфеля, в роли которого часто выступает среднерыночный портфель.

Такой портфель предполагает высокую доходность на среднесрочном горизонте при умеренном уровне риска. Может включать в себя следующие акции:

YNDX - акции компании Яндекс, дивидендов нет, 3 бумаги по 3331,20 рублей;

BA - акции компании Boeing, дивидендов нет, 1 бумага по 12139,51 рублей;

SPG - акции фонда недвижимости Simon Property Group, дивиденды 12%, 2 бумаги по 4403,54 рублей;

TROW - акции компании T.Rowe Price Group, дивиденды 2,8%, 1 бумага по 8379,95 рублей;

SBER-P - привилегированные акции Сбербанка, дивиденды 9,8%, 55 бумаг по 190,50 рублей;

FIVE - акции компании X5 Ритейл, дивиденды 5,1%, 3 бумаги по 2369 рублей;

MOEX - акции компании Мосбиржа, дивиденды 6,2%, 90 бумаг по 115,80 рублей;

TATNP - привилегированные акции Татнефти, дивиденды 7,3%, 17 бумаг по 564,60 рублей;

LKOH - акции Лукойла. дивиденды 8,2%, 2 акции по 5474 рублей;

MTSS - акции компании МТС, дивиденды 13%, 30 бумаг по 326,20 рублей.

Пример консервативного портфеля включает в себя преимущественно облигации крупных эмитентов и ETF, преобладают бумаги с низким бета-коэффициентом. Есть валютное хэджирование через фонд SBCB и доля золота через фонд FXGD. Портфель рассчитан на среднесрочный горизонт в 3-5 лет. Позволит получать доходность выше банковского депозита и при этом не допускать сильных просадок. Может включать в себя следующие акции:

SBCB - ETF на еврооблигации крупных российских компаний. 10 акций по 1184 рублей;

SBMX - ETF на индекс Мосбиржи. 9 акций по 1286 рублей;

FXGD - ETF на золото. 12 акций по 822 рублей;

ОФЗ 26222 - облигации Минфина с доходностью к погашению 4,9%. 9 облигаций по 1086,86 рублей;

Ритейл БФ01 - облигации Евроторга с доходностью к погашению 9,2%. 9 облигаций по 1056,70 рублей;

ПИК-К 001P-02 - облигации ПИК с доходностью к погашению 8,34%. 10 облигаций по 1050,00 рублей;

МТС 001P-06 - облигации МТС с доходностью к погашению 6,17%. 9 облигаций по 1047,30 рублей;

UPRO - акции Юнипро. 3000 акций по 2,79 рублей;

LKOH - акции Лукойла. 2 акции по 5392 рублей;

PHOR - акции Фосагро, 3 акции по 2747 рублей.

Выбирая консервативный портфель инвестор осознает тот факт, что жертвует частью доходности ради того, чтобы снизить волатильность и спокойно чувствовать себя даже на просадке рынка.

При этом, как показывает практика, в условиях нестабильной экономики именно консервативный портфель демонстрирует большую доходность.

Оценка эффективности портфеля предполагает периодическую оценку доходности и показателей риска, с которыми сталкивается инвестор.

Показатели эффективности портфелей ценных бумаг:

1) Коэффициент Шарпа показывает доходность портфеля, взвешенную по риску. Чем выше этот показатель, тем портфель более эффективно управляется с точки зрения сочетания доходности и риска.

2) Коэффициент Трейнора показывает отношение доходности портфеля, превышающей безрисковую ставку, к систематическому риску Бета.

3) Коэффициент Сортино в отличие от коэффициента Шарпа учитывает только отрицательные значения доходности фонда, то есть убытки. [1]

Таким образом можно сделать вывод, что выбор стратегии инвестирования зависит безусловно от состояния экономики в стране и мире, а также от ряда иных социальных факторов, которые могут в различной степени влиять на поведение игроков на рынке, включая крупных производителей и поставщиков услуг.

Состав портфеля с течением времени может меняться, при этом принять решение об изменении состава портфеля помогает его оценка, как в величине абсолютных показателей, так и посредством расчета специальных индикаторов, позволяющих экстраполировать результаты исследований во всей взаимосвязи и взаимозависимости.

Список используемых источников:

1. Афанасьев, Д.Ю. Российская экономика в отношении международного портфельного инвестирования/ Д. Ю. Афанасьев. – Текст : непосредственный // Финансовая экономика. - 2020. - No 5. - С. 334

2. Бабанова, Ю. В. Стратегический менеджмент /Ю. В. Бабанова. - Текст : непосредственный. - Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2007. – 207 с.

3. Свирин, Т. Анализ методов оценки инвестиционной привлекательности акций /Т. Свирин. - Текст : непосредственный // Инновации. Наука. Образование. - 2021. - № 33. – С. 783-787.

4. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фархудинов. – 6-е изд., испр. и доп..– СПб, 2011. - 448 с. - Текст : непосредственный.

5. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / У.Р. Эшби. - М.: Иностранная литература, 1959. - 432 с. - Текст : непосредственный.

6. Московская Биржа : сайт. – URL: https://www.moex.com/. – Текст : электронный.

7. СПБ Биржа : сайт. – URL: https://www.spbexchange.ru/. - Текст : электронный.

8. Финансовая платформа, предлагающая информацию об акциях, фьючерсах, опционах, анализ, товары и экономический календарь. – URL: https://www.investing.com/. - Текст : электронный.

9. Веб-сервис, платформа для технического и фундаментального анализа. – URL: https://www.tradingview.com/. - Текст : электронный.

УДК 338.28

Муратова Д.Д., Соловьева М.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. *Туристические агентства в современном мире имеют большую популярность и представляют из себя крупную экономическую отрасль, которая приносит государству большой доход. В период пандемии компаниям из представленной отрасли приходилось особенно тяжело, они не имели возможности предлагать потребителям свои услуги из-за закрытия границ между странами. В связи с чем авторами предпринимается попытка изучения и анализа деятельности туристического агентства, выявления наиболее эффективных мер преодоления кризиса.*

Ключевые слова: *кризис, антикризисные меры, деятельность туристических агентств, влияние пандемии COVID-19.*

Muratova D.D., Soloveva M.V.
Financial University under the Government, (Moscow)

EFFECTIVE APPLICATION OF CRISIS MANAGEMENT DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract. *Travel agencies in the modern world are very popular and represent a large economic industry that brings a lot of income to the state. During the pandemic, companies from the represented industry had a particularly difficult time, they were unable to offer their services to consumers due to the closure of borders between countries. In this connection, the authors attempt to study and analyze the activities of a travel agency, identify the most effective measures to overcome the crisis.*

Keywords: *crisis, anti-crisis measures, activities of travel agencies, the impact of the COVID-19 pandemic.*

В марте 2020 года по всему миру был объявлен локдаун. Фирмы работали из дома или прекращали свою деятельность, развлекательные комплексы не предоставляли свои услуги, людям было запрещено выходить из дома. Все перечисленные факторы оказали огромное воздействие на туристическую отрасль, организации несли огромные потери, многие предприятия разорялись и прекращали свою деятельность. По оценке правительства РФ, недополученные доходы от туристической отрасли составили порядка 1,5 трлн рублей. В связи с чем авторами предпринимается попытка анализа туристической фирмы, которая смогла преодолеть локдаун без отрицательной прибыли, и разработки на ее примере мер антикризисного управления в представленной области.

«Статистика туристического рынка показывает, что ежегодно до 10% компаний покидают рынок по разным причинам, из которых одна из распространенных – банкротство» [2], особенно ситуация усугубилась в период пандемии. Согласно данным из Единого федерального реестра туроператоров (ЕФР) в России на конец 2020 года числилось 4298 туроператоров, что на 6% ниже, чем в 2019 году, о чем свидетельствует приведенный ниже рисунок 1 [10].

На рисунке 1 видно сокращение количества международных и выездных туроператоров на 23%, из чего можем сделать вывод о применении компаниями неэффективных мер преодоления кризиса. Антикризисное управление большинства Российских компаний в настоящее время сводится к достаточно ограниченным вариантам преодоления кризисных явлений. Среди которых: *сокращение расходов; реструктуризация; сокращение персонала; отказ от проектов, связанных с развитием бизнеса и требующих дополнительных затрат; выжидательная позиция.*

Использование только представленных выше мер не может способствовать выведению предприятия из кризиса.

Рисунок 1. Количество туроператоров из реестра ЕФР

Для примера было принято решение проанализировать деятельность компании TEZ TOUR, которая является одной из известнейших организаций в России. Данная туристическая компания – крупный многопрофильный оператор, который появился на рынке услуг в 1994 году. В состав TEZ TOUR входит более 20 международных компаний, которые отправляют и принимают клиентов и более 30 стран партнеров. Фирма специализируется на массовом туризме, работает с большими потоками туристов, в частности поэтому она столкнулась с большими трудностями [8].

Все туристические агентства оказались в сложной ситуации из-за пандемии и закрытия границ, многие из фирм в данной отрасли не смогли продолжить свою деятельность и были вынуждены закрыть организацию. Те компании, которые смогли пережить кризис COVID-19, понесли огромные убытки, работали в ущерб себе. К примеру, туристическая компания

ООО «Анекс Туризм» окончила 2020 год с отрицательной прибылью, которая составила более 200 млн рублей, о чем свидетельствует таблица на представленном ниже рисунке [9].

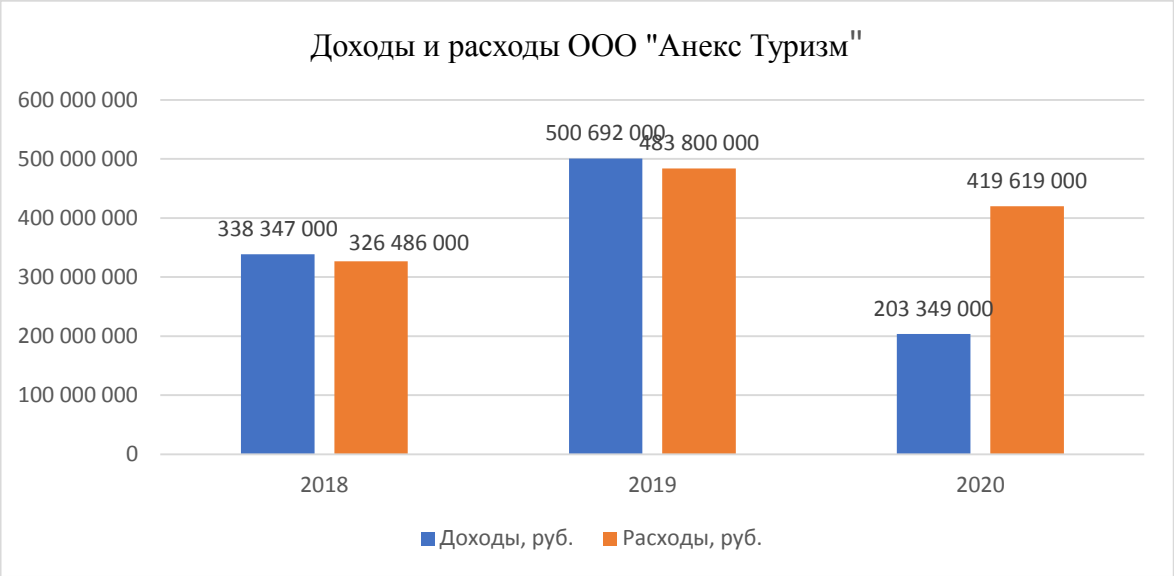


Рисунок 2. Сумма доходов и расходов ООО «Анекс Туризм»

В убыточном положении фирма оказалась в связи с тем, что ООО «Анекс Туризм» предложило клиентам условия, которые в большей степени не удовлетворяли потребителей. Так, компания аннулировала все рейсы с 1 по 30 июня 2020 года и в виде возврата денежных средств предложила клиентам перенести туры на иные удобные даты вплоть до 31 декабря 2021 года, но уже не по прежним, а по актуальным ценам, то есть, за новый тур покупатель должен был доплатить определенную сумму. Таким образом туристы могли перенести путешествие, как предлагал туроператор, или отказаться от переноса и, в соответствии с законом РФ, вернуть денежные средства за отмененный тур. Компания не предлагала иных вариантов проведения досуга клиентам, в связи с чем интерес потребителей упал. Поскольку граждане не знали, что их ждет дальше, переживали за свое здоровье и боялись потерять деньги, многие отказались от перенесения путешествия и предпочли вернуть внесенные денежные средства, в связи с чем фирма понесла убытки в размере более 200 млн рублей [6].

Теперь рассмотрим деятельность компании TEZ TOUR, и выясним, как туроператору удалось окончить кризисный год с положительной прибылью. В мае 2020 года фирма открыла продажи туров на будущий год по таким направлениям как Турция, Греция, Испания, Кипр, а также предоставила клиентам возможность спланировать путешествие не только по ценам прошлого сезона, но и воспользоваться скидками, которые предоставляются за раннее бронирование отелей, и варьируются от 20 до 50% в зависимости от выбранной страны. Таким образом, в период мирового кризиса, организация предоставляла людям возможность получить желаемый отдых на следующий год, когда ситуация стабилизируется, и сэкономить до половины стоимости.

Для того, чтобы поддержать агентства и туристов, повысить спрос на предоставляемые товары и услуги в период всеобщего кризиса, когда люди не имеют точного представления о своих будущих доходах, о своем состоянии здоровья и о ситуации, в которой будет страна через некоторое время, TEZ TOUR вводит гибкую систему оплаты приобретенных по акции товаров. Для забронированных до 31 мая 2020 года туров, компания предложила льготные условия:

1. Необходимо было внести 25% оплаты за тур в течение 3 дней с момента подтверждения.

2. Оставшиеся 75% должны быть оплачены не позднее 10 рабочих дней до даты вылета.

Предложив выгодные для потребителей условия, компания привлекла клиентов и повысила спрос на свой товар. Благодаря полученным от продажи туров денежным

средствам фирма смогла покрыть имеющиеся на тот момент затраты, и преодолеть кризис с наименьшими расходами. В мае 2020 года, когда по всеми миру действовали ограничительные меры и границы между многими странами были закрыты, TEZ TOUR планировала туры на летний сезон на регулярных и чартерных рейсах из 18 городов России. Список отелей в портфеле предложения компании также постепенно увеличивался. Данный рост можно связать с большим доверием отелей представленному туроператору, поскольку он один из немногих смог во время локдауна получить прибыль от своей деятельности [7]. Как правило, «уменьшение конкурентоспособности организации наблюдается, прежде всего, при недостаточном использовании маркетинговых технологий» [1].

Проводя аналогию с предпринятыми мерами компании ООО «Анекс Туризм», можно заметить, что первая организация предлагала перенесение тура за дополнительную плату, а вторая – TEZ TOUR- предоставляла возможность людям приобрести билеты на заграничные поездки на будущий год и с большой скидкой, благодаря чему вторая фирма получила прибыль, а первая – возврат денежных средств [9].

В июне 2020 года туроператор TEZ TOUR запустили онлайн-игру Travel Antivirus, где туристы могут накапливать баллы и получать скидки при бронировании тура или проживания в отеле на путешествия. На сегодняшний день популярным и эффективным средством цифрового маркетинга являются игры, использование игровых механик вызывает у клиентов положительные эмоции и повышает спрос на их продукцию, благодаря чему фирма приобретает популярность, поскольку человек получает скидку на покупку тура. В том же месяце туроператор открыл продажи на горнолыжные туры по акциям для раннего бронирования в Австрию, Италию, Андорру на сезон 2020-2021 гг. Путешественники получили возможность сэкономить до 20% от обычной стоимости тура [11] [12].

Во время локдауна специалисты компании TEZ TOUR поддерживали связь с иностранными партнерами, делились новостями об ограничительных мерах, принятых и планирующихся к принятию, разрабатывали новый формат отдыха с учетом эпидемиологической ситуации, обсуждали варианты обеспечения безопасных условий для людей после открытия границ. Работникам удалось договориться с партнерами о снижении цен, переносе заявок на альтернативные даты с сохранением стоимости тура и максимально выгодных для потребителей условиях.

Помимо вышеизложенных фактов, компания вела активную работу по переносу заявок туристов, которые не смогли воспользоваться их услугами из-за введенных ограничений. То есть, организация TEZ TOUR не оставляла своих клиентов и ежедневно оказывала им помощь, благодаря чему у людей сформировалось представление о туроператоре как надежной компании, чьими услугами можно будет воспользоваться в будущем. Во многом благодаря положительным отзывам клиентов, организация не потеряла своей популярности и после окончания пандемии [5].

На сегодняшний день фирма также предоставляет клиентам возможность оплатить часть путевки, а оставшиеся 75% за 10 дней до вылета, осуществляет бесплатную отмену тура и поддерживает связь с потребителем 24 часа в сутки. На официальном сайте представлен новостной раздел, где можно узнать о мероприятиях, планируемых в ближайшем будущем, а также особые скидки и предложения, что способствует привлечению клиентов и повышению спроса на их товары и услуги [8].

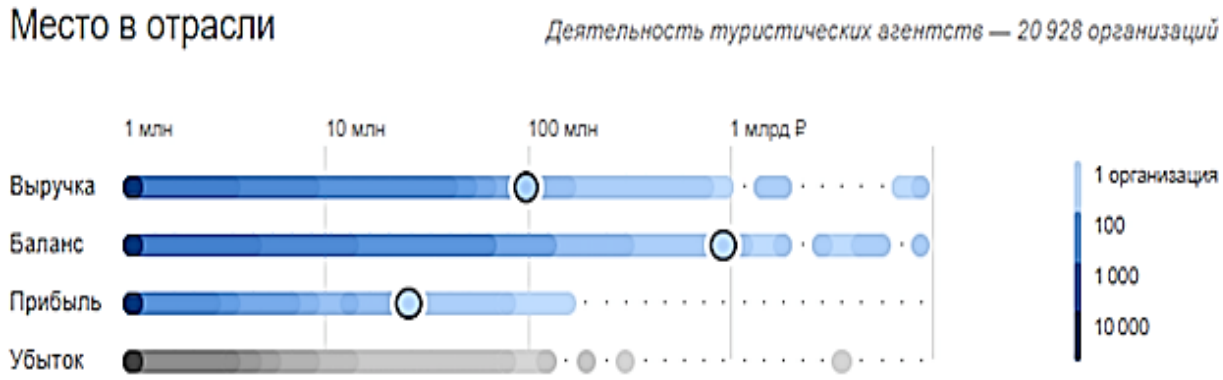


Рисунок 3. Место, занимаемое TEZ TOUR в туристической отрасли по объему доходов и расходов

Как видно из представленного рисунка 3, туроператор имеет престижное положение в отрасли, что доказывает эффективность изложенных выше мер антикризисного управления, которые использовала данная компания [3].

Подводя итоги, сформулируем основные антикризисные меры, использованные TEZ TOUR, которые могут быть рассмотрены другими туристическими компаниями для повышения дохода.

1. Предоставление возможности спланировать путешествие на будущий год по выгодным для потребителя ценам.	2. Предоставление скидки от 20 до 50% на покупку туров в определенный срок.	3. Введение гибкой системы оплаты тура, внесение 75% от стоимости путевки за 10 рабочих дней до поездки.	4. Привлечение клиентов благодаря запуску онлайн-игры Travel Antivirus.
5. Предоставление скидки за определенное количество баллов, полученных в игре.	6. Открытие продаж на зимний период со скидкой на раннее бронирование.	7. Нахождение компромисса в сотрудничестве с партнерами, осуществление взаимодействия на более выгодных условиях.	8. Оказание помощи клиентам, необходимо заработать хорошую репутацию, добиться доверия со стороны потребителя.
	9. Развитие сайта, публикация новостей, которые могут привлечь клиентов.	10. Предоставление скидок на туры, которые состоятся в ближайшее время.	

Рисунок 4. Основные антикризисные меры, предложенные компанией TEZ TOUR в период пандемии

«На основе опыта стран постоянно вливающие значительные средства в развитие туристской сферы показывает, что важно вкладывать не только в увеличение турпотока, но и в поддержание существующего. Именно при этих условиях государственная стратегия в отношении развития туристской сферы приносит свои результаты, получая высокие доходы от въездного и выездного туризма» [4].

В заключение, можно сделать вывод о том, что в современном мире очень важно знать и правильно применять антикризисное управление, поскольку оно содействует развитию бизнеса, помогает компаниям преодолеть кризисные ситуации.

Список используемых источников:

1. Ганина, С.А. Маркетинговая деятельности в турфирме / С.А. Ганина, М.В. Соловьева, А.А. Пинская. – Текст : непосредственный // Научный вестник МГИИТ. – 2018. – No 4 (54). – С.16-23.

2. Заернюк, В.М., Филимонова, Н.Н. Актуальные направления совершенствования методов оценки устойчивости и надежности туристических организаций / В.М. Заернюк, Н.Н. Филимонова. – Текст : непосредственный // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2015. – No 17 – (251). – С. 37-46.

3. Калиновская, Е. TEZ TOUR запускает онлайн-программу – «Мир без границ» / Е. Калиновская. – Текст : электронный // Travel Russian News : сайт. – URL: https://www.trn-news.ru/news/100289 (дата обращения 20.10.2021).

4. Шпилькина, Т.А. Современные тенденции развития предпринимательства в сфере туризма, сервиса и логистики на примере России и Казахстана / Т.А. Шпилькина, О.В. Глинкина. – Текст : непосредственный // Аудит. – 2021 – No 8. – С.35-39

5. Щегольков, А. Интервью с представителем TEZ TOUR / А. Щегольков. – Текст : электронный // Вести Туризм : Информационное Интернет агентство, работающее в сфере туризма :сайт. – URL: https://travelvesti.ru/intervyu/voskan-arzumanov-tez-tour-ya-ne-schitayu-chto-turist-ujdet-v-onlajn.html (дата обращения 20.10.2021).

6. Инфогруппа «ТУРПРОМ.ru», Анекс аннулировал туры на июнь. – Текст : электронный // ТУРПРОМ.ru : сайт. – URL: https://www.tourprom.ru/news/46497/ (дата обращения 20.10.2021).

7. Инфогруппа «ТУРПРОМ.ru», TEZ TOUR начал продажу туров в Турцию, Грецию, Испанию, на Кипр. – Текст : электронный // ТУРПРОМ.ru : сайт. – URL: https://www.tourprom.ru/news/46461/ (дата обращения 20.10.2021).

8. Предложения для отдыха. – Текст : электронный // TEZ TOUR : сайт. URL:https://www.teztour.com/?utm_source=admitad&marker=7d0df9ba35731e13ef4216e44c029827&admitad_uid=7d0df9ba35731e13ef4216e44c029827 (дата обращения 20.10.2021).

9 Прозрачный бизнес. 2005-2021. – Текст : электронный // ФНС России : сайт. – URL: https://pb.nalog.ru/company.html?token=DFB7765D6B0E19C5EF9095AF342F2A81DAD9A7E566B1A093D24A47A2153CAF08BC7CE33C4F9BAF0EA06FF40E377A9AEF (дата обращения 20.10.2021).

10. Российский туризм после пандемии: перспективы восстановления турбизнеса, обзор рынка туризма после пандемии. – Текст : электронный // Деловой профиль : сайт. – URL: https://delprof.ru/press-center/open-analytics/rossiyskiy-turizm-posle-pandemii-perspektivy-vosstanovleniya-turbiznesa/ (дата обращения 20.10.2021).

11. Туроператор запустил онлайн-игру Travel Antivirus. – Текст : электронный // Портал «ИНТЕРФАКС-ТУРИЗМ» : сайт. – URL: https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/71453/ (дата обращения 20.10.2021).

12. Туроператор открыл продажи горнолыжных туров в Европу на зимний сезон. – Текст : электронный // Портал «ИНТЕРФАКС-ТУРИЗМ» : сайт. – URL: https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/71382 (дата обращения 20.10.2021).

УДК 338:314

Назаренко И.Е.,
Коваленко Е.В., канд. экон. наук, доцент
Омский государственный педагогический университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. *Строительство занимает неотъемлемую часть в жизни экономики как государства в целом, так и по областям в частности. В данной статье рассмотрим, как государство стимулирует строительные компании, на сколько процентов снижает процентную ставку и почему строительный бизнес так важен для Омской области.*

Ключевые слова: *Строительные компании, бизнес, процентная ставка, смета.*

Nazarenko I.E.,
Kovalenko E.V.
Omsk State Pedagogical University

EFFICIENCY OF THE CONSTRUCTION BUSINESS IN THE OMSK REGION

Abstract. *Construction occupies an integral part in the life of the economy of both the state as a whole and by regions in particular. In this article, we will consider how the state encourages construction companies, how many percent it reduces the interest rate and why the construction business is so important for any Omsk region.*

Keywords*: Construction companies, business, interest rate, estimate.*

Строительство является одним из основных отраслей малого и среднего бизнеса в России. Строительная отрасль занимает третье место в отраслевой структуре МСП по данным за 2019г.(рис.1) [1]. Определение эффективности строительного бизнеса в нынешних рыночных условиях очень актуально.

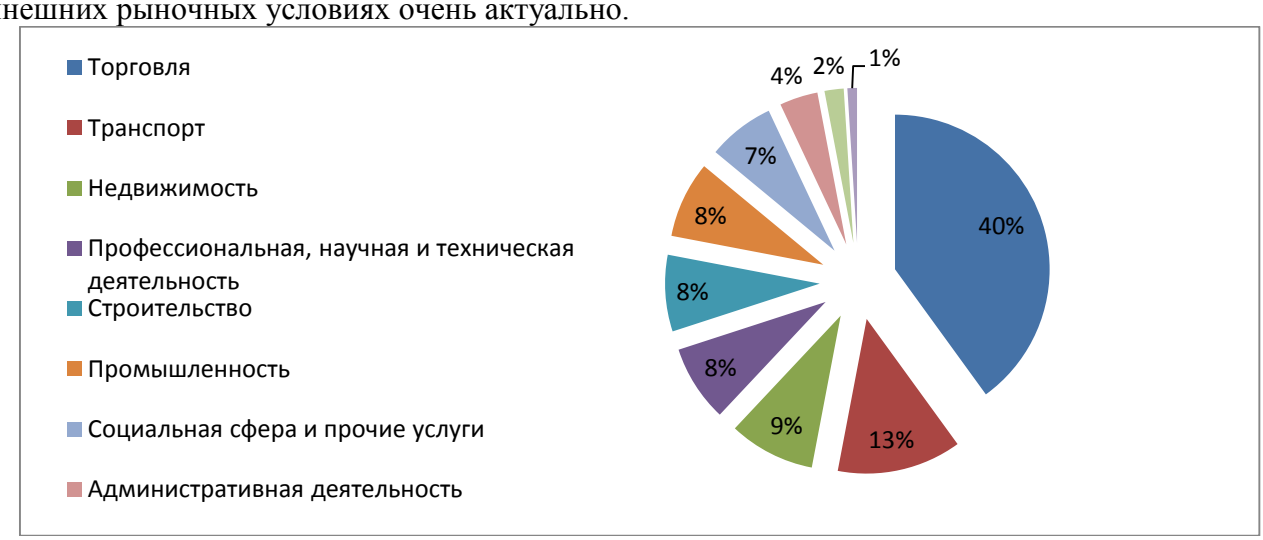


Рис. 1 - Отраслевая структура сектора МСП 2019г.

В любой экономической ситуации, кризис в государстве или пандемия, люди все равно покупают, дома, квартиры, дачи. Стараются обустроить свой дом, делают ремонт, обновляют мебель. Поэтому строительный бизнес, так или иначе, остается на плаву и продолжает свое существование.

На данный момент, большую популярность набирают квартиры с ремонтом эконом-класса. Так как у большинства населения нет достаточного количества денег чтобы сделать

ремонт, застройщики производят ремонт. Так же актуальными на рынке жилья на сегодняшний день остаются многоквартирные дома с нулевой отделкой. Это наиболее выгодный вариант для строительных компаний в отношении затрат, так как они экономят на отделочных материалах, на рабочей силе, которая будет производить отделочные работы.

В связи со значительной стоимостью строительных материалов нужно пристально следить за новыми технологиями, импортными материалами, прогрессивными технологиями. Для того чтобы строительная компания работала эффективно, необходимо использовать прогрессивные способы организации строительного производства расценивать конкуренцию на рынке строительных услуг и при необходимости увеличивать свои возможности, не выходя за рамки сметы. Смета - это документ, который показывает расчеты всех возможных затрат во время всего строительства. Так же смета включает в себя затраты, которые нужны для выполнения определенных видов строительно-монтажных работ и покупки необходимого оборудования, а также иные затраты, которые непосредственно связанны со строительством.

Для того чтобы подвести строительный проект к завершению (это может быть как жилой комплекс, так и офисное здание) нужно учесть целую группу факторов, из которых можно подчеркнуть основные это: бюджетирование, безопасность строительной площадки, строительные материалы, неудобства для населения, воздействие на окружающую среду и планирование. Другие факторы, которые следует учитывать, являются финансовые, проектные и юридические вопросы, особенно с учетом того, что во время строительства, того или иного объекта, всегда есть вероятность отрицательного результата (отрицательного проекта, неэффективного), например: разрушение конструкции или ее повреждение. Примером может служить несчастный случай, произошедший при строительстве Апарт-Отеля Жуков в г. Омске, когда упал кран, во время строительства на проезжую часть. Компания, которая строила данный объект, понесла колоссальные убытки, а так же перерасход средств, как финансовых, так и материальных [4].

При строительстве зданий и сооружений заказчиком может выступать как государство, так и частные компании. Чтобы грамотно составить финансовый план для строительства зданий и сооружений, над ним работают инженеры ПТО, инженеры ОКС, юристы, бухгалтеры и представители банков. Все эти слои компании работают над тем, чтобы компания потратила минимум денежных средств и времени на строительство того или иного объекта. А так же все отделы должны учесть риски и возможные кризисные ситуации из которых компания сможет выйти как минимум в ноль.

За счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации государство производит субсидирование процентной ставки до 2-3% при кредитовании строительства или реновации гостиниц и туристической инфраструктуры субъектами МСП со сроком 10-15 лет.

Так же государство устанавливает стимулы для застройщиков при строительстве нового жилья обеспечивать строительство в микрорайоне не только социальной инфраструктуры, но и предприятий, кластеров, технопарков с целью формирования новых рабочих мест. В обязательном порядке выделять площади в городах и согласовывать особую зону для кластеров лёгкого (безвредного) производства рядом с жилыми комплексами и квоту в микрорайонах для индустрии бытового обслуживания (химчистки, ремонты одежды и обуви, металлоремонты и т. д).

Таблица 1. Объем работ, выполненных в Омской области
по виду экономической деятельности «строительство»

	Млн рублей (в фактически действовавших ценах)	**В % к предыдущему году** (в сопоставимых ценах)
2019	99500,4	119,9
2018	74079,1	99,6
2017	64752,0	99,5
2016	62668,4	93,1
2015	63374,4	84,8
2014	61925,8	99,6
2013	60713,2	100,6
2012	58037,2	107,9
2011	50613,5	111,4
2010	42953,7	117,2
2009	33726,8	65,2
2008	52220,5	108,2
2000	2653,7	105,4

Объем работ, выполненных собственными силами по виду деятельности «Строительство» (табл. 1) отражает стоимость работ и услуг строительного характера, выполненных организациями собственными силами по виду деятельности «Строительство» на основании генеральных, прямых и субподрядных договоров и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками и работ, выполненных хозяйственным способом организациями и населением [2].

В стоимость этих работ включаются строительно-монтажные и прочие строительные работы, выполненные собственными силами за счет всех источников финансирования.

В 2020 и 2021 г.г. на строительную отрасль повлиял коронавирус [3].

По этой причине в новых сложных обстоятельствах большинство застройщиков, примерно 75% вели свою деятельность на начатых объектах во время самоизоляции, однако им пришлось подстроиться под новую ситуацию и изменить режим работы на строительной площадке, ввести санитарную безопасность, которую обязаны строго соблюдать.

На сегодняшний день строительная отрасль находится в дефиците рабочей силы: большая часть это мигранты из стран СНГ. Между Россией и зарубежными странами прекращено авиасообщение. В связи с этим, строительным фирмам, гораздо сложнее найти и привлечь рабочую силу, так как коренные жители Омска, не хотят идти работать, за ту заработную плату, которую предлагает застройщик. Если опираться на статистические данные МВД России по количеству разрешений на работу можно увидеть, что только за период с января по февраль было выдано мигрантам больше чем 213 тысяч разрешений на работу.

Однако государство предложило кое-какие меры поддержки строительного бизнеса.

С конца 2019 года процентная ставка по ипотеке снизилась до 6,5%, что показало небольшой рост в продаже многоквартирных домов, так же значительно на спрос повлиял материнский капитал за первого ребенка и люди стали вкладывать свои активы в недвижимость.

Список используемых источников:

1. Портал федеральная служба государственной статистики : сайт/ Федеральная служба статистики. – URL : https://rosstat.gov.ru/folder/10705 (дата обращения: 18.11.2021). – Текст : электронный.

2. Объем работ, выполненных в Омской области по виду экономической деятельности «строительство». - Текст : электронный // Портал федеральная служба государственной

статистики : сайт. – URL : https://omsk.gks.ru/storage/mediabank/Ceta1MVW/str-2019.htm (дата обращения: 18.11.2021).

3. Строительство. – Текст : электронный // Портал федеральная служба государственной статистики : сайт. – URL : https://rosstat.gov.ru/folder/14458 (дата обращения: 18.11.2021).

4. ВК.55: сайт. – URL : https://bk55.ru/news/article/123649/ (дата обращения: 18.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 005.572

Назаренко И.Е.,
Коваленко Е.В., *канд. экон. наук, доцент*
Омский государственный педагогический университет

УСЛУГИ КОНСАЛТИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация: *Целью данной статьи является анализ использования стратегий сотрудничества микро- и небольшими консалтинговыми фирмами в качестве инструмента конкурентного преимущества. Хотя в литературе примеры стратегий сотрудничества обычно соотносятся с примерами крупных компаний, такая практика широко распространена среди небольших организаций. Усиление конкуренции и необходимость выживания в конкурентной среде были определены как основные причины сотрудничества между небольшими компаниями, которые видят в стратегиях сотрудничества возможность повысить ценность своих услуг. Посредством качественного, описательного и интерпретирующего исследования он направлен на то, чтобы связать мотивацию принятия таких совместных стратегий с различными экономическими и управленческими линзами, которые обеспечивают теоретическую поддержку предмету. Результаты показали, что совместные стратегии, применяемые микро- и небольшими консалтинговыми фирмами, позволили получить конкурентное преимущество перед компаниями, которые их не применяют, уменьшив конкурентную уязвимость и повысив ценность своей деятельности.*

Ключевые слова: *Стратегии сотрудничества, Конкурентные преимущества, Малый бизнес.*

Nazarenko I.E.,
Kovalenko E.V.,
Omsk State Pedagogical University

SMALL BUSINESS CONSULTING SERVICES

Annotation: *The purpose of this article is to analyze the use of cooperation strategies by micro and small consulting firms as a tool of competitive advantage. While examples of collaboration strategies are usually correlated in the literature with those of large companies, this practice is widespread among small organizations. Increased competition and the need to survive in a competitive environment have been identified as the main reasons for collaboration between small companies that see collaboration strategies as an opportunity to add value to their services. Through qualitative, descriptive and interpretive research, he seeks to link the motivation for adopting such collaborative strategies with a variety of economic and management perspectives that provide theoretical support for the subject. The results showed that the combined strategies used by micro and small consulting firms have created a competitive advantage over companies that do not, reducing competitive vulnerability and increasing the value of their operations.*

Keywords: *Cooperation strategies, Competitive advantages, Small business.*

Все более динамичная и конкурентная экономическая среда вынуждает компании отказаться от традиционного взгляда на конкуренцию между собой и искать возможности для взаимного сотрудничества с упором на выгоды, которые оно может принести. Фактически, «интенсивная глобальная конкуренция стирает грань между друзьями и врагами» [2] компании, оправдывая поиск ценных ресурсов с ее конкурентами в обмен и совместное взаимодействие для получения взаимной выгоды.

Самодостаточность становится все труднее в сложной внешней среде, которая требует новых бизнес-ресурсов и возможностей в качестве стратегии организации. Таким образом, с 1980-х годов стратегия альянсов между компаниями превратилась из вспомогательного инструмента управления в центральную позицию корпоративной стратегии и конкурентного преимущества, так что, помимо вопроса «почему союзник», организации также начали беспокоиться о том, как чтобы заставить альянс работать [1], показывая, что восприятие актуальности совместных стратегий все больше основывается на управлении.

Льюис указывает, что обоснование, которое заставляет компании принимать стратегии сотрудничества – это взаимная потребность, потому что в противном случае компании могли бы действовать в одиночку для достижения своих целей. Одной из основных целей компаний является получение конкурентного преимущества, которое побуждает компании устанавливать отношения сотрудничества с поставщиками, клиентами, конкурентами и другими учреждениями [6].

Посредством стратегий сотрудничества, таких как стратегические альянсы, компании могут расширяться, укреплять свои позиции на рынке, укреплять свой бизнес, формировать новые предприятия, выходить на новые рынки, разрабатывать новые продукты или услуги или более сложные продукты и услуги, получать доступ к технологиям и навыкам других. более быстрое и эффективное обучение, снижение рисков, неопределенностей и затрат [4]. В настоящем исследовании завоевание позиции на рынке, укрепление бренда, доступ к новым навыкам и способностям с сокращением затрат и рисков были указаны в качестве основных причин для принятия совместных стратегий среди опрошенных компаний.

Хотя в литературе принято связывать примеры совместных стратегий с крупными бизнес-кейсами, такая практика также может быть распространена среди небольших организаций, что привлекает внимание к исследованию. В частности, с сокращением сектора бизнес-консалтинговых услуг, объекта исследования этой статьи, было подтверждено, что небольшие фирмы этого сектора использовали стратегии сотрудничества, чтобы повысить ценность способа предложения своих услуг клиентам в качестве инструмента. конкурентного преимущества, как будет показано ниже. Фактически, в стране наблюдается рост числа новых консалтинговых фирм [3], что подтверждает актуальность настоящего исследования. Как будет показано ниже, в секторе услуг количество микро- и малых предприятий (МСП) увеличивалось за последнее десятилетие [2] и, в этом секторе предпринимательская деятельность в сфере управленческого консультирования вошла в десятку самых быстрорастущих предпринимательских видов деятельности в России [5].

Как показали интервью, кажется обычным, что эти новые микро- и небольшие консалтинговые компании состоят из партнеров, которые привносят свой профессиональный опыт в крупные консалтинговые фирмы, офисы или транснациональные корпорации. Мотивы, о которых сообщают его основатели, варьируются от стремления к большей автономии и контроля над личным качеством жизни до смелости, чтобы конкурировать с «большими», то есть с крупными консалтинговыми компаниями, уже хорошо известными на рынке.

В связи с тем, что они новые и / или имеют более мелкие структуры, большая часть этих небольших консультационных компаний стремятся наладить партнерские отношения с аналогичными компаниями и компаниями, часто конкурирующими в определенных компетенциях, чтобы обеспечить недостающие мощности и, таким образом, поддерживать свою конкурентоспособность. Таким образом, усиление конкуренции и необходимость

выживания на конкурентных рынках было указано как причина совместных стратегий среди малых фирм [8].

Учитывая, что организации ищут в своих возможностях и ресурсах основу для конкурентного преимущества [7], внутренняя нехватка возможностей и ресурсов указывается именно как один из основных мотиваторов совместных стратегий, как средство приобретения или дополнения навыков, или компетенции, которых нет или которых недостаточно для удовлетворения определенных требований или возможностей [8].

Такие элементы, как техническое, этическое и личное доверие, оказались фундаментальными для практики таких стратегий межорганизационного сотрудничества. Более того, мотивации, которые приводят к практике кооперативных стратегий, подобных упомянутым, лежат в основе различных теоретических взглядов экономики и управления. Обобщая вышесказанное, все партнеры рассматривали такие стратегии как фактор конкурентного преимущества на своем рынке, позволяющий повысить производительность и конкурентоспособность за счет агрегирования стоимости их услуг [9].

Список использованных источников:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. / Под ред. Л.Н. Ковачин. – СПб.: Питер, 2018. - Текст : непосредственный.

2. Василенок В., Шапиро Н. Методологические аспекты содержания курса «Современные экономические концепции» / В. Василенок, Н. Шапиро. - Текст : непосредственный // Вопросы экономики. - 2019. - № 4. - С. 154–157.

3. Гордиенко С.В., Веретенникова О.В. Содержание интеллектуального предпринимательства / С.В. Гордиенко, О.В. Веретенникова. - Текст : непосредственный // Экономика строительства и городского хозяйства. - 2019. - Том 12. - С. 128.

4. Зуева О.А., Молчанова О.А. Роль инноваций в экономическом развитии национального хозяйства / О.А. Зуева, О.А. Молчанова. - Текст : непосредственный // НИУ ИТМО. Экономика и экологический менеджмент. - № 1. - 2020. - С.155–159.

5. Шумпетер Й. Капитализм, социализм, демократия : пер. с англ. / под ред. Антонова. Москва: Экономика. 2018. - 540 с. - Текст : непосредственный.

6. Калюжнова Н.Я., Мрочковский Н.С. Роль консалтинга в развитии малого и среднего предпринимательства / Н.Я. Калюжнова, Н.С. Мрочковский. - Текст : непосредственный. // Фундаментальные исследования. - 2018. - № 6–5. - С. 1204–1209.

7. Калюжнова Н.Я., Мрочковский Н.С. Консалтинг как институт новой экономики: монография /Н.Я. Калюж-нова, Н.С. Мрочковский. - Иркутск: Изд.-во ИГУ, 2020. - 146 с. - Текст : непосредственный.

8. Селищева Т.А., Кан Е.Н. Информация как нематериальный фактор экономического роста / Т.А. Селищева, Е.Н Кан. - Текст : непосредственный // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». - № 2. - 2018. - С. 1–8.

9. Консалтинговые услуги: от классификации до анализа рынка. – Текст : электронный // Комсомольская правдла : сайт. - URL: https://www.kp.ru/guide/konsaltingovye-uslugi.html

УДК 336.7

Салахетдинова И.Р., Соломатина Т.Б.,
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ БАНКОВСКИХ ЭКОСИСТЕМ

Аннотация. *В статье рассматриваются российские и международные экосистемы. Основные риски экосистем и применение международного опыта для их минимизации.*

Авторами отмечается, что регулирование в отношении экосистем, должно решать задачу снижения вероятности реализации данных рисков и сокращения возможных негативных последствий от их реализации.

Ключевые слова: *банки, международный опыт, риски, финансовый рынок, экосистемы*

Solomatina T.B., Salakhetdinova I.R.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

APPLYING INTERNATIONAL EXPERIENCE TO MINIMIZE THE RISKS OF BANKING ECOSYSTEMS

Abstract.*The article discusses Russian and international ecosystems. The main risks of ecosystems and the application of international experience to minimize them.*

The authors note that regulation in relation to ecosystems should solve the problem of reducing the likelihood of the implementation of these risks and reducing the possible negative consequences of their implementation

Keywords: *banks, international experience, risks, financial market, ecosystems*

В настоящее время на российском финансовом рынке наблюдается тенденция формирования экосистем крупнейшими российскими банками.

Под экосистемой понимается построенная на базе клиентских сведений совокупностей сервисов, также платформенных решений, которые позволяют пользователям в рамках единого процесса получать широкий диапазон товаров и услуг [5].

Экосистема формируется путем объединения нескольких видов деятельности с использованием взаимосвязанных ресурсов. В первую очередь, к таким ресурсам относятся данные о клиентах, а также цифровые платформы, интерфейсы, алгоритмы, методы авторизации пользователей, программно-аппаратная инфраструктура и другие активы. Вместе они позволяют улучшать существующие сервисы, а также создавать новые, более удобные, качественные и доступные товары и услуги.

Удачная интеграция ряда приложений с единой экосистемой охватывает практически все сферы жизни человека, связанные с финансовыми операциями (рисунок 1).

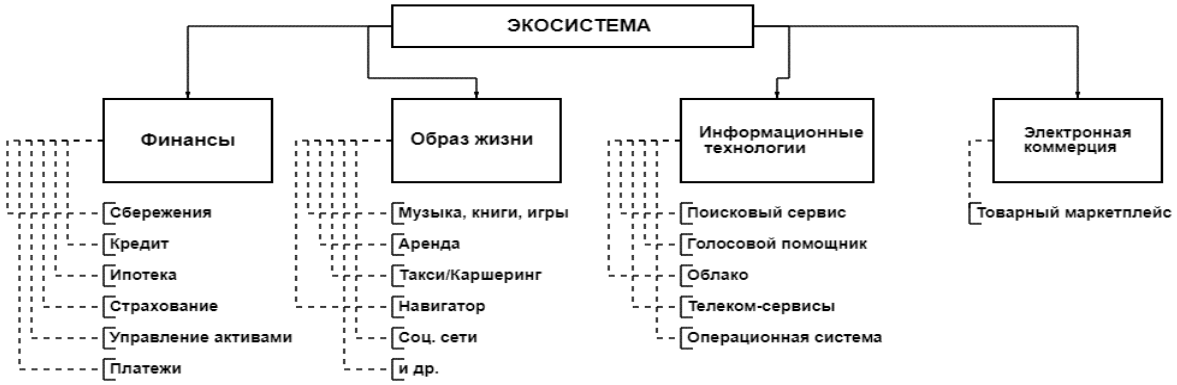


Рисунок 1. Сервисы экосистемы [8]

Экосистемы впервые появились на международном рынке. Рассмотрим основные международные экосистемы, они представлены в таблице 1.

Таблица 1 [8]Основные международные экосистемы,

		Google	Apple	Amazon	Facebook	Alibaba
Финансы	Платежи	+	+	+	+	+
	Другие финансовые сервисы		+	+		+
Информационные технологии		+	+	+	+	+
Электронная коммерция		+	+	+	+	+
Образ жизни	Контент	+	+	+	+	+
	Сервисы	+	+	+	+	+

Тренды, которые задали международные экосистемы, прижились на российском рынке. Рассмотрим основные российские экосистемы, которые представлены в таблице 2.

Рассмотрим несколько примеров российских платформенных компаний.

1. Корпорация Сбер. Наиболее стремительно развивается экосистема корпорации Сбер. В рамках строительства экосистемы Сбер запускает различные финансовые инициативы, вступает в стратегические альянсы, ищет стартапы, тестируя новые рыночные ниши. Sber предлагает линейку сопутствующих товаров. Например, имея единый идентификатор Сбербанк ID, можно пользоваться всеми услугами компании. Если есть какие-либо вопросы, для приема звонков также доступен единый номер контакт-центра.

То есть, одна компания создает условия для комфортной жизни человека (или бизнеса): пользователь стремится, чтобы это было для него удобно, дёшево, быстро и в режиме одного окна, он не ищет отдельную компанию для решения каждой из проблем, а доверяет их решение только одной, но очень разветвленной. В экосистему ***Сбера*** входят:

1. Продукты для здоровья: СберЗдоровье. Это сервис для записи на приём, онлайн-консультаций по вопросам здоровья, дистанционные осмотры и психологическая поддержка.

2. Доставка продуктов питания: СберМаркет и Delivery Club. Первый сервис – это возможность отправлять за покупками курьера, а не ходить самостоятельно, а второй – доставка еды из ресторанов.

3. Сервис для поиска и покупки жилья: ДомКлик. Сайт поможет найти или выставить на продажу квартиру, загрузить документы для сделки и назначить дату оформления ипотеки.

4. Онлайн-кинотеатр: Okko.

5. Сервис заказа транспортных услуг: Ситимобил.

6. Ещё есть облачный сервис SberCloud, сервис для поиска работы и сотрудников Работа.ру, сотовый оператор СберМобайл, сервис СберФуд для брони места и оплаты заказа в ресторане, сервис по купле-продаже авто СберАвто [4].

2. Яндекс. Яндекс изначально был классической поисковой системой, но сегодня это одна из крупнейших технологических компаний, которой удалось построить эффективно функционирующую экосистему. «Двигателем прогресса, переводящем мировое сообщество на другой уровень развития, являются изменения в IT-технологиях: появление облачных технологий, цифровых платформ, открытых информационных системы» [3. с.15].

Таблица 2 [8] Российские экосистемы

		Сбер	Яндекс	Тинькофф	Майл.ру	ВТБ
Финансы	Платежи	+	+	+	+	+
	Другие финансовые сервисы	+	+	+	+	+
Информационные технологии		+	+	+	+	+
Электронная коммерция		+	+	+	+	+
Образ жизни	Контент	+	+	+	+	-
	Сервисы	+	+	+	+	+

На протяжении многих лет бизнес Яндекса строился вокруг медиапродуктов - от поисковых инструментов и почты до новостей, а монетизация, соответственно достигалась за счет использования контекстной рекламы, соответствующей запросу пользователя, в качестве основной бизнес-модели.

Сегодня технологический спектр компании достаточно широк: от технологии добычи фактов до биометрического распознавания речи и разработки в области компьютерного зрения. Благодаря технологическим инновациям пользователи сервисов, например, «Яндекс. Навигатор» или «Яндекс. Музыка», можно выполнять поисковый адресный запрос голосом, выбирать композиции в соответствии с настроением или интересующий продукт из множества похожих. В данный сегмент входят довольно разнородные сервисы:

1. Поисковый портал и приложение.
2. «Яндекс-браузер».
3. Голосовой помощник Алиса.
4. Почта 360: «Яндекс-почта», облачное файловое хранилище «Яндекс-диск», сервис для видеоконференций «Яндекс-телемост», «Яндекс-календарь», «Яндекс-заметки».
5. Геосервисы: «Яндекс-карты», «Яндекс-навигатор», «Яндекс-авто», «Яндекс-заправки», «Яндекс-маршрутизация», «Яндекс-бизнес».
6. Другие сервисы: «Яндекс-новости», «Яндекс-погода», «Яндекс-путешествия», «Яндекс-услуги», «Яндекс-кью».
7. Служба доставки готовой еды «Яндекс-еда»: 170 городов присутствия, более 33 тыс. партнерских ресторанов и магазинов. Служба доставки продуктов «Яндекс-лавка», которая представлена в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде.

3. Mail.ru Group. Включенный в Mail.ru Group платформы выигрывают от масштаба и объединения усилий на уровне компании. Конечная цель - создать наиболее эффективную платформу для ускорения существующих услуг и создания новых продуктов.

«Мы хотим сделать переход между сервисами простым и незаметным, чтобы пользователи легко путешествовали от одного проекта к другому, решая все свои задачи. Для этого мы связываем разные проекты общими технологиями и решениями, и тогда наша экосистема будет развиваться еще быстрее», — сказал генеральный директор Mail.ru Group Борис Добродеев**.**

Основные сервисы, которые входят в экосистему Mail.ru Group:

1. Почтовые сервисы: Почта Mail.ru, Облако Mail.ru и поисковая система.
2. Социальные сети: «ВКонтакте», «Одноклассники», «Мой мир».
3. Игровое направление: MY.GAMES.

4. Электронная коммерция: «Юла», Delivery Club и Pandao.

Рассмотрим положительное воздействие экосистем на экономику России.

К положительному воздействие экосистем на экономику России можно отнести: большую доступность услуг, который предоставляет своим клиентам экосистемы, в том числе, финансовых вне зависимости от географического положения клиентов-получателей услуг, что является очень важным для России, учитывая ее большую территорию. Кроме этого, «создавая позитивный имидж, опираясь на собственные принципы и цели, компания создает основу для долгосрочных отношений с клиентами, тем самым упрочивая свои позиции на рынке, а значит, получает больше шансов на расширение и долгую стабильную жизнь» [2].

Появилось и новое понятие – «Цифровая экосистема, которая представляет собой новый способ создания стоимости. Он возникает в результате возможностей, которые открывают цифровые технологии. Это позволяет нам соединять элементы, которые раньше было невозможно соединить» [7].

Однако необходимо обратить внимание и на риски, которые связаны с экосистемами [5].

Чрезмерное усиление конкурентных позиций экосистем в финансовом и нефинансовом сегментах рынка может привести к дальнейшему увеличению концентрации рынка из-за притока клиентов в крупные экосистемы. Это, в первую очередь, может привести к злоупотреблению экосистемами своим доминирующим положением, включая дискриминационное ценообразование.

На фоне увеличения объема передаваемой информации экосистемы создают дополнительные риски утечки или несанкционированного использования персональных данных и информации, составляющей банковскую тайну.

Экосистема, развивающая сервисы своего «цифрового государства», имеет тенденцию эволюционировать от широко используемых сегодня программ лояльности, основанных на внутренних баллах, к использованию внутренней «валюты». Существует множество примеров обсуждений и планов использования внутренних учетных единиц для использования в экосистеме в качестве средства оплаты товаров и услуг, предоставляемых экосистемой, а также для экономии денег для последующего использования или в качестве заемных средств. Однако появление таких учетных единиц может стать фактором чрезмерной привязки потребителей к экосистеме, что ухудшит условия конкуренции. Кроме того, способность экосистем изменять экономическую ценность таких единиц учета может привести к нарушению прав потребителей.

Степень возможной серьезности неконтролируемых последствий варьируется от рисков незначительного обесценивания национальной валюты и изменения рыночного уровня процентных ставок до значительного замещения части операций в реальном секторе платежами во внутренних учетных единицах. Выпуск денежных суррогатов может представлять угрозу для национальной платежной системы и финансовой стабильности из-за риска потери платежеспособности их эмитентами [6].

Таким образом, новое регулирование в отношении экосистем, должно решать задачу снижения вероятности реализации данных рисков и сокращения возможных негативных последствий от их реализации. Для минимизации рисков от экосистем в России необходимо изучить международный опыт их регулирования. Основные подходы к регулированию экосистем в мире изложены в таблице 3.

С учетом международного опыта для минимизации рисков, которые несут в себе экосистемы для российской экономики, считаем целесообразным в ближайшее время со стороны Банка России сделать следующие шаги:

1. Разработать нормативную базу для регулирования деятельности экосистем.

2. Разработать принципы надзора за экосистемами;

3. Разработать методы консультативной поддержки российских пользователей экосистем.

На данный момент стоит «задача перевода экономики России на качественно новый уровень развития с использованием собственных технологий, и помимо указанных мероприятий должна сопровождаться специальными программами, включающими в себя все подсистемы общественного развития» [1].

Таблица 3. Основные подходы к регулированию экосистем

Страна	Подходы к регулированию экосистем
США	Применяются механизмы антимонопольного регулирования через воздействия в суде.
Страны ЕС	Применяются механизмы поддержки локальных экосистем путем повышенных требований к крупным иностранным компаниям.
Великобритания	Применяются механизмы поддержки локальных экосистем путем повышенных требований к крупным иностранным компаниям и рассматривается вопрос создания специального регулятора для цифровых платформ и экосистем.
Китай	Народный банк Китая предлагают следующие подходы: 1. Создана государственная клиринговая платформа (NetsUnion). 2. Антимонопольный комитет может реорганизовать компанию, если ее деятельность затрудняет ее рынка платежных услуг. 3. Экосистемы должны соблюдать требования регуляторов части противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма.

Подводя итог данному исследованию, необходимо отметить, что в условиях цифровой экономики для минимизации рисков экосистем от Банка России требуется разработка нормативной базы и принципов надзора за российскими экосистемами.

Список используемых источников:

1. Артамонова, Л.С., Шпилькина, Т.А., Квасов, И.А. Кадровое обеспечение механизма «тройной спирали» / Л.С. Артамонова, Т.А. Шпилькина, И.А. Квасов. – Текст : непосредственный // Вестник университета. – 2016. – No 6. – С. 183-191.

2. Глинкина, О.В. Особенности формирования имиджа персонала компании/ О.В. Глинкина – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2017. – No 4. – С. 21-23

3. Современные тенденции развития цифровой экономики: реалии, проблемы и влияние на финансы: коллективная монография. – Текст : непосредственный / кол. авторов; Под ред. И.В. Политковской, Т.А., Шпилькиной, М.А. Жидковой, М.А. Фёдоровой, В.Б. Фроловой. Москва: РУСАЙНС. – 2019. – 222 с.

4. Соломатина, Т.Б. Влияние цифровых технологий на современный российский финансовый рынок / Т.Б. Соломатина. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2021. – No 1. – С. 33-36

5. Проект Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов одобрен Советом директоров Банка России. Документ подготовлен по статистическим данным на 31.08.2021. – URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/124658/onrfr_project_2021-09-30.pdf (дата обращения - 08.11.2021). – Текст : электронный.

6. Регулирование рисков участия банков в экосистемах и вложений в иммобилизованные активы. Доклад Банка России для общественных консультаций. Июнь 2021. – URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/123688/Consultation_Paper_23062021.pdf (дата обращения - 02.11.2021). – Текст : электронный.

7. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А.

Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с. – Текст : непосредственный.

8. Экосистемы: подходы к регулированию. Доклад Банка России для общественных консультаций. Апрель 2021 – URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/119960/consultation_paper_02042021.pdf (дата обращения - 08.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 330

Фролова Д.Е., Симонова Н.Ю.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация. *В данной статье представлены этапы управления стоимостью инвестиционного проекта. Каждый этап рассмотрен в отдельности. Сформулирован вывод о значимости управления стоимостью инвестиционного проекта.*

Ключевые слова: *инвестиционный проект, оценка стоимости инвестиционного проекта, бюджетирование, контроль стоимости, экономическая эффективность.*

Frolova D.E., Simonova N.Yu.
Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk branch

INVESTMENT PROJECT COST MANAGEMENT

Abstract. *This article presents the stages of managing the cost of an investment project. Each stage is considered separately. The conclusion about the importance of managing the cost of an investment project is formulated.*

Keywords: *investment project, investment project cost estimation, budgeting, cost control, economic efficiency*

В настоящее время экономические субъекты нацелены на то, чтобы с наибольшей эффективностью вкладывать свои денежные средства в какое-либо начинание и получать при этом соответствующий результат.

Добиться желаемого результата помогает составление инвестиционного проекта, который экономически обосновывает объём, срок и целесообразность финансирования идеи.

«Под стоимостью инвестиционного проекта понимается прогнозная или фактическая величина совокупности инвестиционных, текущих и прочих затрат для исследования, проектирования, строительства, запуска и выхода отдельно взятого инвестиционного проекта на самофинансирование»[5].

Для того, чтобы инвестиционный проект был выполнен в рамках запланированного и утверждённого бюджета необходимо управлять стоимость проекта. Причём управлять этой стоимостью необходимо на постоянной основе, иначе можно допустить непоправимую ошибку при осуществлении тех или иных затрат.

Управление стоимостью инвестиционного проекта включает в себя следующие этапы:

- оценка стоимости инвестиционного проекта;
- определение бюджета;
- контроль необходимых затрат.

Итак, одним из этапов управления стоимости инвестиционного проекта непосредственно является оценка его стоимости.

«Оценка стоимости инвестиционного проекта – это упорядоченный процесс определения экономической эффективности проекта долгосрочных вложений капитала в

реальное производство на основе различных подходов и методов профессиональной оценки»[2].

Инвестиционный проект проходит длинный путь от разработки идеи и до его завершения, этот путь называется жизненным циклом проекта. В зависимости от того, на каком этапе жизненного цикла находится инвестиционный проект, применяются соответствующие виды оценки его стоимости.

1. На этапе формирования концепции проекта используется предварительный вид оценки, целью которого является определение того, насколько жизнеспособен проект. При этом погрешность в расчётах составляет от 25 до 40%.
2. Этап технико-экономического обоснования проекта характеризуется приближенной оценкой стоимости и преследует цель сравнения затрат с заданным бюджетом и принятия решения о финансировании. Погрешность в расчётах варьируется от 15 до 20%.
3. При реализации и сдачи проекта в эксплуатацию применяется фактическая и прогнозная оценка для определения стоимости работ. При это погрешность в расчётах составляет от 0 до 5%.
4. На заключительном этапе, то есть при завершении проекта, проводится фактическая оценка, главная цель которой оценить стоимость инвестиционного проекта в целом. Погрешность при расчётах равна нулю.

Каждый вид оценки несёт в себе разные информационные данные, то есть на начальном этапе жизненного цикла проекта можно оперировать только прогнозными значениями, обладающими определённой погрешностью, а на последующих – фактическими, которые также могут отклоняться от первоначальных прогнозных данных.

Для того, чтобы оценить стоимость инвестиционного проекта необходимо руководствоваться определёнными методами.

Существуют различные методы оценки стоимости инвестиционного проекта, а именно:

1. Метод оценки стоимости «сверху вниз». С помощью данного метода можно оценивать затраты проекта на самых ранних его стадиях. В этот период информация об инвестиционном проекте крайне ограничена, поэтому и точность оценки далека от истины. Но у этого метода всё же есть и преимущества – применение не займёт много времени и усилий, как например метод оценки стоимости «снизу вверх».
2. Метод оценки «снизу вверх». При использовании данного метода затраты рассматриваются более детально на нижних уровнях рассмотрения, после чего происходит суммирование всех затрат, но уже на более высоких уровнях обобщения. Такой подход к оценке стоимости инвестиционного проекта позволяет получить максимально точные результаты, так как чем больше компонентов рассматривается, тем более верным считается результат.
3. Метод оценки «по аналогу». Этот метод позволяет определить стоимость инвестиционного проекта путём использования фактических данных других выполненных проектов. Точность оценки зависит от того, насколько похож оцениваемый инвестиционный проект и другие выполненные проекты, если же сходство минимальное, то и точность оценки значительно снижается и соответственно эта информация не несёт никакой ценности для инвесторов.
4. Методы параметрических оценок – определяется один параметр или несколько параметров, при изменении которых изменяется и стоимость проекта в целом.

Все вышеперечисленные методы дают более точную или менее точную информацию о стоимости проекта и помогают принять окончательное решение о целесообразности финансирования.

Ещё одним важнейшим аспектом управления стоимостью инвестиционного проекта является его бюджетирование, которое подразумевает определение стоимости выполняемых работ для реализации проекта.

Так как проект не стоит на месте, а проходит несколько стадий, прежде чем будет запущен, то соответственно изменяются и данные, являющиеся неотъемлемой частью его развития. Такими данными являются бюджеты, имеющие различные формы:

1. На первоначальном этапе проекта, то есть, когда формируется его концепция, имеют место бюджетные ожидания, которые определяют необходимое количество финансовых ресурсов. Погрешность при расчётах составляет от 25 до 40%.
2. Во время технико-экономического обоснования проекта составляется предварительный бюджет с целью обоснования привлечения и дальнейшего использования финансовых ресурсов. При этом погрешность составляет от 15 до 20%.
3. На этапе, характеризующимся участием в тендерах, переговорах и контрактах существует уточнённый бюджет, который помогает планировать расчёты с поставщиками и подрядчиками. Погрешность расчётов на данном этапе варьируется от 8 до 10%.
4. При оформлении рабочей документации формируется окончательный бюджет, который устанавливает директивное ограничение использования ресурсов. Его погрешность равна 5–8%.
5. На заключительном этапе, то есть сдачи в эксплуатацию и завершении проекта, формируется фактический бюджет, целью которого является управление и учёт стоимости работ. Погрешность варьируется от 0 до 5%.

Каждая из этих характеристик отражает то, что в зависимости от стадии проекта разрабатывается определённая форма бюджета, которая преследует определённую цель. Каждый бюджет включает в себя актуальную информацию, которая обладает некоторой погрешностью.

Для того, чтобы можно было отследить почему в ходе реализации инвестиционного проекта возникло отклонение от ранее заявленного бюджетного плана, необходимо установить связь с системой управленческого учёта, которая включает в себя определённые методы контроля стоимости проекта.

Итак, контроль стоимости проекта включает в себя следующие составляющие:

- наблюдение за стоимостными показателями;
- управление возникающими изменениями в бюджете инвестиционного проекта;
- своевременное нахождение и предотвращение решений, которые могут быть не совсем целесообразными и логичными;
- предоставление информации заинтересованным лицам.

Существует два метода, используемых для контроля стоимости инвестиционного проекта – это традиционный метод и метод освоенного объёма.

Традиционный метод контроля стоимости не подразумевает сложный механизм расчёта, он достаточно прост и включает в себя такие элементы, как:

1. Плановые (бюджетные) затраты (BCWS);
2. Фактические затраты (ACWP).

Под плановыми затратами понимается стоимость работ, которые были запланированы и произведены к обозначенной дате. Формула для определения плановых затрат следующая:

«Плановые затраты (BCWS) = общий бюджет × % по плану»[6].

Фактические затраты представляют собой стоимость работ, которые были выполнены к обозначенной в документах дате.

Для того, чтобы определить на сколько фактические затраты отличаются от плановых, необходимо найти разность между ними.

«Метод освоенного объёма основан на определении отношения фактических затрат к объёму работ, которые должны быть выполнены к дате контроля. При этом учитывается информация по стоимости, плановому и фактическому графику работ»[6].

Данный метод подразумевает использование таких показателей, как плановые и фактические затраты, а также освоенный объём.

Под освоенным объёмом понимается стоимость работы, которая была осуществлена к определённой дате.

Итак, освоенный объём можно найти исходя из следующей формулы:

«Освоенный объём (BCWP) = Плановые затраты (BCWS) × % использования ресурса»[6].

Информация об отклонении по затратам (Cost Variance), согласно данному методу, находится с помощью разности фактических затрат и освоенного объёма.

В общем и целом, метод освоенного объёма позволяет обнаружить как на самом деле фактические затраты отличаются от того, что изначально было указано в плане. Объём реальных затрат может быть как выше планируемого, так и ниже, а причину этого можно выяснить благодаря более детальному рассмотрению каждой статьи затрат.

Каждый из двух методов даёт информацию о том, на сколько фактические затраты отклоняются от плановых. Отличие между этими методами состоит в том, что традиционный метод не берёт во внимание время и график выполнения работ, а вот метод освоенного объёма учитывает это.

Таким образом, управление стоимостью инвестиционного проекта включает в себя несколько процессов, каждый из которых несёт колоссальное значение для реализации проекта и получения ожидаемой выгоды. Проект будет успешен, если изначально правильно оценить его стоимость, разработать бюджеты на каждом этапе его жизненного цикла и контролировать с помощью методов его стоимость, а также своевременно находить проблемы и устранять их.

Список используемых источников:

1. Буньковский, Д. В. Управление и контроль стоимости инвестиционного проекта / Д. В. Буньковский. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы права, экономики и управления. – 2016. – № 12. – С. 14–19.

2. Оценка стоимости инвестиционного проекта. – URL : https://1fin.ru/?id=281&t=1139 (дата обращения: 15.11.2021). – Текст : электронный.

3. Оценка стоимости проекта. – URL : https://sci-book.com/osnovyi-menedjmenta/otsenka-stoimosti-proekta-36268.html (дата обращения: 15.11.2021). – Текст : электронный.

4. Стоимостные оценки проекта. – URL : https://www.osp.ru/cio/2002/02/172066 (дата обращения: 14.11.2021). – Текст : электронный.

5. Стоимость инвестиционного проекта. – URL : https://www.cfin.ru/finanalysis/invest/cip.shtml (дата обращения: 13.11.2021). – Текст : электронный.

6. Методология управления проектами. – URL : http://eos.ibi.spb.ru/umk/11_20/5/5_R0_T14.html (дата обращения: 16.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 336.6

Якунина А. Д., Иванова Е.В.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ

Аннотация. *В данной статье описаны проблемы в управлении деловой репутацией в интернете, организация работы с деловой репутацией, обратная связь на негативные отзывы, а также основные тренды в управлении репутацией. Также отмечается, какие меры необходимо предпринимать в случаях негативных отзывов. Дано разъяснение, что такое брифы и для каких целей они нужны, а также комплекс мер по устранению негативных отзывов компании прошлых лет, которые влияют на ее репутацию в настоящем.*

Ключевые слова: *деловая репутация, управление репутацией в интернете, негативные отзывы, управление отзывами, брифы, тренды в управлении репутацией.*

Yakunina A.D., Ivanova E.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

BASICS OF BUSINESS REPUTATION MANAGEMENT ON THE INTERNET

Abstract. *This article describes the problems in managing business reputation on the Internet, organizing work with business reputation, feedback on negative reviews, as well as the main trends in reputation management. It also notes what measures should be taken in cases of negative reviews. An explanation is given of what briefs are and for what purposes they are needed, as well as a set of measures to eliminate negative reviews of the company in past years, which affect its reputation in the present.*

Keywords: *business reputation, online reputation management, negative reviews, review management, briefs, trends in reputation management.*

Согласно многим исследованиям, по меньшей мере половина рыночной стоимости компании зависит от её репутации. Как репутация влияет на бизнес? Перед тем как совершить покупку, человек идёт в Google или «Яндекс», чтобы узнать, что пишут о компании другие люди. Там он находит посты в социальных сетях, отзывы о продукте, публикации в СМИ. По тому, что представлено в выдаче и какими будут первые ссылки, сложится мнение клиента. Наткнувшись на негатив на первых страницах выдачи, он настороженно отнесётся к компании. А если увидит больше подтверждений — уйдёт, так и не став клиентом. Согласно данным Moz, если пользователь видел один негативный отзыв, вероятность покупки снизится на 22%. Если плохих отзыва три, то цифра растёт до 59,2%, а если четыре и больше — до 70% [1].

Для улучшения репутации мало давать комментарии журналистам и размещать публикации в СМИ. Это комплексная работа с различными площадками. Основные проблемы с онлайн-репутацией:

- негатив в соцсетях;
- критика и недовольство продуктом на сайтах-отзовиках и форумах;
- негатив в блогах;
- порочащие сведения об основателе или топ-менеджменте компании;
- негатив в топе поисковой выдачи;
- негатив в отзывах на маркетплейсах;
- отсутствие обратной связи на негатив.

Чтобы организовать эффективную работу с репутацией, необходимо:

1. Регулярно проводить аудит или мониторинг поисковой выдачи, отзывов, сообщений в медиа и соцсетях. Сюда относится анализ отрасли и конкурентов, подбор ключевых запросов, отслеживание публикаций, комментариев и отзывов в медиа, соцсетях, на сайтах-отзовиках и в интернет-магазинах.
2. Отвечать на негативные комментарии и отзывы — конструктивно и спокойно, выражая заботу и пытаясь решить проблему клиента.
3. Размещать новые отзывы, чтобы вытеснять устаревший негатив позитивом или нейтральными сообщениями. Чтобы мотивировать клиентов оставлять отзывы, используют призывы, рассылки, поощрения, подарки. Можно попросить своих сотрудников написать отзывы. А ещё отзывами можно управлять.

Если клиенты недовольны, нужно не молчать, а отвечать на негатив. Потому что, если компания не отвечает на претензии, складывается впечатление, что у неё в целом что-то не так, претензии обоснованы и все клиенты сталкиваются с похожими проблемами. Нужно разобраться: решить проблему клиента или написать, что вы предприняли, чтобы ситуация не повторилась в будущем [1].

Покупателю может попасться бракованный товар. Например, когда клиент купил бракованную запчасть на мотоцикл и так сильно огорчился, что написал отзывы сразу на десяти площадках. С таким клиентом нужно пытаться договориться. Ни в коем случае нельзя ввязываться в конфликт и отвечать негативом на негатив. Лучше разобраться с его проблемой, заменить товар, дать бонус или скидку.

Чтобы сотрудники всегда знали, как ответить на негатив клиента, компании разрабатывают специальные брифы - ряд задач по проекту и информацию по обязательствам заказчика и исполнителя. Они предназначены для службы клиентской поддержки, SMM-специалистов и всех тех, кто работает с покупателями. Вопросы брифа должны быть максимально понятными и простыми, чтобы клиенту не пришлось разбираться в сложной терминологии [3]. А клиенту можно заполнять бриф в свободной форме. Брифы обычно составляют маркетологи или пиарщики. Такие документы есть у крупных компаний, но и для мелких они полезны.

Бриф необходим, чтобы минимизировать потенциальные ошибки и разногласия с клиентом. У всех людей разное видение задачи: например, клиент представляет логотип цветным, а специалист видит его в черно-белым. Поэтому важно узнать все детали и пожелания заказчика до начала проекта.

Бывает, что компании сталкиваются с негативом из-за отзывов бывших сотрудников. Это ухудшает позиции на рынке труда — специалисты отказываются принимать офферы, что приводит к кадровому дефициту.

Возможно, в компании уже новое руководство, поменялась политика, подняли зарплаты, улучшили условия труда. Однако устаревший негатив продолжает портить репутацию. В этом случае нужно сделать так, чтобы старый негатив ушёл вниз. Это делают с помощью комплекса мер:

- Нужно написать положительные или нейтральные отзывы и поднять их рейтинг. Они должны занять более высокие позиции, чем негативные.
- Требуется вытеснить негативные отзывы из топа выдачи поисковых систем, используя знания поисковых алгоритмов.

Поисковая выдача стала ещё актуальнее. Поисковые технологии формируют страницу выдачи, ориентируясь на запросы пользователя. Из-за быстрого темпа жизни многие посетители не ищут ответы на свои вопросы дальше второй страницы. Согласно статистике, 93% всех онлайн-взаимодействий начинаются с поисковой системы, а 95% покупателей услуг и продуктов B2B признают, что они рассматривают контент как надёжный маркер при оценке бизнеса.

Модерация отзывов на площадках-отзовиках становится жёстче. Люди не всегда оставляют достоверные и объективные рекомендации, поэтому многие площадки

ужесточают модерацию отзывов. При проверке учитывают, как минимум аккаунт, с которого написан отзыв, а также количество символов, частоту написания публикаций, уникальность фотографий, информативность и чистоту языка.

Бренд работодателя становится важнее. Компаниям становится сложно конкурировать между собой, чтобы привлекать лучших сотрудников. Для опытных специалистов зарплата не всегда выступает решающим фактором. Репутация и ценности компании зачастую перевешивают другие условия, в том числе и финансовые. Компании с положительным имиджем привлекают ценные кадры, сокращается время и расходы на их поиск [2].

Основной тренд на 2021 и 2022 год — личный бренд. Сильный и грамотно выстроенный личный бренд может значительно сэкономить рекламный бюджет на продвижение компании, повысить лояльность клиентов и повлиять на стоимость акций организации на фондовом рынке. Если у основателя есть личный бренд, то это укрепляет доверие к компании и её репутацию.

Список используемых источников:

1. Иванько Л. В. Управление репутацией организации в интернет-пространстве /Л.В. Иванько. – Текст : электронный // Коммуникология: электронный научный журнал. - 2020. - №1. - URL: https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-reputatsiey-organizatsii-v-internet-prostranstve (дата обращения: 17.11.2021).

2. Магомедов Ш. М. Оценка стратегических последствий применения PR-технологий рейдерами / Ш. М. Магомедов. – Текст : электронный // Российское предпринимательство. - 2017. - №16. - URL: https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-strategicheskih-posledstviy-primeneniya-pr-tehnologiy-reyderami (дата обращения: 17.11.2021).

3. Макеев В.А. Стратегия развития деловой репутации и её влияние на имидж организации / В.А. Макеев. – Текст : электронный // Власть. - 2019. - №3. - URL: https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-delovoy-reputatsii-i-eyo-vliyanie-na-imidzh-organizatsii (дата обращения: 17.11.2021).

СЕКЦИЯ 2. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 336.76

Абакулова А.А.
Уральский государственный экономический университет

ESG-ИНВЕСТИРОВАНИЕ: РИСКИ И ДОХОДНОСТИ

Аннотация. *Главной целью исследования определено предложение меры по развитию зеленого финансирования за счет снижения ESG-рисков в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Результаты исследования могут быть рассмотрены Банком России как вариант развития сферы зеленых финансов в России.*

Ключевые слова: *ESG-инвестирование; зеленые облигации; фондовый рынок; ESG-риски*

Abakulova A.A.
Ural State University of Economics

ESG-INVESTING: RISKS AND RETURNS

Abstract. *The main purpose of the study is to propose measures for the development of green financing by reducing ESG risks in the short and long term. The results of the study can be considered by the Bank of Russia as an option for the development of green finance in Russia.*

Keywords: *ESG-investing; green bonds; stock market; ESG-risks*

Введение

Экологическое, социальное и корпоративное управление (англ. Environmental, Social, and Corporate Governance, ESG) — это совокупность характеристик управления компанией, при котором достигается вовлечение данной компании в решение экологических, социальных и управленческих проблем. ESG относится к классу инвестирования, который известен как «устойчивое инвестирование» – это общий термин для инвестиций, которые стремятся к положительной отдаче и долгосрочному воздействию на общество, окружающую среду и производительность бизнеса [2, с. 117–129]. Инвестрование в проекты по поддержке окружающей среды (Environmental) называют «зеленым финансированием» или «зеленым инвестированием». А денежные средства, ценные бумаги и иные денежные обязательства, используемые в процессе такого инвестирования – «зелеными финансами» [3, с. 69–72].

Тема ESG нашла отражение в работах российских ученых и исследователей: Востриковой Е.О., Мешковой А. П., Стоцкой Д.Р., Муратова Р.Р., Боровенской Е.В., Хмыз О.В. Работ по анализу ESG-рисков на рынке ценных бумаг РФ проводилось не так много, чем и обосновывается новизна и актуальность работы.

Главной целью данной работы является предложение меры по развитию зеленого финансирования за счет снижения ESG-рисков в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Результаты проведенного исследования могут быть рассмотрены Банком России для оценки возможного сценария развития рынка зеленого финансирования в России.

Зеленые облигации на фондовом рынке РФ

Зеленые облигации – это долговые ценные бумаги, доходы от которых используются для финансирования проектов, направленных на улучшение экологической ситуации и минимизацию ущерба окружающей среде. Они могут быть связаны с возобновляемыми источниками энергии, экологически чистым транспортом, повышением

энергоэффективности, сокращением вредных выбросов в атмосферу, переработкой отходов и т.д. Появление таких проектов связано с усилением глобальной тенденции к устойчивому развитию [4, с. 39–41].

2019 году Московской биржей в целях содействия финансированию проектов в области экологии, защиты окружающей среды и социально-значимых проектов создан Сектор устойчивого развития. В сектор в том числе включаются зеленые облигации, соответствующие Принципам зеленых облигаций ICMA, либо CBI при наличии независимой внешней оценки, соответствующей указанным принципам, и облигации, дополнительно идентифицированные с использованием наименования "зеленые облигации", регистрация выпуска которых осуществляется в соответствии со Стандартами эмиссии ценных бумаг.

Основные документы, регламентирующие выпуск зеленых облигаций на российском рынке в настоящее время:

- Положение Банка России «О стандартах эмиссии ценных бумаг»
- Положение Банка России «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»
- Правила листинга Московской Биржи
- Методологические документы по финансовым инструментам, направленным на финансирование проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития, разработанные Минэкономразвития России и ВЭБ.РФ.

На сегодняшний день (03.11.2021) в Сектор устойчивого развития включены 14 выпусков зеленых облигаций на общую сумму 108,6 млрд. руб. (108 613 083 шт. по номиналу 1000 руб.) Их эмитентами выступили 7 компаний (табл. 1).

Таблица 1. Объем выпуска зеленых облигаций на 03.11.2021

Эмитент	**Краткое наименование инструмента**	**Объем выпуска, шт**	**Уровень листинга**
ФПК "Гарант-Инвест" (2 выпуска: 06 и 02)	ГарИнв1Р 06,02	1 000 000	3
ООО "СФО РуСол 1" (3 выпуска: А, Б, В)	РуСол Кл А, Б, В	5 700 000	3
ООО "Транспортная концессионная компания" (5 выпусков: А1-А4 и Б)	ТКК, кл. А1-А4	11 913 083	2
ПАО КБ "Центр-инвест" (1 выпуск)	ЦентрИБ1Р7	300 000	3
Правительство Москвы (1 выпуск)	Гор.Обл.Займ Москвы 74 в.	70 000 000	1
АО "Атомный энергопромышленный комплекс" (1 выпуск)	Атомэнпр01	10 000 000	2
АО "Синара - Транспортные Машины" (1 выпуск)	СТМ 1Р2	10 000 000	2
Итого		**108 913 083**	

Составлено автором

Самый объемный выпуск зеленых облигаций – на 70 млрд. руб. осуществило Правительство Москвы 27 мая 2021 года сроком обращения 7 лет и ставкой купона – 7,38% годовых [6]. Это единственный выпуск зеленых облигаций первого листинга Московской биржи. Еще 6 выпусков включены в третий уровень листинга, 7 – во второй (рис. 1). Второй и третий уровень листинга облигаций не является таким надежным, как первый. 93% выпущенных зеленых облигаций Московская биржа относит к облигациям с повышенным риском (50% зеленых облигаций включены во второй уровень листинга, 43% – в третий и только 7% – в первый) [5].

Далее будет рассмотрена доходность по зеленым облигациям, включенным в Сектор устойчивого развития Московской биржи (рис. 1).

Итак, максимальная доходность составляет 16% по облигации РуСол КлВ, минимальная – 6% по ценной бумаге ТКК, кл. А1. Средние значения доходности находятся в диапазоне от 7% до 11%.

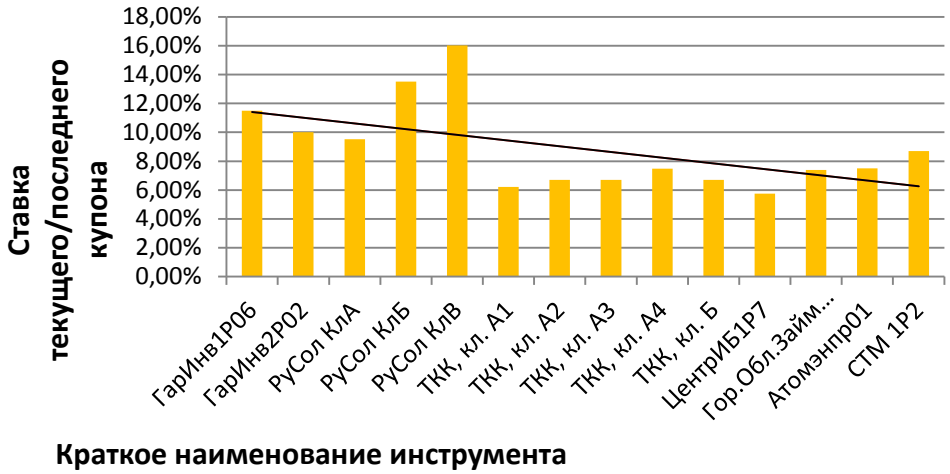


Рис.1. Доходность всех выпусков зеленых облигаций, размещенных на Московской Бирже. (Составлено автором по [5]).

Из доходностей выпусков корпоративных облигаций первого, второго и третьего уровня листинга ММВБ на 03.11.2021, наивысшая возможная доходность – 14,6% по облигации ОРГрупп1Р2, наименьшая – 7, 31% по ценной бумаге РСХБ 23. Больше всего выпусков с доходностью от 8% до 10% [7].

Можно сделать вывод о том, что зеленые облигации существенно не превосходят классические облигации по доходности, но при этом имеют повышенную степень риска. Высокие риски и невысокие доходности являются основными причинами отсутствия активного спроса на данные долговые инструменты в России.

Традиционно спрос на зеленые ценные бумаги был компетенцией иностранных инвесторов, хотя в последнее время российский интерес со стороны банковских, институциональных и частных инвесторов растет. Приверженность компании-эмитента принципам устойчивого развития становится одним из важных факторов выбора инвестиционных целей как для иностранных, так и для российских инвесторов. Как правило, это банки из первой десятки, в том числе банки с иностранными инвестициями. Особых льгот для инвесторов в российские зеленые бумаги пока нет, поэтому спрос на такие бумаги в России не сильно отличается от обычных.

В Европе зеленые облигации предлагают институциональным и частным инвесторам более низкую доходность по сравнению с традиционными облигациями [8]. Несмотря на немного пониженную доходность, зеленые облигации в Европе пользуются активным спросом. Активным настолько, что эмитенты не могут удовлетворить потребность инвесторов в зеленых займах. Такая ситуация объясняется следующими причинами:

- особенностями европейского менталитета в отношении охраны окружающей среды;
- низкими рисками по операциям с зелеными облигациями.

Российский менталитет в данном отношении немного другой, поэтому можно сделать предположение о том, что повысить спрос в нашей стране можно по европейскому опыту путем снижения рисков по зеленым долговым инструментам. Следующая часть работы будет посвящена рискам по операциям с данными финансовыми инструментами.

Понятие ESG-рисков

Риски устойчивости, также называемые экологическими, социальными или управленческими рисками (ESG). Они сосредоточены на потенциальном воздействии, которое могут оказать заинтересованные стороны организации (такие как клиенты, поставщики аутсорсинга, сотрудники или окружающая среда), и, наоборот, на влияние, которое организация может оказать на своих заинтересованных лиц и окружающую среду в результате деятельности. В случае возникновения ESG-риски могут оказать негативное влияние на активы, финансовую ситуацию, доходы или репутацию эмитентов и инвесторов [10, с. 85–95]. Виды ESG-рисков представлены в табл. 2.

Таблица 2. Виды ESG-рисков[11]

Экологические риски		Социальные риски	Управленческие риски
Физические риски[12]	Риски перехода[13]		
– коллапс цепочки поставок – аварии на производстве – природные катаклизмы	– реакция законодателя/регулирующего органа на содействие устойчивости или запреты на неустойчивую деятельность – структурные изменения в спросе и предложении на товары и услуги	– несоблюдение трудовых норм – недостаточная оплата труда – отсутствие гарантий безопасности продукции	– коррупция или попытка подкупа – переоплата труда высшего руководства – отсутствие надлежащей гарантии защиты данных

Институциональные и частные инвесторы оценивают фактор «зелености» в качестве дополнительного риска, т.к. несоблюдение «зеленых правил» может негативно сказаться на платежеспособности эмитента. В данном случае вполне объяснимо желание инвесторов получить более высокую доходность по зеленым ценным бумагам. Тогда возникает вопрос о целесообразности выпуска зеленых облигаций для эмитента. К тому же эмитенты хотят быть уверены в своих правах при выпуске зеленых долговых инструментов. Поэтому утверждение системы методолгических материалов является важным этапом развития сферы зеленого инвестирования [11, с. 132–141].

Банк России также определяет зеленые облигации высокорискованным финансовым инструментом и причисляет к 5 группе риска (уровень риска по данным инструментам может достигать 80-100% с позиции коммерческих банков) в Инструкции Банка России от 29.11.2019 N 199-И (ред. от 18.08.2021) "Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной[14] лицензией" [1]. Поэтому для активации операций на рынке Банк России может снизить риск по данным инструментам на 30-60%. Данная мера может запустить механизм активного обращения зеленых облигаций,

[11] Составлено автором по [9].

[12] Физические риски возникают, если экономическая деятельность или их ценность находится под прямой угрозой из-за неспособности достичь целей, связанных с климатом (например, прямое воздействие изменения климата на водоснабжение промышленных компаний).

[13] Риски перехода возникают, если бизнес-модель, на которой основана экономическая деятельность, постоянно подвергается опасности из-за системных изменений и собственного негативного воздействия ESG (например, последствия политических мер по борьбе с изменением климата и их влияние на производителей двигателей внутреннего сгорания).

[14] Банки с универсальной лицензией представляются как наиболее вероятные участники рынка зеленых облигаций, если исходить из развития концепции устойчивых финансов, применительно к российскому финансовому рынку и российской экономики.

т.к. спрос на низкорискованные долговые инструменты будет значительно выше, чем на высокорискованные.

Заключение

В силу особенностей российской ситуации по обращению зеленых облигаций на фондовом рынке определено, что данный инструмент характеризуется повышенным риском и ограниченной доступностью для инвесторов. В ходе исследования было выявлено, что на данный момент особой выгоды от использования зеленых долговых инструментов нет ни для инвесторов, ни для эмитентов. Высокие риски и невысокие доходности являются основными причинами отсутствия активного спроса на данные долговые инструменты в России. В условиях повышенных рисков на зеленые облигации сложно представить широкое распространение данного вида долга. Но выход все же есть.

Одним из способов повышения спроса на зеленые долговые инструменты является снижение неопределенности в данной сфере посредством ввода и утверждения методологических материалов. Снижение неопределенности и закрепление прав эмитентов, выпускающих зеленые виды займов необходимо в долгосрочной перспективе. В краткосрочной же перспективе возможен другой способ стимулирования спроса на зеленые долговые инструменты: включение Центральным Банком зеленых облигаций в реестр низкорискованных. Данная мера поможет простимулировать спрос банков с универсальной лицензией на зеленые долговые инструменты.

Итак, для развития сферы зеленого финансирования в России следует рассмотреть вариант снижения рисков. В долгосрочной перспективе снижение рисков посредством ввода методолгических материалов, в краткосрочной – путем включения зеленых облигаций в реестр низкорискованных для банков с универсальной лицензией. Предложенный вариант может быть рассмотрен Центральным Банком как возможный сценарий развития сферы зеленого финансирования в России.

Список используемых источников:

1. Центральный Банк Российской Федерации. Инструкции. Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией : Инструкция Банка России от 29.11.2019 N 199-И (ред. от 18.08.2021)/ Центральный Банк Российской Федерации. - Текст : электронный // Доступ из СПС Гарант (дата обращения 02.11.2021).

2. Вострикова, Е.О. ESG-критерии в инвестировании: зарубежный и отечественный опыт / Е.О. Вострикова, А.П. Мешкова. – Текст : непосредственный // Финансовый журнал (Financial Journal). – 2020. – №4. – С. 117–129.

3. Стоцкая, Д.Р. ESG-инвестирование и как оно набирает популярность / Д.Р. Стоцкая, Р.Р. Муратов. – Текст : непосредственный // Наука через призму времени. – 2020. – №12 (45). – С. 69–72.

4. Панова, С.А. Тенденции и перспективы развития рынка зеленых облигаций / С.А. Панова – Текст : непосредственный // Финансовые рынки и банки. – 2020. – №6. – С. 39–41.

5. Перечень ценных бумаг, включенных в Сектор устойчивого развития. – Текст : электронный // Московская биржа : сайт / MOEX. – URL : https://www.moex.com/s3019 (дата обращения 03.11.2021)

6. Московская биржа начала торги «зелеными облигациями» Москвы. - Текст : электронный // Московская биржа : сайт MOEX. – URL : https://www.moex.com/n34281/?nt=106 (дата обращения 03.11.2021).

7.. Котировки корпоративных облигаций. - Текст : электронный // Smart-lab: сайт. – URL : https://smart-lab.ru/q/bonds/ (дата обращения 03.11.2021).

8. Зеленые облигации. Инвестиции в экологию. - Текст : электронный // БКС : сайт. – URL : https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/zelenye-obligatsii-investitsii-v-ekologiiu (дата обращения 03.11.2021).

9. ESG risks in banks. - Текст : электронный//KPMG : сайт /KPMG. – URL : https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2021/05/esg-risks-in-banks.pdf (дата обращения 02.11.2021).

10. Смирнов, В.Д. Особенности управления банками ESG-рисками / В.Д. Смирнов – Текст : непосредственный // Экономика. Налоги. Право. – 2021. – №14 (4). – С. 85–95.

11. Хмыз, О.В. Международный опыт выпуска «зеленых» облигаций / О.В. Хмыз. – Текст : непосредственный // Экономика. Налоги. Право. – 2019. – №5. – С. 132–141.

УДК 338.48

Артемьева К.Е., Хайрулина Л.Р.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СОКРАЩЕНИЕ ОТТОКА КЛИЕНТОВ В ЦЕНТРЕ ПОДГОТОВКИ К ЕДИНОМУ ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ

Аннотация. *Статья посвящена актуальной для компаний проблеме – предотвращению оттока клиентов. Предсказывание оттока позволяет организации заблаговременно начать предпринимать действие по удержанию потребителей, следовательно, уменьшать количество людей, перестающих пользоваться услугами фирмы, в том числе, рассматриваемого в статье центра подготовки к Единому Государственному Экзамену.*

Ключевые слова: *отток клиентов, центр подготовки к Единому Государственному Экзамену, удержание потребителя.*

Artemeva K. E., Khayrulina L.R.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

REDUCING THE OUTFLOW OF CUSTOMERS IN THE CENTER OF PREPARATION FOR THE UNIFIED STATE EXAM

Abstract. *The article is devoted to the problem of preventing the churn of clients, which is urgent for companies. Predicting churn allows the organization to start taking action to retain consumers in advance, therefore, to reduce the number of people who stop using the services of the company, including the center for preparing for the Unified State Exam considered in the article.*

Keywords: *customer churn, preparation center for the Unified State Exam, customer retention.*

На сегодняшний день, большинству современных организаций, включая центры подготовки к Единому Государственному Экзамену, характерен отток клиентов. Каждая отдельная организация справляется с этим явлением по-разному: одни начинают искать новых клиентов, дабы возместить понесённые убытки, другие же анализируют причины ухода и стремятся сохранить оставшихся клиентов.

Данная проблема активно обсуждается как руководящим составом, так и обсуждается педагогическим сообществом на протяжении долгого времени. В данном направлении сформулировано множество методов, позволяющих раскрывать личность обучающихся, развивать их, создавать условия для творческого развития и самореализации учеников, формировать у них необходимые для сдачи ЕГЭ и дальнейшей жизни навыков. Однако, несмотря на положительные результаты, данная проблема не теряет своей актуальности. Этот вопрос до сих пор остаётся открытым, особенно в условиях высокой динамики изменений, которые происходят в современной системе предоставления образовательных услуг.

Рассматриваемой теме посвящены работы Н.С. Искрина, Т.А. Чичкановой, Л.В. Рыбаковой, Н.Г. Шульгиной, А.С. Мошкина, А.В. Колесникова, Н.Е. Коха, Д.А. Грищенко А.В. Катаева и др.

Целью работы является поиск путей преодоления проблемы оттока обучающихся из образовательных центров.

Достижение данной цели потребовало необходимость решения следующих задач:

– выявить причины оттока обучающихся;

– разработать практические рекомендаций по устранению рассматриваемой проблемы;

– провести эмпирическое исследование в форме опроса и проанализировать полученные результаты.

Объектом исследования является современные центры подготовки к Единому Государственному Экзамену.

Предметом исследования – отток обучающихся из образовательной организации.

Методика и методология. Основные исследования данной статьи выполнены с применением метода анкетирования обучающихся в центре подготовки к Единому Государственному экзамену.

Результаты. Проанализированы факторы оттока учеников, позволяющие понимать первопричину данного явления. Предложены методы решения проблемы оттока клиентов.

Отток учеников из группы является сложным для организации процессом [1]. Такая ситуация обуславливается множеством причин, однако, выделим основные:

1. Самая распространенная причина – когда обучающиеся покидают группу из-за своей несформировавшейся ответственности. Ученики в силу своего возраста не могут до конца оценить важность преподносимого им материала, не понимают важность экзаменов для их поступления в высшее учебное заведение и будущей жизни. Кто-то рассчитывает на родственников, которые помогут устроиться на хорошую работу, кто-то на удачу, а кто-то ещё не осознал, что в конце учебного года будут экзамены, и ученикам кажется, что проверка знаний никогда не наступит. Некоторые ученики не осознают важность вложенных в них родителями средств, считая, что деньги зарабатываются легко и не имеют свойство заканчиваться.

2. Другая распространённая причина заключается в том, что преподаватель не смог заинтересовать своего ученика учебным процессом. Чаще это объясняется свойствами характера как обучающего, так и обучающегося. К примеру, преподаватель – скромный, спокойный и уравновешенный человек, в отличие от его энергичного и любящего внимание ученика. Не каждый преподаватель может начать развлекать своего ученика, объясняя тем, что обучение – это не досуг, а серьезная работа. Безусловно, можно сделать вывод, что такой тандем не имеет возможности к существованию. Кроме того, преподаватель может быть не заинтересован в занятиях, работать только ради заработка, путаться в материале, игнорировать просьбы заново объяснить только что пройденный материал, говорить, что слишком хорош для своей работы, перебивать ученика и прочее, что уже влияет на качество обучений и является предпосылкой для прекращения дальнейших занятий [2].

3. Третья причина заключается в неподходящем для ученика формате занятий. У каждого одиннадцатиклассника есть свой сформировавшийся характер и привычки. Кому-то неудобно работать в группах, а удобнее работать с репетитором один на один, либо же ближе новый развивающийся формат вебинаров в набирающих популярность онлайн-школах. К тому же, формат онлайн-занятий выгоднее для ученика, следовательно, исходя из этого утверждения можно вывести следующую причину ухода ученика из обучающейся группы.

4. Нехватка денежных средств. Формат занятий в группах стоит дороже, нежели формат онлайн-занятий, из-за включения в стоимость занятий дополнительных пунктов: напитков, сладостей, проведения занятий вне кабинета (посещения кино, музеев, театров, выставок для наглядного просмотр пройденных тем в нестандартной обстановке), дополнительных мероприятий (игры в боулинг, выпускные после окончания обучения) и

пр. Не каждый родитель готов платить приличные деньги за обучение и дополнительное развлечение своего чада.

5. Пятой причиной является переезд обучающегося в другой город. Эта проблема считается наиболее серьезной, так как дальнейшие занятия прекращаются со стопроцентной вероятностью, без возможности найти какие-то компромиссы для их дальнейшего продолжения.

6. В качестве заключительной причины можно выделить желание обучающегося готовиться к Единому Государственному Экзамену самостоятельно. Эта причина может сочетать в себе ряд вышеописанных причин, таких как нехватка денежных средств, неподходящий формат занятий, психофизиологические особенности ученика.

Для решения проблемы оттока обучающихся из групп руководство проекта должно, прежде всего, анализировать причины ухода клиентов. Для этого стоит собирать обратную связь путём прямого общения с принявшим решение об уходе обучающимся. Кроме того, с помощью разговора с клиентом, организация даёт понять, что каждый ученик и его мнение важны для дальнейшего развития и совершенствования организации. Не стоит идти по пути отправки сухих «опросов выхода». Живое общение даст организации понимание того, решает ли предоставляемая услуга проблему клиента в полном объёме или, наоборот, вызывает некоторые проблемы.

Следующий способ предотвращения оттока обучающихся – это вовлечение клиента в прямую работу с предоставляемой услугой. Следует дать ученику причину приходить на каждое занятие, донести до ученика ценность занятий и факт того, что получаемые знания могут пригождаться и встречаться не только на экзаменах, но и в повседневной жизни. К примеру, пройденные темы по предмету «Обществознание» можно часто встретить при просмотре кино, а темы по «Истории» в музеях и театрах.

В качестве третьего способа можно выделить качественное обучение клиента не только в стенах центра подготовки к Единому Государственному Экзамену, но и за его пределами. Обучающая организация должна предоставлять качественные образовательные и вспомогательные материалы, помогающие уменьшить отток. Это могут быть бесплатные вебинары, мастер-классы, доступные для скачивания трекеры привычек, готовые конспекты по сложным темам, практические советы и хитрости, помогающие сэкономить время и сделать подготовку к экзаменам интересной – всё, что нужно, чтобы клиент чувствовал себя комфортно и был информированным.

Кроме того, следует знать, кто из клиентов уйдет с большей вероятностью. Таким образом, организация вовремя сможет обратиться к ним и сделать всё возможное, чтобы они остались. Стоит обращать внимание на самых ценных клиентов и приложить наибольшие усилия для удовлетворения их потребностей, ведь именно они приносят центру подготовки к Единому Государственному Экзамену наибольший доход. Взаимодействие с обучающимися помогает выявить, насколько они были вовлечены на каждом этапе, были ли у них какие-то проблемы с предоставляемой услугой и, главное, были ли эти проблемы решены.

Следует стимулировать своего клиента. Это помогают сделать конкурсы, где разыгрываются различные призы, к примеру, сертификаты на бесплатное обучение, скидки и прочее. Однако, организация должна понимать и быть уверена, что траты на удержание обучающихся не превышают возможную полученную от них прибыль.

В качестве шестого способа следует выделить ориентацию на правильного клиента. Часто центры подготовки к Единому Государственному Экзамену привлекают учеников, когда посещают школы. Руководители организации информируют школьные классы о создании нового метода обучения, при котором ученики будут обучаться в комфортных условиях, им будет предоставлен молодой преподаватель, различные угощения, включая чай, кофе, конфеты и печенье, новые комфортабельные классы с приятным дизайном, а главное, обучение будет проходить в небольших группах составом до 10 человек. Однако, ситуация с данным методом поиска обучающихся осложняется запретом прямого

рекламирования своих услуг. Руководителям следует делать акцент на первое бесплатное занятие, умалчивая о том, что за последующие консультации придётся платить. В результате, повышается риск привлечения людей, которые не ищут ценности занятий, а находятся в поиске сиюминутного бесплатного опыта, получив который, скорее всего, уйдут. Стоит ориентироваться на тех учеников, которые ищут долгосрочную перспективу подготовки к экзаменам и считают инвестиции в своё будущее главным направлением своего развития.

Следует предоставлять лучший сервис. Причиной оттока клиентов зачастую становится их плохое обслуживание, либо предоставление услуги без возможности получения ответа на возникающий вопрос в течение нескольких дней. Следует предоставлять потребителю возможность быть в контакте с преподавателем всегда, будь то учебное или внеурочное время. Зачастую у ученика возникает вопрос или проблема в течение самостоятельной подготовки к экзамену, а откладывать их решение – не самый лучший вариант в процессе самоподготовки, так как теряется эффективность проделанной работы. Преподаватель и ученик могут связаться в социальных сетях и мессенджерах, где вероятность получить быстрый ответ многократно возрастает.

Необходимо обращать внимание на жалобы клиентов. Будь то отсутствие кофе или невкусное печенье, следует обращать внимание на желания клиента и его недовольства, таким образом предотвращая отток учеников. Как показывает практика, клиенты, чьи жалобы рассматриваются, с наибольшей вероятностью останутся в организации в качестве обучающихся, нежели другие клиенты.

Предлагать обучающимся долгосрочный договор. Если у потребителя есть возможность оплачивать занятия и нет влияния фактора отсутствия денежных средств, то вместо ежемесячного заключения договоров следует попробовать предложить ему долгосрочную модель контракта. В качестве мотивации к долгосрочному сотрудничеству, можно предложить клиенту скидку за оплату на длительный срок. Таким образом, у ученика будет достаточно много времени для ознакомления с предлагаемой ему услугой [4]. Клиенты, привлечённые в организацию данным способом, с большей вероятностью продолжат обучаться в группе в течение всего учебного года.

Однако, самым важным способом является обговаривание всех возникающих вопросов с родителями обучающегося, так как именно от них во многом зависит дальнейшее продолжение занятий, в особенности, финансовая составляющая. Также на продолжение обучения влияет авторитет родительского мнения. Кроме того, следует донести как до родителя, так и для ученика ценность и уникальность занятий с преподавателем.

В рамках исследования темы проведен социологический опрос. Обучающимся было предложено ответить на вопрос: «Что вам нравится в процессе обучения?» [3]. Ответы респондентов ранжировались следующим образом:

– получение знаний – 34,2%;
– современные методы обучения – 26,3%;
– организация учебного процесса – 23,7%;
– участие во внеурочных мероприятиях – 10,5%;
– другое – 5,3%.

Результаты анкетирования представлены диаграммой на рисунке 1.

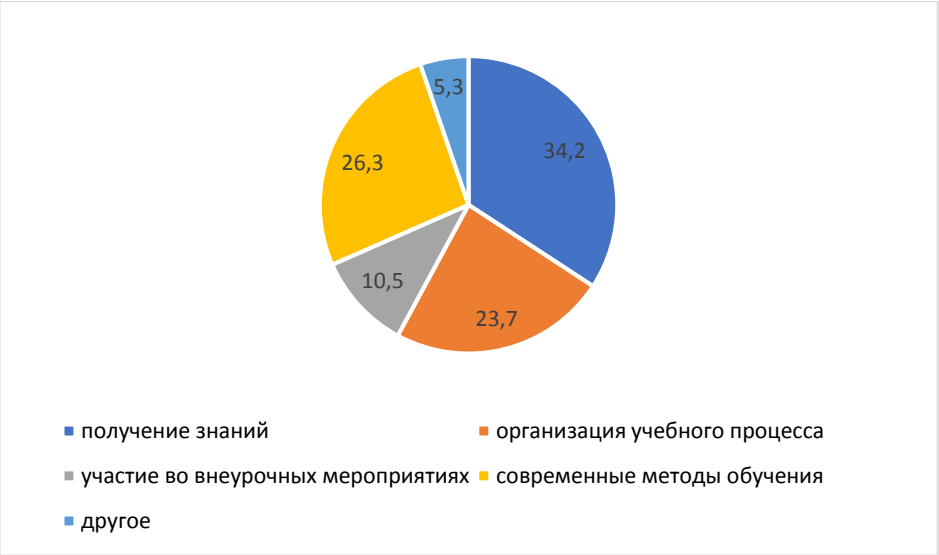


Рисунок 1 – Результаты ответов на вопрос «Что вам нравится в процессе обучения?»

В свою очередь, ответы на вопрос «Какова ваша мотивация к посещению центра подготовки к ЕГЭ?» оказались ранжированы следующим образом:

– хорошо сдать экзамены – 58,3%;
– общение со сверстниками – 20,8%;
– другое – 16,7%;
– уже оплаченные родителями консультации – 4,2%.

Результаты ответа на данный вопрос проиллюстрированы на рисунке 2.

Рисунок 2 – Результаты ответов на вопрос «Какова ваша мотивация к посещению центра подготовки к ЕГЭ?»

Ответы на вопрос анкеты «Нравится ли вам учиться?», проранжированные ниже, дают понять о высокой мотивации обучающихся к подготовке к Единому Государственному Экзамену:

– нравится обучаться в центре подготовки к Единому Государственному Экзамену – 75%;
– нравится обучаться в центре подготовки к Единому Государственному Экзамену – 15,6%;
– затрудняюсь с ответом – 9,4%.

Интересными оказались результаты ответа на вопрос: «Что мешает успешно осваивать учебную программу центра подготовки к Единому Государственному Экзамену?». Так, респонденты ответили, что учиться им мешает нехватка свободного времени (23,5%), высокая загруженность (11,8%), отношения с другими учениками (5,9%), 58,8% опрошенных обучающихся ответили, что успешно учиться им ничего не мешает.

Таким образом, можно заключить, что удержание клиентов – это трудоёмкий процесс, сводящийся к анализу причин оттока и последующим действиям в соответствии с ними. Кроме того, уход клиентов из компании – это, прежде всего, недополученная прибыль, упущенные возможности и негативные эмоции как у клиента, так и сотрудников организации.

Для того, чтобы управлять оттоком клиентов следует реализовать следующие основные элементы: постоянно получать обратную связь от учеников, анализировать их лояльность; выявлять тех обучающихся, кто с большей вероятностью прекратит обучение и реализовывать меры по их удержанию; проводить комплексную работу по совершенствованию клиентских процессов и построению отношений с учениками и их родителями.

Список используемых источников:

1. Грищенко, Д.А. Анализ методов моделирования и прогнозирования оттока клиентов / Д. А. Грищенко, А.В. Катаев. – Текст : непосредственный // Вестник науки и образования. – 2018. – № 5 (41), Т. 2. – С. 21-23.

2. Искрин, Н.С. Управление образованием / Н.С. Искрин, Т.А. Чичканова. – Текст: непосредственный // Образование и наука. – 2015. – №1 (120). – С. 7-21.

3. Мошкин, А.С. Мотивация учебной деятельности студентов / А.С. Мошкин, А.В. Колесникова, Н.Е. Кох. – Текст : непосредственный // Научные и образовательные проблемы гражданской защиты. – 2017. – №1 (32). – С. 90-96.

4. Рыбакова, Л.В. Принятие и реализация управленческих решений в образовательной организации / Л.В. Рыбакова, Н.Г. Шульгина. – Текст : непосредственный // Вестник АмГУ. – 2018. – №81 (31). – С. 144-150.

УДК 008

Баранова Д. М., Ожгихина П. А.
Московский Международный Университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕГАПОЛИСАМИ

Аннотация. *В данной статье мы рассмотрим тенденции развития мегаполисов, которых придерживаются управленцы крупными мегаполисами. Также мы затронем проблемы современных мегаполисов, проблемы в управления ими и решения данных проблем.*

Ключевые слова: *город, мегаполис, урбанизация, управление.*

Baranova D. M., Ozhgihina P. A.
Moscow International University

MODERN DEVELOPMENT TRENDS AND PROBLEMS OF MEGACITY MANAGEMENT

Annotation. *In this article, we will look at the trends in the development of megacities, which are adhered to by managers of large megacities. We will also touch upon the problems of modern megacities, problems in managing them and solving these problems.*

Keywords: *city, megapolis, urbanization, management.*

В настоящее время мы часто можем услышать такие слова как «город», «мегаполис», «урбанизация» и т.п. А все потому, что с каждым годом роль городов все растет и растет. Города превращаются в целые мегаполисы, численность населения которых превышает 10 миллионов человек. По прогнозам ООН, количество мегаполисов к 2025 году увеличится до 29. О растущей роли мегаполисов свидетельствуют и данные доклада Глобального института «McKinsey» «Мир городов: картография экономической мощи городов». Согласно им, к 2025 четверть мирового населения будет проживать в 600 самых больших городах мира, в которых будет сконцентрировано 60 % мирового богатства. [1] Поэтому мы не могли не затронуть данную актуальную тему о том, как в современном мире мегаполисы развиваются и как ими вообще управлять. Но для начала мы бы хотели рассмотреть, как появились первые мегаполисы.

Одной из закономерностей развития человеческой цивилизации является создание и развитие городов. Необходимо отметить, что общепринятого понятия «город» не существует, на протяжении веков оно меняется, однако чаще всего данный термин используют на основе численности жителей. [2]

Древнейшие города мира живут и по сей день. Эти населенные пункты прошли, что называется, проверку временем. Первым городом в истории в настоящее время считается Эриду, основанный в Шумере примерно в 5400 году до н. э. Сегодня это лишь археологическая зона на юге Ирака — жители покинули Эриду примерно в VI веке до н. э. Но в некоторых древних городах люди живут до сих пор. [3]

Одной из отличительных особенностей городов, как правило, были городские стены, служившие для защиты их жителей от врагов. В Античной Греции города – государства, или же, как называли их греки, – полисы, состоявшие из самого города и прилегающей к нему территории, располагались в долинах, окружённых горами, или на островах. Горы и море служили естественными преградами и обеспечивали защиту жителей.

В ходе мирового развития шёл процесс урбанизации, в результате которого большое количество людей постоянно концентрировалось на относительно небольших территориях, образуя города. [4] Что же означает термин «урбанизация»? Урбанизация – исторический

процесс повышения роли городов в развитии общества, вызывающий изменения в социально-профессиональной и демографической структуре населения, оказывающий влияние на его культуру, образ жизни, психологию и т.д. [5]

Принято думать, что мегаполис — это любой город с населением больше миллиона человек. Но урбанисты не согласны: важную роль играет не количество жителей, а значение города в масштабах всей планеты. Мегаполисы — это крупнейшие торгово-экономические центры, в которых кипит жизнь. Они становятся символом своей эпохи: в античности все стремились в Рим, в XII веке — в Константинополь, в XIX — в Лондон. [6]

То, что еще вчера казалось немыслимым, сегодня стало реальностью. Развитие технологий не стоит на месте. Беспроводной интернет на улице и даже под землей, кондиционеры в трамваях, бесконтактная система оплаты и многое другое. А ведь еще пару лет назад мы и представить не могли, что все это будет доступно абсолютно каждому жителю или гостю столицы. Среди вызовов, с которыми сейчас сталкиваются мегаполисы — модернизация и внедрение промзон. Удачными примерами обновленного пространства могут послужить London Docklands в Лондоне или Puerto Madera в Буэнос-Айресе. В Москве подобным проектом стал ЗИЛАРТ — жилой комплекс арт-класса, возводимый на месте автозавода. Жильцам предлагают дома с небольшим количеством этажей (6 – 14 этажей), отдаленность от автомагистралей, музейный центр, фонтаны и другие комфортные условия.

По словам экспертов, проект соответствует мировым критериям строительства и является самым масштабным проектом комплексной реорганизации промышленных территорий в России.

По оценке ЦИАНа, каталоге объявлений о продаже или аренде недвижимости, по сравнению с советским периодом этажность домов в городах-миллионниках увеличилась в 2,2 раза, а по сравнению с застройкой 1990–2000 гг. – на 50%. За 30 лет российские мегаполисы подросли в два раза. И это не предел. Небоскребы появились даже в столичной программе реновации. «Города и дальше будут расти вверх», – уверен архитектор Сергей Чобан. Ожидать тотального наступления небоскребов все-таки не стоит, считает директор Urban Policy Institute Евгения Муринец: «В перспективе 20 лет высокие дома будут строить лишь в топ-10 российских агломераций. В целом по стране средняя этажность (до 5–6 этажей) сохранится из-за невысокой покупательной способности в регионах». [12]

Еще один тренд – сокращение личного пространства и увеличение общественного. Звучат прогнозы, что из-за перенаселенности городов личные помещения, как в фантастических фильмах, могут и вовсе сократиться до санузла и кровати.

Горожане с каждым годом все осторожнее относятся к собственности. «Люди, которые через 5–7 лет станут основными покупателями недвижимости, не хотят переплачивать за бесполезные метры и доказывать свой статус с помощью дорогих квартир», – говорит Исаев. По его мнению, из-за высоких налогов и стоимости жилья горожане добровольно уменьшат количество личных метров, взамен требуя больше общественных пространств: «Незачем будет покупать 200 кв. м, чтобы позвать на праздник родню и близких. Проще будет собрать их в общем парке в зоне барбекю». В комфорт-классе площади квартир сокращаются стремительно и неумолимо, поскольку только так можно «зацепить» до трети оставшегося платежеспособного спроса. [12]

В числе самых важных сфер развития находятся образование и медицина. Москва и здесь сделала шаг вперед. К примеру, был запущен проект «Московская электронная школа», с помощью которой родители проверяют оценки и посещаемость школьников со своих мобильных устройств. Также была разработана Единая медицинская информационно-аналитическая система (ЕМИАС), которая позволяет москвичам записаться ко врачу в режиме онлайн, а врачи с ее помощью создают электронные медицинские карты, смотрят историю болезни своего пациента и выписывают электронные рецепты. Данные нововведения позволяют экономить москвичам время и силы. [7]

Вместе со стремительным развитием мегаполисов возникают и некоторые проблемы, которые невозможно не заметить.

Для большинства современных мегаполисов характерны 3 основные проблемы: экологическая, транспортная и проблема управления. Для решения двух первых, например, общественный городской транспорт переводят на электродвигатели, развивают

велосипедную инфраструктуру, создают скоростные автомагистрали для ОТ, «умные» дороги, «умный» паркинг, применяют новые технологий, например, технологии Hyperloop и др. [8]

Следовательно, данные проблемы мегаполисов имеют огромное влияние на жизнь горожан и окружающую среду. Согласно последним оценкам экспертов крупнейшего британского фонда охраны психического здоровья Mind, более 10 млн человек в мире страдают от различных фобий, причем жители мегаполисов - вдвое чаще, чем обитатели небольших населенных пунктов. Однако реальные масштабы бедствия могут оказаться более значительными, потому что многие тщательно скрывают свои страхи. Среди самых популярных фобий жителей мегаполиса можно выделить следующие: боязнь стать жертвой теракта, боязнь нападения хулиганов, боязнь техногенных катастроф (авария, крушение), боязнь природных катаклизмов (землетрясение, оползень, цунами), боязнь национальности (страх стать жертвой агрессии или нападения из-за "неправильной" национальности). [11] Если говорить об экологической обстановке, то здесь существует очень много проблем, которые сложно решить за короткий срок. Например, загрязнение атмосферы выбросами вредных веществ от автомобилей и предприятий, обеспечение населения питьевой водой, загрязнение почв и многие другие. Урбанизация, перенаселение, изменение климата, сдвиги в энергетическом балансе планеты – это реальные поводы по-новому взглянуть на отношения с пространством и обустроить городскую среду так, чтобы она помогала сохранять энергичность и психическое здоровье. [9]

Оценка систем управления крупными городами, которая была проведена на Всемирном форуме в Стамбуле по проблемам городов, показала, что из 2300 крупнейших и крупных городов мира лишь в 22 налажено управление, которое отвечает современным требованиям. В это число не вошел ни один город России. [10]

Современные условия управления крупнейшими городами требуют не только творчества, инициативы, предприимчивости, но и умения проводить многовариантные оценки при выборе оптимальных решений на основе рассмотрения альтернативных вариантов развития с целью повышения доходов и занятости населения за счет обеспечения экономического роста, улучшения условий жизни и повышения эффективности расходов бюджета города.

В итоге получается, что сложившаяся система управления российским мегаполисом не отвечает современным требованиям. В этих условиях система управления мегаполисом требует совершенствования с учетом мировых тенденций.

Эффективное решение социальных, экономических и экологических проблем жизнедеятельности и развития мегаполиса в условиях рынка будет достигнуто при обязательном создании рациональной системы управления им, отвечающей современным требованиям. Состояние системы управления мегаполисом в настоящее время лишь частично соответствует современным требованиям. В условиях экономического кризиса крупнейшие города как конкуренты с другими городами и регионами должны переходить на новые методы управления, главным из которых является стратегическое планирование развития мегаполиса.

Проблемы управления мегаполисом предполагается решать с помощью активного взаимодействия властей с общественными институтами, используя возможности интернет-площадок (социальные сети, порталы, сайты и т. п.), создания городских лабораторий для изучения зарубежного опыта, разработки стратегических планов развития мегаполиса на многолетнюю перспективу.

Подводя итоги выше сказанному, мы бы хотели сделать вывод: на сегодняшний день мегаполисы играют важнейшую роль. Они характеризуются необычайно высокими концентрациями ресурсов, возможностей и элементов инфраструктуры, а также значительной функциональной ролью в системе глобальной экономики и высокой степенью включенности в систему транснациональных взаимодействий. Соответственно, мегаполис занимает централизованное место.

Список используемых источников:

1. Федотова, М. С. Роль мегаполисов в современной мировой экономике / М. С. Федотова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 24 (128). — С. 244-247.
2. Бруз, В. В. Тенденции урбанизации и проблемы управления современным мегаполисом / В.В. Бруз. — Текст : непосредственный // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. - 2020. - № 4. - С. 26–38.
3. Самые древние города на планете, в которых все еще живут люди. — Текст : электронный // Вокруг света : сайт.- https://www.vokrugsveta.ru/article/279276/
4. Урбанизация. - Текст : электронный //Britannica: энциклопедия : сайт. - https://www.britannica.com/topic/urbanization
5. Урбанизация. - Текст : электронный // Электронная библиотека Института философии РАН : сайт. - https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASH9156b6634717ec3f784291
6. Как рождались мегаполисы: от Древнего Рима до современной Москвы. - Текст : электронный // Лайфхакер : сайт. - https://lifehacker.ru/special/pik-megapolis/guide-kak-rozhdalis-megapolisy/
7. Тенденции развития современных мировых мегаполисов. - // Комплекс градостроительной политики и строительства города Москвы : сайт. – URL: https://stroi.mos.ru/articles/tiendientsii-razvitiia-sovriemiennykh-mirovykh-mieghapolisov
8. Новосельцева, А.С. Ключевые функции мегаполисов в глобальной экономике: системность исследования / А. С. Новосельцева. — Текст : электронный // Вестник ВолГУ. Серия 9: Исследования молодых ученых. - 2011. - №9. - URL: https://cyberleninka.ru/article/n/klyuchevye-funktsii-megapolisov-v-globalnoy-ekonomike-sistemnost-issledovaniya
9. Мегаполис разобщает людей. - Текст : электронный // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» : сайт. - https://iq.hse.ru/news/177667938.html
10. Минервин, И. Г. Проблемы совершенствования управления крупным городом (обзор) / И.Г. Минервин, В.М. Рулев . — Текст : электронный // ЭСПР. - 2000. - №1. - URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-sovershenstvovaniya-upravleniya-krupnym-gorodom-obzor
11. Занина, И.А. Проблемы мегаполисов и здоровья человека / И.А. Занина, О.В. Соколовская. - Текст : электронный. - URL: http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Ecologia/59959.doc.htm
12. Артемов, С. Как глобальные тенденции меняют мегаполисы и девелоперские проекты / Артемов, С. – Текст : электронный // Ведомости : сайт. - URL: https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2019/12/03/817705-globalnie-tendentsii

УДК 336.717.11

Бэешу Н.Н., Фотиади Н.В.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК СРЕДСТВО ПЛАТЕЖА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье рассматривается современное использование электронных денег, рост спроса на рынке электронных денег, развитие электронных сервисов расчёта , риски возникающие при обороте денег и меры безопасности при использований электронного оборота денег. В результате исследования выявлены основные направления в совершенствовании деятельности, а так же предложены мероприятия для повышения эффективности электронных денег в России.*

Ключевые слова: *электронные деньги, оборот электронных денег, цифровизация денег в России, безналичный расчёт, эмиссия электронных денег.*

Baiesu N.N., Fotiadi N.V.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

ELECTRONIC MONEY AS A MEANS OF PAYMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

Annotation*. The article deals with the modern use of electronic money, the growth of demand in the electronic money market, the development of electronic settlement services, the risks arising from the circulation of money and security measures when using electronic money circulation. As a result of the study, the main directions in improving activities were identified, as well as measures to improve the efficiency of electronic money in Russia were proposed.*

Keywords*: electronic money, turnover of electronic money, digitalization of money in Russia, non-cash payment, emission of electronic money.*

В настоящее время всё больше людей пользуется онлайн покупками и оплачивают свои покупки электронными деньгами. Благодаря технологическому развитию сегодня мы можем использовать электронные деньги. Развитие технологий оплаты безналичными деньгами с каждым годом меняется, появляются всё больше новых инновационных возможностей. Теперь, когда человек оплачивает свой покупки в магазине ему достаточно приложить телефон и оплата будет произведена. Кто мог представить, что электронные деньги займут столь важную роль в экономике? На рынке в настоящее время безналичный расчёт используется практически повсеместно. Рассмотрим, что же такое электронные деньги и как их использовать для чего они были изобретены и как их классифицируют?

Электронные деньги - денежная стоимость, хранимая в электронной форме в качестве заявки эмитенту, которая выдаётся по получении денежных средств для проведения платёжных операций и принимается физическим или юридическим лицом, отличным от эмитента электронных денег.

Эмитентом является организация, которая выпускает ценные бумаги, денежные знаки, в нашем случае - электронные деньги. В каждой отдельной стране предусмотрено собственное законодательство, которое определяет, какие организации могут быть эмитентами электронных денег. Например, в России в качестве эмитентов электронных денег могут выступать только кредитные организации (банки или небанковские кредитные организации, имеющие соответствующую лицензию).

Таким образом, электронные деньги представляет собой целую сеть, связанную между собой разными организациями, которые взаимодействуя, создают новые взаимоотношения между людьми. Это позволяет создавать новые услуги, которые актуальны в данный момент и пользуются спросом. Благодаря электронным деньгам получение услуги и товара

становиться быстрее и удобнее. Вследствие этого появляются всё больше разновидностей систем электронных денег. Так какие же эти виды и в чём их особенности?

По типу технического устройства электронные деньги бывают двух типов: на базе смарт-карт (card-based) и на базе сетей (network-based). [1] Последовательно рассмотрим оба типа.

Электронные деньги могут храниться и переноситься с помощью так называемых смарт-карт. Смарт-карта - пластиковая карта со встроенным микропроцессором, обладающая программируемым постоянным запоминающим устройством, операционной системой и оперативной памятью. Смарт-карты представляют собой микрокомпьютеры. Их операционная система поддерживает файловую систему и содержит большое количество криптографических средств безопасности. Таким образом, деньги хранятся в виде записей («денежных файлов») в памяти компьютера, размещенного на карте. Одними из наиболее известных проектов, использующих смарт-карты, являются Mondex и Visa Cash.

Теперь должно быть очевидно, что смарт-карты отличаются от обычных банковских карт. Подчеркнём это ещё раз. Обычная карта не содержит информации о состоянии счета, а лишь является инструментом доступа к расчётному счету. При зачислении денег на банковский счёт на дебетовую или кредитную карту зачисления не происходит. При пополнении смарт-карт остаток на счёте уменьшается ровно на ту сумму, на которую была пополнена смарт-карта.

Второй тип электронных денег по техническому устройству - на базе сетей. Этот тип является в настоящее время самым распространенным, наиболее удобным и защищенным средством платежа, так как использует шифрование данных и электронную подпись. Данный вид электронных денег применяются представляет собой некоторую программу или сетевой ресурс и используется большинством коммерческих сервисов. (WebMoney, Яндекс.Деньги, E-gold, E-port, PayCash)

По государственному регулированию статуса электронных денег различают фиатные и нефиатные электронные деньги.

Фиатными называют денежные средства, выраженные в государственной валюте. Эмиссия электронных фиатных денег происходит по правилам национальных центробанков. Государство посредством законов обязывает всех граждан принимать к оплате фиатные электронные деньги. Примером фиатных электронных денег является небезызвестная система PayPal.

Нефиатные электронные деньги относятся к негосударственным платёжным системам и эмитируются частными платёжными ассоциациями. Их надёжность не гарантируется государством, хоть часто они и привязываются к курсу национальных валют. Широко распространены нефиатные электронные деньги на базе сетей. (WebMoney, QIWI, EasyPay)
В каждом из описанных типов может как требоваться идентификация пользователя (персонифицированные системы), так и не требоваться (анонимные или неперсонифицированные системы).

Не оспорим тот факт что использование электронных денег выгодно, но, как и в большинстве подобных случаев возникают определенные риски которые нужно учитывать при использований безналичного расчёта. Без учёта этих немаловажных нюансов невозможно создать безопасную среду, как для производителя, так и для потребителя. Итак, какие же существуют риски на данный момент?

1. Риск утраты ликвидности.
2. Риск неисполнения эмитентом своих обязательств в результате недостаточности размера его активов. [2] Эмиссия электронных денег при отсутствии достаточных активов для погашения электронных денег. Рискованное размещение активов, предназначенных для погашения электронных денег
3. Кредитный риск.
4. Риск убытков для эмитента в результате исполнения (ненадлежащего исполнения) своих обязательств клиентами или третьими лицами (банками-участниками,

расчетными банками и др.) Невозвращение или несвоевременный возврат представленных клиентам кредитов (при кредитных схемах). Неоплата или несвоевременная оплата клиентами услуг эмитента.

5. Правовой риск.
6. Риск убытков в результате действий или событий правового характера. Несоответствие правил системы электронных денег действующему законодательству. Нарушение действующего законодательства эмитентом или клиентами, изменение законодательства.
7. Операционный риск.
8. Риск убытков в результате недостатков организации системы или злоупотреблений лиц, имеющих доступ к системе. Недостатки технической реализации системы. Действия (в том числе преступные) работников эмитента. Неблагоприятное техническое влияние и действия третьих лиц (в том числе преступные).
9. Риск потери управляемости.
10. Риск убытков в результате утраты руководством эмитента контроля над каким-либо из выше перечисленных рисков. Недостаточный учет других рисков. Неэффективность работы управленческого персонала денег, технического персонала, обслуживающего программно-технический комплекс эмитента электронных денег и. т. д.).
11. Риски, возникающие из-за событий, объективно не зависящих от его деятельности (форс-мажорные обстоятельства).

Для успешного решения проблемы управления операционным риском необходимы постоянное наблюдение, сбор, обработка и анализ данных. Риски непосредственно влияют на финансовое положение эмитентов электронных денег и опосредованно воздействуют на деятельность потребителей электронных денег. Вместе с тем существуют риски, оказывающие прямое воздействие на потребителей электронных денег. Это такие риски, как:

• финансовый риск — риск, связанный с невыполнением эмитентом электронных денег своих денежных обязательств (риск и потребителя и продавца);

• правовой риск — риск, связанный с тем, что, в сущности, работа с электронными денежными инструментами является нелегальной деятельностью;

• риск утраты анонимности конфиденциальных данных пользователя электронных денег.

При оплате электронными деньгами отсутствует принцип авторизации. Электронные деньги не являются именными, и в результате ни банки, ни эмитенты, ни какая-либо сторонняя, в том числе государственная организация не в состоянии проследить процесс движения электронных денег в обращении. В то же время у пользователей имеется техническая возможность формировать журнал платежей для контроля и удостоверения операций в спорных ситуациях. Если такая база данных пользователя будет «взломана», то вся конфиденциальная информация может быть утрачена.

• риск «взлома» электронного кошелька и потери всех электронных наличных. В настоящее время это практически невозможно, так как системы надежно защищены современными способами криптозащиты. Но не стоит забывать, что «хакеры» постоянно совершенствуются в своих знаниях и вполне возможно, что через определенный промежуток времени они смогут воспользоваться данными любого электронного кошелька;

• технический риск — риск сбоя системы и утраты всех данных. Возможно, такой сбой программы будет в течение недлительного периода времени, но вы не сможете в данный период совершить какую-либо операцию с электронными деньгами.

Таким образом, электронные деньги представляют угрозу безопасности данных, которые могут использовать злоумышленники в личных корыстных целях. Для предотвращения случаев утечки информации должны предприниматься соответствующие меры безопасности. Следовательно, должны быть созданы специальные мероприятия по

обеспечению сохранности информации. Так какие же существую программы по обеспечению безопасности данных?

Если говорить об защите от несанкционированных переводов электронных платёжных систем в общем, то вне зависимости от уровня каждой конкретной модели к ним действуют единообразные требования. [3]

Среди наиболее уязвимых мест:

- интернет-трафик между участниками обмена электронными сообщениями о финансовых трансакциях (банками, операторами платежных кошельков, банкоматами, клиентами);
- обработка информации внутри банка или оператора (например, Яндекс.Денег), когда данные могут оказаться доступными сотрудникам;
- постоянная доступность систем платежей для клиентов, отсутствие сбоев в их работе и на линии связи.

Наличие этих уязвимостей вынуждает банки и операторов обеспечивать защиту трафика при пересылке доступными способами (передача по защищенным каналам, шифрование) и разрабатывать модели аутентификации отправителя и получателя средств.

При этом в работе банка или оператора платежей возникают проблемы:

- определение взаимной подлинности участников трансакции при установлении соединения;
- обеспечение конфиденциальности и подлинности платежных поручений, отправляемых по интернету, и других документов;
- защита процесса отправки, формирование доказательств отправления и получения документов;
- обеспечение исполнения документа (например, постоянное нахождение остатка на корреспондентском счете банка, позволяющее организовать платеж).

Банк и оператор электронной платёжной системы обязаны реализовать механизмы защиты клиентов от несанкционированных списаний денежных средств, конкретные требования к которым определяются политиками операторов и регламентами ЦБ РФ:

- управление доступом клиента, сотрудников оператора и получателя, создание механизма аутентификации;
- контроль подлинности и целостности информации в сообщении;
- обеспечение конфиденциальности сведений в процессе передачи;
- невозможность отказаться от авторства поручения на отправку средств или сообщения;
- гарантии доступа к ресурсам и не утраты сообщения в пути, его доставки;
- невозможность оператора или банка отказаться от исполнения поручения на перевод или платеж;

Сохранение данных по поручениям и сообщениям.[4]

Для осуществления платежей посредством банковских карт международные системы переводов применяют собственные меры индивидуальной безопасности межкарточных переводов, корреспондирующие с требованиями Банка России. Для иных операторов безбумажных платежей, совершающих более 6 миллионов переводов в год, работает программа сертификации Qualified Security Assessor (QSA).

В России работают представительства нескольких организаций, имеющих право на выдачу сертификата, и он будет предоставлен, если оператор соответствует следующим требованиям: его деятельность соответствует международному стандарту Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS);

Оператор сервиса платежей получил сертификат на соответствие международным требованиям к менеджменту ИБ кредитных организаций в сфере разработки, внедрения и сопровождения программных средств ISO/IEC 27001:2005;

Оператор работает с использованием электронно-цифровой подписи (ЭП);

Шифрование осуществляется разрешенными средствами криптографической защиты, разработанными организациями, имеющими лицензии на право осуществления деятельности по предоставлению, техническому обслуживанию криптографических средств.[5]

Стандарт защиты информации в индустрии платежных карт PCI DSS был разработан международными операторами платежных карт Visa и MasterCard. В него входит 12 детально описанных требований, согласно которым должна обеспечиваться защита платежных систем.

Электронные деньги захватили все сферы нашей жизни. Сейчас нельзя представить отсутствие безналичного расчёта. Соответственно существуют преимущества и недостатки данной системы. Неоспоримым плюсом является доступность использования и скорость производимой операций. Из недостатков данной системы можно выделить отсутствие полной безопасности данных и личной информаций. Следовательно, электронные деньги заняли твёрдую позицию в нашей повседневной жизни и изменения, которые они вносят каждый день могут пошатнуть рынок страны.

Список используемых источников:

1. Зиниша, О.С. Электронные деньги как альтернативная форма безналичных расчётов и платежей и перспективы развития / О.С. Зиниша, К.Т. Хецуриани, К.М. Паносян. – Текст : непосредственный // Валютное регулирование. Валютный контроль.2021.№1.
2. Миронова, Д.Д. Проблемы и перспективы развития электронных денег в России / Д.Д. Миронова, Т. Б. Бурнаева. – Текст : непосредственный // Colloquium-journal. - 2020. - №11(63).
3. Гизатуллина, Э.М. Электронные деньги как инструмент экономической безопасности / Э.М. Гизатуллина, Д.Р. Камалова, Г.А. Ахматова. – Текст : непосредственный // Актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности государства, региона, предприятия. - 2020. - №7.
4. Болотнова, Е.А. Анализ развития электронных средств платежа / Е.А. Болотнова, Д.П. Позоян, Н.В. Гомолко. – Текст : непосредственный // Вестник Академия знаний. - 2020. - №3(38)
5. Кучеренко, А.А. Электронные деньги в современном мире / А.А. Кучеренко. – Текст : непосредственный // Modern science. - 2020.- №11-3.

УДК 336

Вершинина О.В., Султаниев И.С.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ВНЕДРЕНИЕ ПРИНЦИПА PRODUCT GOVERNANCE (УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРОДУКТА) С ЦЕЛЬЮ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПОТРЕБИТЕЛЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. *В статье рассматривается внедрение принципа product governance на страховом рынке. Одним из ключевых направлений исследуемой концепции является потребительская ценность страхового продукта. Авторами определено понятие product governance применительно к рынку страхования.*

Ключевые слова: *product governance (управление жизненным циклом продукта), поведенческий надзор, внутренний контроль, страхование.*

Vershinina O.V., Sultaniev I.S.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

IMPLEMENTATION OF THE PRODUCT GOVERNANCE PRINCIPLE IN ORDER TO REDUCE THE RISKS OF THE CONSUMER OF INSURANCE SERVICES

Abstract. *The article discusses the implementation of the product governance principle in the insurance market. One of the key areas of the concept under study is the consumer value of the insurance product. The authors defined the concept of product governance in relation to the insurance market..*

Keywords: *product governance, behavioral supervision, internal control, insurance.*

Диджитализация страхового рынка приобретает все большее значение, а повышение уровня цифрового взаимодействия с потребителем в современных условиях становится существенным стимулом развития страхования. В фокусе внимания страховщиков – мобильные приложения, личные кабинеты, веб-сайты.

Страхование представляет собой механизм эффективной защиты имущественных интересов граждан, предприятий и организаций от разнообразных рисков, а также является источником внутренних инвестиций для экономики страны.

Повышение уровня цифрового взаимодействия на страховом рынке, в том числе путем расширения электронных каналов реализации страховых услуг, может стать существенным стимулом развития страхования. [4, с.42]

Разработка и внедрение новых страховых продуктов, возникновение современных форматов их предоставления повышает доступность страховых услуг для населения. [6, с.52]

Вместе с тем выход на рынок нового страхового продукта сопряжен с риском его несоответствия интересам и ожиданиям потребителя. Как следствие возникает необходимость совершенствования инструментов надзора, применяемых регуляторами.

Существующие инструменты надзора направлены на выявления уже свершившихся фактов и восстановления нарушенных прав потребителей по итогам рассмотрения их обращений в орган страхового надзора.

Банк России предлагает ввести на финансовом рынке принцип product governance, согласно которому перед тем, как вывести на рынок новый финансовый продукт или услугу, компания должна будет определить целевую аудиторию и ее потребности, риски для клиентов, а также протестировать продукт перед запуском. [10]

Международная организация по защите прав потребителей финансовых услуг (FinCoNet) отмечает, что «управление продуктами» относится к системам, процедурам и

средствам контроля, существующим в фирме для разработки, утверждения, распространения и оценки финансовых продуктов. [1]

Системы управления рисками имели свои недостатки, которые ярко продемонстрировал мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. [5, с.133] Он заставил многие страны по-новому взглянуть на проблему защиты прав потребителей финансовых услуг. [9, с.52]

В последние годы зарубежные регуляторы стали активно применять управление жизненным циклом продукта, в рамках которого происходит предварительное тестирование новых для рынка продуктов. Анализ международного опыта позволяет выделить 2 подхода:

1. Регулятор обязывает проводить тестирование финансовых продуктов до их выхода на рынок (Канада, Франция);
2. Отсутствие обязанности предварительного тестирования на ряду с высокими требованиями к риск-менеджменту (Гонконг, Австралия).

Британское Управление по финансовому регулированию и надзору определяет «вмешательство в продукт» как применение инструментов регулирования продуктового ряда, в числе которых контроль на ранних стадиях создания стоимости и управления продуктом, правила разработки продукта, ограничение или определение конкретных условий продаж продукта. [3]

В соответствии с рекомендациями MiFID II [2] (The Markets in Financial Instruments Directive – Директива Евросоюза «О рынках финансовых инструментов») product governance делится на 2 ключевых блока: продажа продукта и маркетинг.

Идея product governance заключается в том, что компания перед тем, как вывести на рынок новый продукт или новую услугу, должна будет определить целевую аудиторию и потребности целевой аудитории, риски для клиентов, протестировать продукт перед запуском.

Необходимость внедрения принципа product governance продиктована в первую очередь тем, что существующие инструменты поведенческого надзора, сконцентрированные в руках мегарегулятора направлены на реагирование на случившийся риск, а концепция product governance позволяет дает возможность исключить возможные риски для потребителя до появления на рынке нового продукта.

Для оценки необходимости внедрения product governance на страховом рынке остановимся на рассмотрении инструментов поведенческого надзора, который мегарегулятор в 2018 г. выделил в самостоятельное направление.

Поведенческий надзор дает представление о том, насколько качественно страховщик взаимодействует с потребителем услуг на всех этапах жизненного цикла. В самом поведенческом надзоре можно выделить 2 направления – это реактивная и превентивная часть. Первое – это прежде всего реагирование на жалобы, а второе связано с работой, направленной на предотвращение нарушений через систему взаимодействия с компаниями.

Поведенческий надзор позволяет предотвращать нарушение прав граждан на финансовом рынке, анализируя практики продажи финансовых услуг, корректности доносимой информации, составления договоров, исполнения установленных законом обязательств. Когда Банк России выявляет негативные практики на рынке, которые возникли из-за лазеек в регулировании или обхода запретов финансовыми организациями, он выпускает специальные акты, которые запрещают конкретные нечестные приемы работы с клиентами.

ЦБ РФ определяет поведенческий риск-профиль участников финансового рынка, устанавливая для них сигнальные индикаторы по соотношению количества жалоб к клиентской базе. Таким образом выявляются компании, требующие наиболее пристального внимания регулятора. Кроме того, Банк России наделен полномочиями проводить контрольные закупки финансовых продуктов и услуг, что позволяет выявлять

нарушения законодательства со стороны участников финансового рынка на этапе перед заключением договора и применять меры надзорного реагирования [8].

И в рамках поведенческого надзора регулятор может давать рынку рекомендации с целью использования лучших практик. Например, рекомендации по обслуживанию потребителей. Но не столько важно дать рекомендации, сколько проводить мониторинг их исполнения. Предметом поведенческого надзора должны стать те аспекты работы компаний, на которые поступают жалобы потребителей в ЦБ РФ.

Отметим некоторые виды недобросовестного поведения участников страхового рынка при взаимодействии с потребителями посредством дистанционных (цифровых) каналов связи, которые Банк России выделил в рамках проведения поведенческого надзора: [8]

- недостаточное информирование потребителей финансовых продуктов/услуг,
- отсутствие интеграции с федеральными системами и сервисами,
- ограниченный функционал мобильных приложений,
- недостаточные качество и скорость ответов при использовании цифровых каналов взаимодействия,
- навязывание дополнительных продуктов при оформлении полиса Е-ОСАГО.

Данный перечень не является исчерпывающим. Кроме того, важно понимать, что представленные примеры могут быть связаны как с недобросовестными действиями страховщика, так и действиями самих потребителей услуг, связанные с низкой финансовой грамотностью.

В рамках проведенного исследования авторами выделены следующие основные шаги внедрения принципа product governance в страховой организации:

- определение целевой аудитории потребителей страхового продукта,
- проведение сценарного анализа,
- обеспечение общего подхода предоставления услуг во всех каналах продаж,
- оценка KPI (Key Performance Indicators) продающих подразделений с учетом качества продаж,
- анализ продаж,
- внедрение в обязанности подразделения внутреннего контроля [7, с.69] необходимости отслеживать правил продаж.

Сформулированные этапы представлены на рис. 1.

Рис. 2. Этапы внедрения принципа product governance

Цифровизация рынка, а также развитие дистанционных каналов продаж и взаимодействия с потребителями требует модернизации существующих подходов к регулированию.

В заключении отметим, что следование принципу product governance является общемировой тенденцией, поскольку предварительная оценка продукта способна исключить риски потребителя. Совершенствование механизмов вывода на рынок новых финансовых продуктов позволит исключить появление на рынке продуктов, несущих высокие риски для потребителей.

Список используемых источников:

1. Financial Product Governance and Culture. – Text : unmediated // FinCoNet (International Financial Consumer Protection Organisation) : сайт.. — URL : http://www.finconet.org/Financial-Product-Governance-Culture.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

2. MiFID II Product Governance: Guidelines on Target Market Identification. - Text : unmediated / UK Finance Guidelines : сайт. — URL : https://www.ukfinance.org.uk/system/files/MiFID-II-Product-Governance-Guidelines-on-Target-Market-Identification.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

3. Product Intervention. – Text : unmediated / Financial Services Authority — URL : https://www.fca.org.uk/publication/discussion/dp11_01.pdf (дата обращения: 14.11.2021).

4. Ахвледиани, Ю. Т. Страховой рынок в условиях цифровых технологий / Ю. Т. Ахвледиани. — Текст : непосредственный // Страхование в информационном обществе – место, задачи, перспективы: Сборник трудов XX Международной научно-практической конференции. В 2 т., Владимир, 04–06 июня 2019 года. – Владимир: Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, 2019. – С. 40-44.

5. Вершинина, О. В. Роль стресс-тестирования в управлении рисками страховой компании / О. В. Вершинина, Я. Г. Лабушева, И. С. Султаниев. — Текст : непосредственный // Бизнес. Образование. Право. – 2019. – № 1(46). – С. 132-136.

6. Лабушева, Я. Г. Управление рисками участниками финансового рынка / Я. Г. Лабушева, Ю. А. Кувшинова. — Текст : непосредственный // Потенциал Российской экономики и инновационные пути его реализации : Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 частях , Омск, 19 апреля 2018 года / Под ред. В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. – Омск: Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2018. – С. 95-98.

7. Москвитин, Г. И. Роль внутреннего контроля в системе управления предприятием / Г. И. Москвитин, Я. Г. Лабушева. — Текст : непосредственный // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 4(23). – С. 69-71.

8. Поведенческий надзор. - Текст : электронный // Центральный банк РФ (Банк России): сайт. - URL: https://cbr.ru/protection_rights/behavioral_surveillance/ (дата обращения: 14.11.2021).

9. Санникова, Л. В. Проблемы становления поведенческого надзора в России / Л. В. Санникова. — Текст : непосредственный // Деньги и кредит. – 2017. – № 10. – С. 51-56.

10. ЦБ предлагает ввести на финрыке РФ принцип product governance, тестировать продукты перед их запуском. - Текст : электронный // Финмаркет — URL : http://www.finmarket.ru/news/5501105 (дата обращения: 14.11.2021).

УДК 624:330.35(470+571)

Войчук Т.Н.
Омский государственный технический университет

СТРОИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация*. Строительство является одной из динамично развивающихся отраслей экономики Российской Федерации. Рост строительного рынка способствует сбалансированности и целостности развития страны в целом и отдельно взятых её регионов, сокращению межрегиональных различий. Исследование посвящено анализу состояния строительного комплекса Российской Федерации в 2020–2021 годах. Был рассмотрен ряд показателей, непосредственно влияющих на объем нежилого и жилого строительства. Выявлены причины, ограничивающие деятельность строительных организаций. Определены перспективы развития строительной отрасли.*

Ключевые слова*: строительство, строительная деятельность, экономический рост, нежилое и жилое строительство, Российская Федерация, государственная поддержка, COVID-19.*

Voichuk T.N.
Omsk State Technical University (Omsk)

CONSTRUCTION ACTIVITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION AS TOOL FOR ECONOMIC GROWTH

Abstract. *Construction is one of the dynamically developing branches of the economy of the Russian Federation. The growth of the construction market contributes to the balance and integrity of the development of the country as a whole and its individual regions, reducing interregional differences. The study is devoted to the analysis of the state of the construction complex of the Russian Federation in 2020-2021. A number of indicators that directly affect the volume of non-residential and residential construction were considered. The reasons limiting the activity of construction organizations have been identified. The prospects for the development of the construction industry are determined.*

Keywords: *construction, construction activity, economic growth, non-residential and residential construction, Russian Federation, state support, COVID-19.*

Строительная отрасль играет важную роль в социально-экономическом развитии любой страны, она является важным инструментом развития национальной экономики, решения жилищных проблем. Строительная отрасль долгое время была одной из самых стабильных и динамично развивающихся отраслей российской экономики несмотря на финансовые трудности. Она играет значительную роль в формировании современного облика городов, снижая отток населения из нестоличных территорий [3].

Анализ показателей развития строительной отрасли в 2020–2021 гг. позволил выявить их разнонаправленное изменение. С начала 2020 г. в условиях распространения COVID-19 появились новые риски и угрозы в различных сферах экономической деятельности, в том числе в строительстве.

Строго говоря, в России еще до введения санитарных ограничительных мер в строительной деятельности наблюдалась отрицательная динамика, обусловленная введением антироссийских санкций, резким скачком цен на импортируемые материалы, переходом на проектное финансирование в долевом строительстве.

В начале 2020 года строительная сфера столкнулась с новыми проблемами:

– масштабное сокращение рабочего персонала, а также нехватка рабочих рук, обусловленная закрытием таможенных границ с зарубежными странами;

– резкое падение спроса на коммерческую и жилую недвижимость вследствие ухудшения финансового положения населения.

В первой половине 2020 г. граждане начали откладывать или отказываться от ранее запланированных сделок по причине неуверенности в завтрашнем дне. Платёжеспособность населения играет важную роль в формировании предпринимательского климата, особенно в сфере строительства и недвижимости. Объемы продаж резко сократилось.

Эпидемиологическая обстановка в России и мире негативно отразилась на доходах населения. Платежеспособность дебиторов по долговым обязательствам по ранее взятым ипотечным и жилищным кредитам резко снизилась. На указанную ситуацию не повлиял даже тот факт, что уровень средневзвешенной процентной ставки по России в целом снизился с 8,6% до 7,2%. Начиная с марта 2020 года задолженность по кредитам населения нарастала. По официальным данным ЦБ России на 1 марта 2021 года годовой темп прироста составил 22%. В то же время годовой темп прироста количества представляемых ипотечных кредитов составил около 42% [4]. Экономист банка «ЦентроКредит» Е. Суворов [6] отметил, что повышение ключевой ставки Банком РФ должно приостановить рост закредитованности населения. Неспособность граждан выплатить долг по ипотечным займам может привести к тому, что кредитные организации, то есть банки, будут реализовывать заложенные квартиры по минимальным ценам.

Со стороны государства были предложены меры поддержки строительных организаций с целью уменьшения ущерба [5].

В первую очередь Правительством РФ были продлены сроки действия ряда документов. Например, если имеется проект планировки территории и разрешение на строительство, а градостроительный план земельного участка прекращает свое действие во временные рамки с 07.04.2020 г. до 01.01.2021 г., то срок автоматически продлевается ровно на один календарный год без дополнительной подачи каких-либо заявлений на продление [1].

Всем кредитным организациям можно снижать процентную ставку по кредитованию, которое выдаётся застройщику для реализации проекта строительства недвижимости. Здесь стоит отметить, что величина этой ставки может быть снижена до уровня, не превышающего ключевую ставку ЦБ России на период 2021 календарного года.

Строительным организациям, которые относятся к категории «саморегулируемые» представлена возможность до 01.01.2022 г. получить заём из средств компенсационного фонда. Компенсационный фонд – это страховой фонд, созданный для выплаты денежных средств по причине убытков клиентов компании. Порядок получения компенсации установлен Постановлением Правительства РФ № 938 от 27.06.2020 г. [2]. Указанной возможностью застройщик может воспользоваться, если полученный заём будет направлен на выплату заработной платы работникам, либо для уплаты НДФЛ и иных страховых взносов, а также для покупки строительных материалов, различного оборудования. Необходимо отметить, что к заёмщику и к кредитному соглашению предъявлены необоснованно завышенные требования, а именно:

– Кредитный договор должен быть заключен до 01.05 2020 г. Срок очень сжатый, так как многие организации откладывали заключение договоров из-за предстоящих «майских праздников», вследствие чего не попали под действие объявленных мер поддержки (не прошли по первому формальному признаку).

– Заёмщик не может находиться на пути к ликвидации или реорганизации, по отношению к заёмщику не должны проводиться какие-либо процедуры банкротства, а также деятельность не должна быть приостановлена по причинам, указанным в законодательстве Российской Федерации.

– Организация должна сохранить штат работников от 90% и выше относительно той численности, которая была на дату 01.05.2020 г.

– Организация не должна иметь задолженностей по уплате сборов, страховых взносов, налогов, штрафов и пеней в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также у нее должны отсутствовать неисполненные обязательства.

– У застройщиков должны отсутствовать проекты жилищного строительства, которые были включены в единый реестр проблемных объектов.

Вышеуказанные условия предполагают, что поддержку могут получить наиболее добросовестные застройщики, меры поддержки будут способствовать завершению строительства ранее возведенных объектов и выполнению всех обязательств по договорам с заказчиками или покупателями. С другой стороны, предъявляются достаточно высокие требования к застройщикам, и многие организации не смогут воспользоваться получением льготных кредитов, что по формальному признаку лишает права на получение помощи застройщика, находящегося в трудной экономической ситуации, завершающего строительные объекты.

Целесообразным был бы подход, согласно которому в ходе ликвидации и полного банкротства организации у застройщика была бы возможность завершить все начатые проекты. В связи с этим предлагается смягчить требования к организациям-застройщикам путём исключения пунктов о сохранении штата сотрудников и отсутствия проблемных объектов, так как даже у добросовестных застройщиков могут возникнуть какие-либо проблемы.

Предлагается проанализировать состояние иных сегментов рынка строительства. К примеру, по официальным данным Росстата рынок офисной недвижимости в 2020 году тоже резко снизился по причине того, что организации переводят своих сотрудников на дистанционною работу.

Несмотря на снижения спроса на строительном рынке в целом, есть сегмент, где спрос имеет положительную динамику. На стадии развития в настоящее время находится область складского сектора. Все это стало следствием развития в России интернет-магазинов. Рост востребованности отмечен в складских помещениях индивидуального хранения, а также в павильонах или площадях в торговых центрах. Также растет спрос на аренду помещений временного хранения со стороны населения, которое на неопределенный срок ввиду новых санитарных ограничений вынуждено покинуть столицу и вернуться в родной город. Объяснить это можно следующим образом: логистические услуги стоят дороже, чем аренда помещения, поэтому граждане выбирают временное хранение вместо транспортировки объектов материальных ценностей.

Эпидемиологическая ситуация в России ускорила цифровизацию в строительной отрасли. В частности, появилась возможность проведения всех сделок по покупке, аренде и т.д. с недвижимостью дистанционно. Некоторые участники строительства даже в условиях пандемии остались в плюсе. Например, сотрудники складов временного хранения. Со стороны Правительства РФ предложены меры поддержки, однако актуальным остается вопрос смягчения критериев получения помощи организациями строительной отрасли. Повышение ключевой процентной ставки Банка России должно привести к снижению закредитованности населения и минимизировать риски кредитных организаций.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Постановления. О продлении действия разрешений и иных особенностях в отношении разрешительной деятельности в 2020 и 2021 годах: Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 440. – Текст : электронный / Российская Федерация. Постановления. // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 10.11.2021).

2. Российская Федерация. Постановления. Об утверждении Положения об отдельных условиях предоставления займов членам саморегулируемых организаций и порядке осуществления контроля за использованием средств, предоставленных по таким займам:

Постановление Правительства РФ от 27.06.2020 № 938. – Текст : электронный / Российская Федерация. Постановления. // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 10.11.2021).

3. Кузнецова, О. П. Опорный город как ключевое звено системы расселения Российской Федерации / О. П. Кузнецова, Е. А. Юмаев. – Текст : электронный // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 3 (29). – С. 113–118. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=15551010 (дата обращения: 27.09.2021).

4. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. – Текст : электронный // Банк России : офиц. сайт. – URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (дата обращения: 13.11.2021).

5. «Строительный бизнес: меры поддержки из-за коронавируса». – Текст : электронный // КонсультантПлюс : офиц. сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_353017/ (дата обращения: 12.11.2021).

6. Суворов, Е. Конец безумия: почему ипотечный бум в России завершается / Е. Суворов. – Текст : электронный // Forbes. – URL: https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/426105-konec-bezumiya-pochemu-ipotechnyy-bum-v-rossii-zavershaetsya (дата обращения: 08.11.2021).

УДК 304.4:332.1

Гаврилова О. Ф.
Омский государственный технический университет

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. *В условиях необходимости диверсификации экономики субъектов РФ и создания новых рабочих мест в связи с высвобождением кадров промышленного сектора по причине активного внедрения цифровой экономики развитие культурной сферы представляет несомненный интерес. Развитая культурная среда способствует формированию позитивного имиджа региона и привлечению инвестиций, препятствует оттоку населения. В регионах активно совершенствуются нормативные правовые акты, призванные создать наилучшие условия для развития культурной политики.*

Ключевые слова*: регион, культурная политика, экономическое развитие, стратегия, Омская область.*

Gavrilova O. F.
Omsk State Technical University (Omsk)

THE INFLUENCE OF CULTURAL POLICY ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

Abstract. *In the context of the need to diversify the economy of the subjects of the Russian Federation and create new jobs in connection with the release of personnel in the industrial sector due to the active introduction of the digital economy, the development of the cultural sphere is of undoubted interest. The developed cultural environment contributes to the formation of a positive image of the region and the attraction of investments, prevents the outflow of population. Regulatory legal acts designed to create the best conditions for the development of cultural policy are being actively improved in the regions.*

Keywords: *region, cultural policy, economic development, strategy, Omsk region.*

Поиск мер оживления экономики регионов, эффективных инструментов, обеспечивающих ее ускоренную модернизацию, является насущной задачей регионального управления [2]. Региональная культурная политика является одним из приоритетных

направлений совершенствования экономического развития, в том числе и в Омской области. Стоит отметить, что в научной литературе сфера культуры рассматривается не только как способ производства и сохранения культурных ценностей, но и как важный сектор экономики, обеспечивающий рост занятости населения, ускоряющий развитие наукоемких отраслей, а также увеличивающий приток дополнительных средств в государственный бюджет за счет оказания специфических услуг, присущих только данной сфере. Термин «культурная политика» рассматривается как один из главных элементов системы социально-экономического развития субъектов РФ. Культура в широком смысле – один из ключевых факторов социально-экономического развития Омской области, поскольку именно она является основой формирования ценностных, в том числе духовно-нравственных, ориентиров населения [3]. Культура входит в число важнейших направлений, воздействующих на повышение уровня жизни граждан Омской области. В настоящее время все большее распространение получает позиция, согласно которой культура рассматривается в качестве мощного ресурса социальной стабильности, духовного здоровья нации и национальной безопасности государства [4].

Экономический аспект культурной политики представляет собой повышение культурно-познавательной привлекательности региона для стимулирования различных видов потребительской активности населения (сфера услуг и развлечений (музеи, театры, выставки), туризм, удобный транспорт и т.д.). Также культурная политика влияет на формирование различных культурных тенденций в СМИ, задает определенную «моду» на тот или иной товар или услугу, что, безусловно, отражается в экономике.

Современное управление культурой предполагает уход от привычных предписаний «сверху», и его замену более гибкими, последовательными и эффективными формами социального управления, к которым относятся долгосрочное планирование и регулирование.

В связи с этим, стоит подчеркнуть важность стратегического экономического планирования развития как на федеральном, так и на региональном уровнях. Согласно Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (ред. от 31.07.2020 г.), стратегия экономического развития (далее – СЭР) – это система мероприятий, направленных на реализацию долгосрочных задач социально-экономического развития государства с учетом рационального вклада регионов в решение этих задач. Стоит отметить, что СЭР ситуативна и неоднородна по отношению к различным регионам. Это объясняется различиями регионов в обеспеченности ресурсами, структурой хозяйства, уровнем развития каждого конкретного сектора экономики. Социально-экономическое развитие регионов определяется как объективными (макроэкономические условия, положение региона в общественном разделении труда, отраслевая структура, географическое положение, природные ресурсы), так и субъективными факторами (в первую очередь – методами регионального управления). Согласно статистическим данным, регионы, которые применяют прогрессивные методы управления развитием, в меньшей степени подвержены кризисным тенденциям [1]. Исходя из вышесказанного, необходимо подчеркнуть важность СЭР как центральной функции региональных органов власти по повышению престижа региона в целом и экономической активности населения в частности. Культура и культурная политика как элементы экономической системы являются одним из приоритетных направлений стратегического планирования в Омской области. Одним из основных нормативно-правовых документов в этой сфере является Указ Губернатора Омской области от 30 июля 2019 г. № 106 «Об утверждении концепции развития культуры в Омской области», который был разработан на основе Стратегии государственной культурной политики Российской Федерации на период до 2030 года и Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года приоритетными направлениями развития культуры являются:

– создание условий для развития инфраструктуры сферы культуры с учетом отраслевых документов стратегического планирования и социальных нормативов и норм;

– создание условий для сохранения и эффективного использования культурного наследия Омской области, формирование общественного сознания в духе уважения к культурным и историческим ценностям;

– укрепление единства общества посредством культурного и гуманитарного развития;

– создание условий для воспитания граждан, укрепления гражданской идентичности, осуществление просветительской и патриотической работы;

– обеспечение гражданам доступа к знаниям, информации и культурным ценностям;

– создание условий для выявления и поддержки одаренных детей и молодежи;

– стимулирование и поощрение участия в культурной деятельности институтов гражданского общества, представляющих интересы и права объектов культурной политики, содействие приобретению разнообразных компетенций;

– использование инновационных информационных и коммуникационных технологий в целях повышения доступности культурных благ, объектов культурного наследия, продукции творческих индустрий.

Достижение приоритетных направлений в сфере культуры обеспечит увеличение следующих целевых показателей:

– доля расходов на культуру в консолидированном бюджете региона;

– объем средств на культуру, направленных из внебюджетных источников;

– соотношение оплаты труда в сфере культуры к оплате труда в среднем по региону;

– уровень удовлетворенности граждан Омской области качеством предоставления государственных и муниципальных услуг в сфере культуры;

– доля детей, участвующих в творческих мероприятиях;

– обеспеченность региона учреждениями культуры;

– доля учреждений культуры и искусства, находящихся в удовлетворительном состоянии, в общем количестве учреждений культуры и искусства;

– доля объектов культурного наследия, находящихся в удовлетворительном состоянии, в общем количестве объектов культурного наследия в регионе.

Важным с точки зрения экономического развития является также создание благоприятного инвестиционного климата в сфере культуры. Фарафонова М.А. считает, что при формировании культурной политики территории, ее приоритеты определяются исходя из двух основных направлений ее воздействия: население и внешняя среда (развитие туризма), при этом, оба указанных направления имеют прямое влияние на социально-экономическое развитие территории [6].

Стоит отметить, что на современном этапе взаимодействие сфер культуры и экономики имеет сложный, неупорядоченный характер. Авторы некоторых исследований связывают это с изменением общественной психологии человека, которая заключается в приобретении сугубо «денежной» направленности сознания и образа мыслей [5]. Культура перестает восприниматься только как историко-культурная ценность и становится экономическим ресурсом. Поэтому при проведении культурной политики важно обращать внимание на такие способы получения экономической выгоды, которые не будут мешать сохранности российской культуры и ее развитию [4].

Особенности деятельности в сфере культуры отражены в различных нормативно-правовых актах, которые обеспечивают формирование культурной политики РФ, и в свою очередь находят отражение в государственных программах развития культуры и туризма субъектов РФ.

Список используемых источников:

1. Девятов, Р. С. Национальные стратегии государственной культурной политики в условиях глобализации / Р. С. Девятов. – Текст : электронный // Этносоциум и

межнациональная культура. – 2020. – № 10 (148). – С. 9–16. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=44548808 (дата обращения: 07.11.2021).

2. Кузнецова, О. П. Сотруенция и соткуренция в сфере туризма в регионах Сибири / О. П. Кузнецова, А. А. Кузьменко, Е. А. Юмаев. – Текст : электронный // Экономика региона. – 2017. – Т. 13, № 1. – С. 237–248. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28807334 (дата обращения: 16.11.2021).

3. Наточий, В. В. Реализация культурной политики на региональном уровне: проблемы и перспективы / В. В. Наточий. – Текст : электронный // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6, № 3 (20). – С. 400–403. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=30271237 (дата обращения: 06.11.2021).

4. Слепова, В. В. Культурная политика как ресурс социально-экономического развития территории / В. В. Слепова, Д. Ш. Ковела. – Текст : электронный // Инновационная наука. – 2016. – № 3–1. – С. 133–142. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=25684007 (дата обращения: 05.11.2021).

5. Струкова, Н. А. Региональные проблемы развития сферы культуры / Н. А. Струкова. – Текст : электронный // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 3–2 (54). – С. 234–238. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=45589496& (дата обращения: 07.11.2021).

6. Фарафонова, М. А. Культурная политика города как фактор его социально-экономического развития / М. А. Фараонова. – Текст : электронный // Меридиан. – 2020. – № 7 (41). – С. 33–35. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=42403934 (дата обращения: 05.11.2021).

УДК 656.2.025.4:338.5

Гребёнкин К.А., Прусова В.И.
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Аннотация. *В данной статье рассматривается практика ценообразования на внешнеторговых перевозках, осуществляемых железнодорожным транспортом. В статье приведены основные составляющие цены на перевозку. Приведен практический пример перевозки Россия-Казахстан. Авторами достаточно подробно освещен механизм документального сопровождения данной перевозки.*

Ключевые слова: *ценообразование, железнодорожный транспорт, внешнеторговые перевозки.*

Grebyonkin K.A., Prusova V.I.
Moscow Automobile and Road Construction State Technical University

Abstract. *This article discusses the practice of pricing on foreign trade transportation carried out by rail. The article presents the main components of the price of transportation. A practical example of Russia-Kazakhstan transportation is given. The authors have covered in sufficient detail the mechanism of documentary support of this transportation.*

Keywords*: pricing, rail transport, foreign trade transportation.*

Роль железнодорожного транспорта крайне важна, так как выполняет свыше 80% от всего грузооборота и является ведущим видом транспорта в области перемещения грузов. Железнодорожный транспорт играет значительную роль и в международной торговле: он представляет собой связующее звено в континентальной или материковой торговле. Для

России железнодорожный транспорт особенно важен во взаимной торговле со странами СНГ. Как известно, преимущества железнодорожных перевозках состоят в их ритмичности, надёжности и всесезонности. Помимо этих преимуществ, есть плюс в перечне перевозимой номенклатуры грузов: железнодорожным транспортом можно перемещать практически все виды грузов.

Существует несколько способов осуществления внешнеторговых перевозок железнодорожным российским транспортом:

1. Груз пересекает Государственную границу Российской Федерации в железнодорожном вагоне.

2. Груз доставляется железнодорожным транспортом в морской или речной порт, который принимает участие в международном сообщении.

Перевозка грузов в международном сообщении регулируется СМГС – Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении. Данное соглашение было введено в действие в 1951 году, последняя его редакция, выпущенная в результате пересмотра, включает в себя правки от 1 июля 2020 года [1].

Среди стран-участниц соглашения СМГС встречаются такие страны, как: Азербайджан, Албания, Беларусь, Болгария, Венгрия, Грузия, Афганистан, Иран, Казахстан, Китай, КНДР, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Польша, Россия, Словакия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Эстония [1]. Это соглашение определяет порядок приема грузов к перевозке, также и порядок его выдачи получателю, порядок заключения договора перевозки и т.д.

Оформление перевозки осуществляется с помощью транспортной железнодорожной накладной на бланке СМГС.

Помимо этого, на каждую транзитную дорогу необходимо оформить один дополнительный экземпляр дорожной ведомости. К примеру, если груз отправляется по маршруту Душанбе-Славкув потребуется оформить шесть дополнительных экземпляров для железных дорог Туркменистана, Узбекистана, Казахстана, России, Беларуси и Польши [7].

Также стоит сказать о том, что, рассматривая технологический план перевозки грузов железнодорожным транспортом в международном сообщении (далее – МС), следует отметить его близость к технологическому плану внутренних перевозок, так как для перевозки используются абсолютно те же самые вагоны и контейнеры. При этом действуют те же правила крепления груза, его размещения, пломбирования вагонов и контейнеров. Но есть особенности:

- при перевозках в МС грузы подлежат обязательному контролю о стороны таможенных органов. Такой контроль необходим как при отправлении, так и по приезду. Если в транспортной накладной все-таки не будет разрешительной отметки таможенных органов, то такой груз не может быть выдан получателю (речь идёт об импорте груза), а если нет такой отметки при экспорте, то груз не покинет станцию;

- подача заявки на перевозку грузов в МС должна осуществляться за 15 суток. Перевозки в МС осуществляются на основании правил СМГС;

- невозможно произвести оплату всего провозного тарифа сразу по всем железным дорогам при отправлении груза. На этом этапе оплата идет только лишь об оплате тарифа по территории железной дороги отправления;

- перегрузка на приграничных станциях. Широкая (русская – 1520 мм) колея применяется только в странах бывшего СССР, Монголии и Финляндии. Стандарт Европы – 1435 мм. Поэтому при передаче груза между железными дорогами разной колеи осуществляется передача груза из вагона в вагон. Перестановку колесных пар использую, но это очень трудоёмкий и дорогостоящий процесс, поэтому его применяют исключительно при пассажирских перевозках [7].

Есть такая особенность, касающаяся вагонов: следующие из стран Европы или Китая вагоны имеют большую вместимость примерно на 25%, нежели вагоны в СНГ и Балтии.

Поэтому груз из одного европейского вагона можно перегрузить в два вагона широкой колеи [9].

Рассмотрим как формируются цены на перевозки железнодорожным транспортом. Выделяют 7 основных составляющих, исходя из стоимости которых и складывается цена на такие перевозки.

1. Вначале определяется тип и количество потребного подвижного состава. За вагонами необходимо будет обращаться к операторам подвижного состава. Стоимость услуги будет определяться количеством потребленных вагонов и сроком их использования. При это на аренду вагонов заключается прямой договор с оператором.

2. Далее необходимо знать станции погрузки и выгрузки и тарифное расстояние между ними.

3. По прейскуранту 10-01 (если перевозка производится только по территории РФ) или по Единому тарифу (если перевозка осуществляется между 2 странами СМГС), либо по международному транзитному тарифу (если перевозка проходит транзитом через 1 или несколько стран СМГС) определяется стоимость перевозки одной тонны груза.

4. Стоимость перевозки всей партии определяется путём умножения количества тонн в партии на стоимость перевозки 1 тонны. Важно помнить, что для каждого вида грузов, в зависимости от типа вагона, установлены минимальные весовые нормы погрузки. Если в вагон погружено менее установленной нормы, то оплата перевозки производится за вес минимальной нормы.

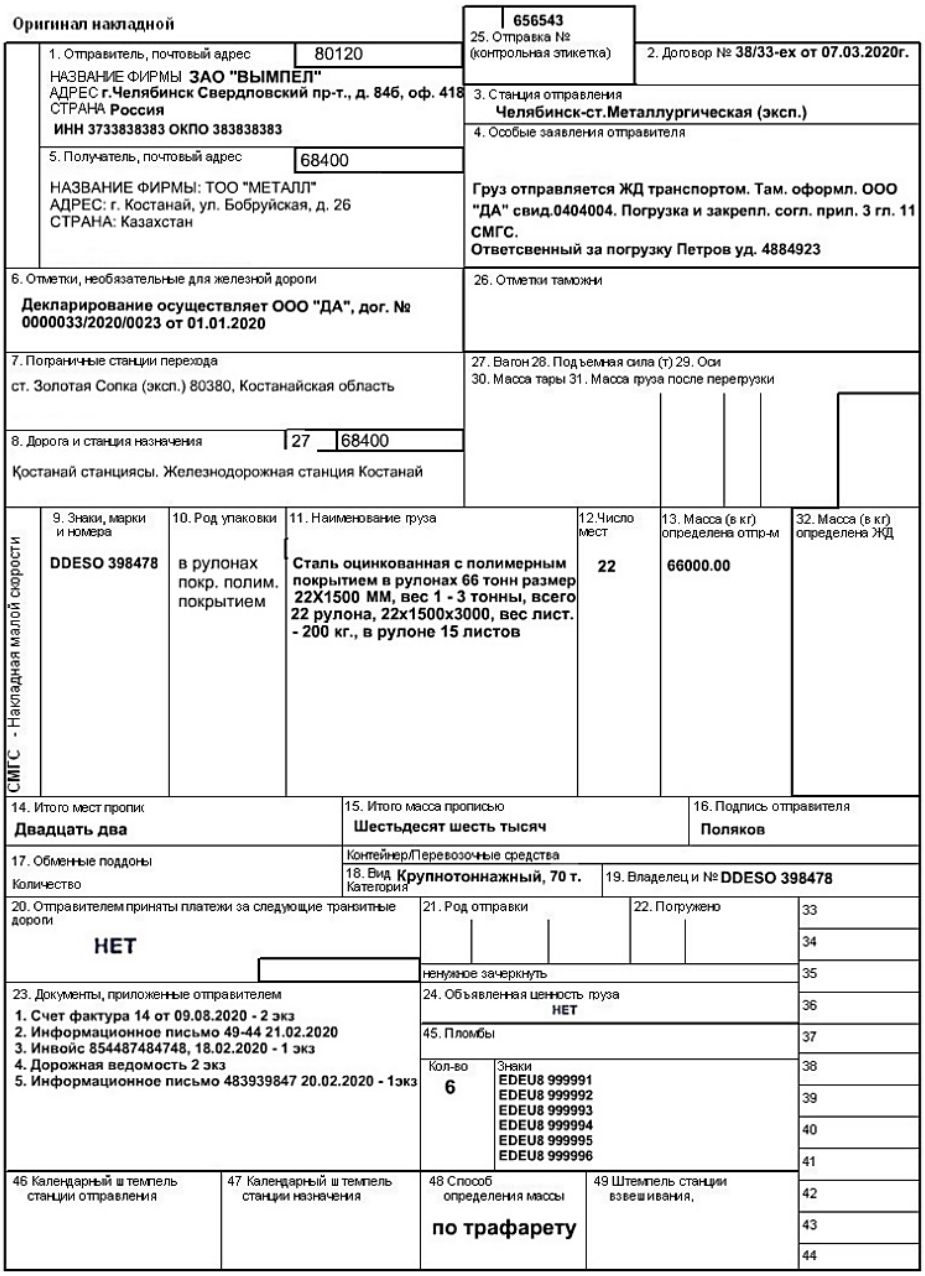
5. Стоимость начальных операций на станции погрузки берется либо из договора на обслуживание пути необщего пользования, если путь принадлежит отправителю, либо определяется отдельным соглашением с владельцем в тех случаях, когда погрузка осуществляется на местах общего пользования, либо в местах необщего пользования, принадлежащих третьей стороне.

6. Услуги по приёму и выгрузке вагонов на станции назначения обычно организуются и оплачиваются получателем, если иное не предусмотрено условиями договора купли-продажи.

7. Итоговая стоимость перевозки определяется как сумма стоимостей услуг на всех позициях по всем составляющим [5].

Для того, чтобы представить, как работают эти факторы, необходимо представить конкретный пример перевозки груза: такое представление и понимание процесса важно для понимания работы механизма формирования цен на железнодорожные перевозки, поэтому вниманию предлагается следующее условие: перевозка на экспорт 66 тонн оцинкованной стали с полимерным покрытием (рулоны) из Челябинска (ЗАО «Мечел», ст. отправления Металлургическая) в Казахстан, казахстанская экспортно-импортная компания металлопродукции «МЕТАЛЛ», г. Костанай. Для осуществления такой перевозки понадобится оформление международного договора перевозки, проформа которого (железнодорожная накладная) оформлена на рисунке 1 и будет прокомментирована как по графам, так и согласно факторам.

Начнём с самого документа и его граф, которые были заполнены в рамках представленного условия: обязательными к заполнению выступают графы 1-13, 14-16, 18-20, 23, 24, 45, 48.



Оригинал накладной

656543

25. Отправка № (контрольная этикетка)

1. Отправитель, почтовый адрес 80120
НАЗВАНИЕ ФИРМЫ **ЗАО "ВЫМПЕЛ"**
АДРЕС **г.Челябинск Свердловский пр-т., д. 84б, оф. 418**
СТРАНА **Россия**
ИНН 3733838383 ОКПО 383838383

2. Договор № **38/33-ех от 07.03.2020г.**

3. Станция отправления
Челябинск-ст.Металлургическая (эксп.)

4. Особые заявления отправителя
Груз отправляется ЖД транспортом. Там. оформл. ООО "ДА" свид.0404004. Погрузка и закрепл. согл. прил. 3 гл. 11 СМГС.
Ответсвенный за погрузку Петров уд. 4884923

5. Получатель, почтовый адрес 68400
НАЗВАНИЕ ФИРМЫ: ТОО "МЕТАЛЛ"
АДРЕС: г. Костанай, ул. Бобруйская, д. 26
СТРАНА: Казахстан

6. Отметки, необязательные для железной дороги
Декларирование осуществляет ООО "ДА", дог. № 0000033/2020/0023 от 01.01.2020

26. Отметки таможни

7. Пограничные станции перехода
ст. Золотая Сопка (эксп.) 80380, Костанайская область

27. Вагон 28. Подъемная сила (т) 29. Оси
30. Масса тары 31. Масса груза после перегрузки

8. Дорога и станция назначения 27 68400
Қостанай станциясы. Железнодорожная станция Костанай

СМГС - Накладная малой скорости

9. Знаки, марки и номера	10. Род упаковки	11. Наименование груза	12.Число мест	13. Масса (в кг) определена отпр-м	32. Масса (в кг) определена ЖД
DDESO 398478	в рулонах покр. полим. покрытием	**Сталь оцинкованная с полимерным покрытием в рулонах 66 тонн размер 22Х1500 ММ, вес 1 - 3 тонны, всего 22 рулона, 22х1500х3000, вес лист. - 200 кг., в рулоне 15 листов**	**22**	**66000.00**	

14. Итого мест прописью
Двадцать два

15. Итого масса прописью
Шестьдесят шесть тысяч

16. Подпись отправителя
Поляков

17. Обменные поддоны
Количество

Контейнер/Перевозочные средства
18. Вид Категория **Крупнотоннажный, 70 т.**

19. Владелец и № **DDESO 398478**

20. Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги
НЕТ

21. Род отправки

22. Погружено

ненужное зачеркнуть

23. Документы, приложенные отправителем
1. Счет фактура 14 от 09.08.2020 - 2 экз
2. Информационное письмо 49-44 21.02.2020
3. Инвойс 85448748474 8, 18.02.2020 - 1 экз
4. Дорожная ведомость 2 экз
5. Информационное письмо 483939847 20.02.2020 - 1экз

24. Объявленная ценность груза
НЕТ

45. Пломбы

Кол-во **6**
Знаки
EDEU8 999991
EDEU8 999992
EDEU8 999993
EDEU8 999994
EDEU8 999995
EDEU8 999996

33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44

46 Календарный штемпель станции отправления

47 Календарный штемпель станции назначения

48 Способ определения массы
по трафарету

49 Штемпель станции взвешивания,

Рисунок 1. Пример оформленной железнодорожной накладной при экспорте груза

Начиная с объединения граф 1, 3, 5, и 8 по признакам – месту погрузки и месту отгрузки груза, видно, что в них отражен отправитель, получатель, станция отправления и станция назначения такового груза данного груза, что дает основания полагать о реализации такого формирующего цену фактора, как фактора № 2 в перечне перечисленных ранее факторов. Он основывается на определении станции погрузки – в таковом случае это станция Металлургическая в Челябинске: сведения о городе дает понять графа 1 «Отправитель», также определена станция получения – станция Костанай в Казахстане, городе Костанай, это демонстрирует графа 5 «Получатель».

Следующий фактор, который будет исследован, касается организации перевозки с точки зрения подбора вагонов, учитывая их параметры, то есть необходимо определить количество подвижного состава. На рисунке 1 представлено типовое заполнение железнодорожной накладной для экспорта стали, где в графе 11 указано, сколько всего рулонов стали необходимо перевезти, сколько весит один лист, из которого состоит рулон и сколько всего листов сложено в один рулон. Также в рамках рисунка 1 представлены размеры листа и его параметры – длина, ширина и высота. Охарактеризовав это, теперь

предстоит расположить эти 22 рулона по определенному количеству вагонов. Типовая перевозка стали осуществляется в полувагонах, характеристики которых следующие: длина полувагона по полу (от стенки до стенки) - 12700 мм, ширина полувагона по полу (от стенки до стенки) - 2780 мм, а высота (от пола до конца стенки) - 2170 мм. Из железнодорожной накладной по перевозке отмечаем длину одного рулона – 1500 мм., поэтому максимальное количество размещаемых рулонов достигает 8 штук: при делении 12700 мм на 1500 мм получается 8,5 штук, но важно получить целое число и сохранять расстояние между рулонами с целью установки дополнительных креплений перевозимых рулонов, поэтому максимальное число перевозимых рулонов – 8. Итого – 3 вагона для перевозки 22 рулонов.

С помощью уже имеющейся практики в области перевозок оцинкованной стали в Казахстан, город Костанай, которая имеется в одном из сервисов по расчёту стоимости за железнодорожную перевозку грузов, получится проанализировать стоимость всей перевозки с учётом станции погрузки и станции получения, выборе груза по ЕТСНГ (сталь листовая кровельная, в т.ч. оцинкованная) и выборе груза по ГНГ (прокат плоский из прочих легированных сталей. шириной менее 600 мм оцинкованный иным способом, прочий). Представлен расчёт на рисунке 2.

Страна	Сумма	Валюта
20 Россия (за 324 км)		
Сумма	54993.47	RUB
Налог	0.00	RUB
Всего	54993.47	RUB
20 Россия (за 194 км, возврат)		
Сумма	4163.00	RUB
27 Казахстан (за 201 км)		
Сумма	187512.00	KZT
Налог	0.00	KZT
Всего	187512.00	KZT
Итого по всем странам расчета	**92864.05**	**RUB**

Рисунок 2. Расчёт провозной платы перевозки оцинкованной стали в Казахстан из России

Использованный сервис для расчёта стоимости перевозки, как уже было сказано, применяет установленные ставки для перевозки оцинкованной стали.

Для демонстрации, что учтены все особенности перевозки оцинкованной стали железнодорожным транспортом из России в Казахстан, на рисунке 3 будет представлена форма, заполненная данными из рисунка 1 статьи, которая включает в себя такие сведения, как станция отправления, станция назначения, коды станций, груз по ЕТСНГ, ГНГ, массу груза в килограммах, грузоподъемность, выбранный состав – полувагон, а также дополнительные параметры – возврат, принадлежность (сервис объединяет в одну строку «государственный» и «арендованный», поэтому на рисунке 3 виден «государственный» в поле «принадлежность») и пробег.

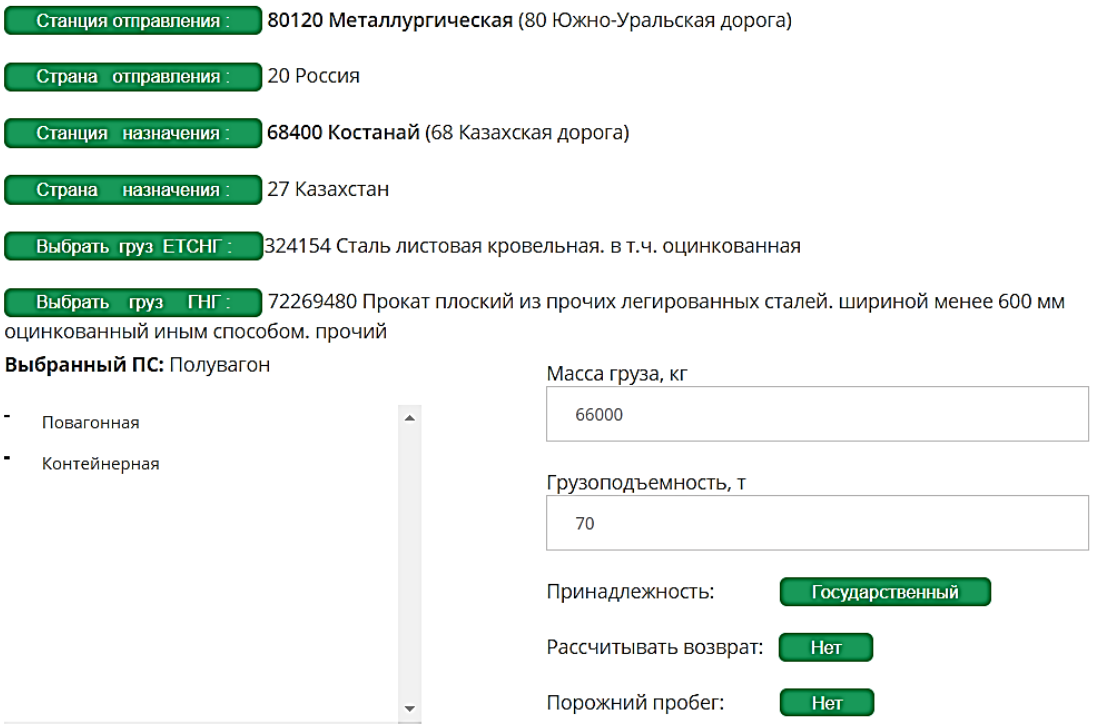


Рисунок 3. Заданные характеристики для расчёта стоимости перевозки оцинкованной стали из России в Казахстан

Если говорить о расстоянии, между станцией отправления и до пограничной станции, а также от пограничной станции до станции назначения, согласно ЕТ, оно составляет 324 км., данные расчёта с помощью сервиса, опирающегося на сведения ЕТ, представлены на рисунке 4.

Станция отпр. — Станция назнач.	Расстояние (км.)	Суток в пути*	Страна
Металлургическая - Золотая Сопка (эксп.)	158 км.	1	Российская Федерация
Золотая Сопка (эксп.) - Костанай	166 км.	1	Республика Казахстан
Итого:	**324 км.**	**2**	

Рис. 4. Расстояние между станцией отправления и станцией назначения

Но на этом расчёт стоимости перевозки не окончен, в данный вариант не включены расходы на станции погрузки и станции назначения (работ по погрузке, выгрузке груза и т.д.). Для перевозки стоимость погрузочных работ и работ по выгрузке груза, а также иных работ, устанавливаются уже локальнее: стоимость уже зависит от самой станции. Например, требуются следующие услуги, оказываемые станцией:

- оформление документов 10-01 / экспорт – 1 400 рублей;
- определение ставок по ЖД тарифу – 1 000 рублей;
- увязка груза или его крепление – по отдельному соглашению – стоимость составит 2 000 рублей;
- слежение за передвижением вагона – 700 рублей;
- информационный расчёт провозной платы – за 1 расчёт – 100 рублей;
- подача-уборка вагона – за вагон 1 300 рублей (3 вагона);
- погрузочно-разгрузочные работы для категории грузов средней тяжести – 108 рублей тн/опер.

Исходя из оказываемых станцией услуг, общая стоимость всех требуемых услуг составила 16 228 рублей. Также потребуется аренда самих полувагонов на минимум 5 дней,

остановимся на 5: так как по данным расчёта на рисунке 3 только в сторону Казахстана потребуется добираться 2 дня, нужно учитывать и человеческие потребности в отдыхе, питании и т.д., также 2 дня для дороги в Россию. Итого: стоимость одного полувагона, предоставляемого ООО «Миком-Транс» в г. Челябинске, составляет 2 000 рублей в сутки, 3 вагона, поэтому потребуется 6 000 рублей в сутки для оплаты аренды полувагонов, за 5 дней – 30 000 рублей. Плюсуя это к стоимости перевозки груза, выходит 139 092 рублей и 05 копеек.

Этот пример позволил практически продемонстрировать, что почти все этапы организации перевозочного процесса были отражены в железнодорожной декларации. Но в это же время, в нее не вошли сведения: о стоимости перевозимого груза; об услугах по приему и выгрузке вагонов на станции назначения.

Процесс ценообразования крайне сложен. Практический пример это продемонстрировал. Авторы надеются, что работы в направлении совершенствования методик ценообразования на железнодорожном транспорте будут продолжены и со временем появятся очень четкие, прозрачные правила, в которых во главу угла будет поставлено электронное сопровождение всех документов.

Список использованных источников:

1. Организация сотрудничества железных дорог. О международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) : Соглашение от 01.11.1951 г. (с изменеиями и дополнениями по состоянию на 1 июля 2021 года). – Текст : электронный // ОАО "РЖД": сайт. - URL: https://company.rzd.ru/ru/9353/page/105104?id=1782

2. Договор о Международном железнодорожном транзитном тарифе (по состоянию на 1 января 2022 г.) от 01.01.1997 г. – Текст : электронный // ОАО "РЖД": сайт. - https://company.rzd.ru/ru/9353/page/105104?id=1800

3. Российская Федерация. Федеральная энергетическая комиссия. Об утверждении прейскуранта № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами» (тарифное руководство N 1, части 1 и 2) : Постановление от 17 июня 2003 г. N 47-т/5. - Текст : электронный / Российская Федерация. Федеральная энергетическая комиссия // ОАО "РЖД": сайт. - URL: https://company.rzd.ru/ru/9353/page/105104?id=1250

4. Российская Федерация. Правительство. О стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года : Распоряжение Правительства РФ от 17 июня 2008 г. № 877-р / Российская Федерация. Правительство. – Текст : электронный // Правительство России : сайт. – URL : http://static.government.ru/media/files/DkdcT7dHs4fGLrhkK5lk0egvr4rA2QZi.pdf

5. Жидкова, М.А. Цифровые решения в транспортной системе страны / М.А. Жидкова, Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // Финансовый менеджмент в условиях новой промышленной революции: тенденции и перспективы: сборник трудов конференции. - 2018. - С. 96-98.

6. Прусова, В.И. Проблемы логистических компаний в условиях нестабильной экономики / В.И. Прусова, А.О. Тимофеева, А.С. Булыкина. – Текст : непосредственный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 12-2 (70). – С. 238-24218.

7. Хусаинов Ф.И. Ценообразование на железнодорожном транспорте. История железно - дорожных грузовых тарифов в России: уч. пос. – Москва: Московский государственный университет путей сообщения Императора Николая II, 2017. – Текст : непосредственный.

8. РЖД в грузообороте страны. – Текст : электронный // ОАО "РЖД". - URL: https://company.rzd.ru/ru/9377/page/103290?id=17127#main-header (дата обращения: 19.11.2021).

9. Динамика перевозок грузов. – Текст : электронный // Железнодорожные перевозки. Информационно-справочный портал : сайт. - URL: cargo-report.info/stat (дата обращения: 15.10.2021).

УДК 65.01

Гринцевич Е., Комаров М.
Научный руководитель: к.э.н. ***Хайрулина Людмила Руслановна***
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ И ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация. *Данная статья посвящена изучению влияний изменений в организации на достижение корпоративных целей и задач в соответствии с организационной перспективой.*

Ключевые слова: *организационные изменения, глобализация, трансформация, конкуренция, коммуникация, гибкость, адаптация.*

Grintsevich E., Komarov M.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ADAPTING THE ORGANIZATION TO CHANGE AND SUPPORTING THE CHANGE PROCESS

Annotation. *This article is devoted to the study of the impact of changes in the organization on the achievement of corporate goals and objectives in accordance with an organizational perspective.*

Keywords: *organizational changes, globalization, transformation, competition, communication, flexibility, adaptation.*

Управление изменениями играет важную роль в эффективном управлении изменениями и реагировании на них, а также в противодействии понятию сопротивления изменениям. Изменения могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на результаты деятельности организации, и, в связи с этим необходимость управления изменениями стала насущной проблемой. Более того, управленческие решения зависят от того, как подчеркиваются и принимаются во внимание изменения из-за влияния внутренних и внешних факторов, таких как культура, лидерство и организационные изменения, которые обусловлены экономическими, политическими, социальными, экологическими факторами и даже бизнес-тенденциями.

Основной целью данной статьи является оценка влияния управления изменениями на достижение корпоративных целей и задач в соответствии с организационной перспективой. В данной научной работе обсуждаются следующие темы: факторы, влияющие на изменение; типы организационных изменений; положительные и отрицательные последствия изменений; концепция и применение управления изменениями с помощью различных моделей; способы эффективного внедрения управления изменениями и преимущества, которые управление изменениями может предложить для успеха организаций [1].

Организации и общества часто сталкиваются с необходимостью изменений, которые носят как внутренний, так и внешний характер. Внешнее давление включает растущую глобализацию, взрыв коммуникаций, политическое давление, экономические спады, которые могут включать цены на нефть, и другие. В то время как внутреннее давление включает в себя повышение уровня образования, улучшение социально-экономического положения, желание жить более качественной жизнью и другие. Изменения могут быть описаны во многих измерениях. Они могут быть непрерывными и постепенными, прерывистыми и радикальными, запланированными или незапланированными,

катастрофическими или эволюционными, положительными или отрицательными, сильными или слабыми, медленными или быстрыми, стимулирующие изнутри или извне.

Изменения можно разделить на изменения первого порядка, которые состоят из эволюционных и постепенных изменений, в то время как изменения второго порядка включают трансформационные, стратегические и революционные изменения. Эволюционные и постепенные изменения относятся к изменениям небольшой величины, таким как поиск путей улучшения нынешней ситуации при сохранении общих рамок работы [1]. С другой стороны, изменение второго порядка подчеркивали полное изменение его структуры, и они называются радикальными изменениями, которые направлены на формирование у организаций новых конкурентных преимуществ. Гранди также представил новые модели изменений, поскольку он классифицирует изменения на 2 типа [3]:

1. Плавное постепенное изменение;
2. Неровные постепенные изменения.

Другим теоретиком изменений является профессор Нут, который представил три типа изменений, а именно: адаптивные изменения, инновационные изменения и радикально инновационные изменения. Адаптивные изменения включают в себя передачу изменений от одного организационного подразделения к другому подразделению, таким образом, это повторение изменений путем имитации однажды адаптированных изменений. С другой стороны, инновационное изменение — это изменение идеи или новых идей, устройств или методов. Радикально инновационное изменение — это изменение, которое считается наиболее труднодостижимым, поскольку оно имеет тенденцию угрожать административному доверию.

Также можно выделить изменение в масштабах организации в сравнении с изменением подсистемы. Изменения в масштабах организации касались в основном крупного сотрудничества или изменения размеров и реструктуризации. Например, большинство организаций внедряют изменения, охватывающие различные уровни жизненного цикла бизнеса, которые могут предусматривать, например, переход от особо активной предпринимательской организации к стабильному и плановому развитию.

Положительные и отрицательные последствия изменений. Изменения могут вызывать страх и замешательство в организациях, они также оказывают положительное влияние как на сотрудников, так и на организацию в целом при условии, что руководство тщательно отнеслось к этому ощущение перемен и их положительные последствия помогут ему оценить относительно управления изменениями в организации. Ниже перечислены положительные эффекты, вызванные изменениями:

Уверенность сотрудников.

Реализация и успешное внедрение изменений в организации позволяют более плавно ощутить положительные последствия изменений как для сотрудников, так и для организации. Больше доказательств положительного воздействия, проявляющегося для сотрудников через их уверенность по отношению к идеальным управленческим решениям. В результате сотрудники более мотивированы и уверены в выполнении своих задач и ежедневных решениях, которые облегчают им жизнь [3].

Конкурентное преимущество способность быстро адаптироваться к изменениям поможет фирме достичь конкурентного преимущества.

Однако, существуют также негативные последствия изменений для организации. Эти недостатки перечислены ниже:

Сопротивление изменениям. Хотя многие принимают перемены, есть также сотрудники, которые, скорее всего, будут сопротивляться переменам. Сопротивление стало неоспоримым, которое нельзя игнорировать в любых усилиях по изменению, будь то на индивидуальном уровне или на уровне организации. Тоднем, Фернандес и Рейни подчеркнули, что сопротивление — это явление, встроенное в организацию, которое существует в каждой организации и может происходить индивидуально или на уровне организации [3].

Некомпетентность Агентов изменений. Перемены нельзя недооценивать. Любые планы изменений должны предусматривать оценку готовности к осуществлению изменений. Таким образом, для управления процессами изменений и контроля за ними требуются люди, обладающие достаточными знаниями и опытом. Камерун, например, указал, что новым менеджерам и руководителям, работающим в компании, не хватает механизма для проведения необходимых изменений и, как правило, способствует их своеволию в ущерб интересам и благосостоянию компании, что приводит к сбоям и недопониманию между руководством и сотрудниками [3]. Более того, это приведет к текучести кадров, потерям в продажах и неправильному пониманию правильных решений

Избирательное Восприятие. Сотрудники обычно ценят перемены, когда они оказывают прямое и косвенное влияние на их личные цели и задачи. Они часто игнорируют важность изменений для благосостояния организации, из которой они получали свой доход и средства к существованию.

Модели и структуры изменений. Несколько моделей могут быть применены для управления изменениями. Модель изменений Левина, в данной модели основное внимание уделяется планируемым изменениям, связанным с групповыми решениями, реализацией и социальными изменениями [2]. Она состоит из размораживания, изменения и повторного замораживания. Размораживание — это состояние высвобождения существующей системы или процедуры в качестве неотложной проблемы. Изменение — это состояние перехода от старой системы к новой системе, и оно требует переходных процессов. Повторное замораживание — это акт институционализации изменений или включения изменений в стратегическую цель компании.

Ступенчатая модель Коттера - целостный подход в борьбе с усилиями по изменению, которые, если их должным образом не учитывать, приводят к примерно 70 % неудач во многих организациях. Эта модель включает в себя следующее [3]:

Срочность. Создание сценария, требующего срочного внесения изменений. Создать руководящую команду — это создать группу, наделенную полномочиями руководить и поддерживать усилия по изменению.

Разработка видения относится к разработке видения изменений и инициативы по обеспечению достижения видения.

Модель McKinsey определила семь областей изменений и далее разделила эти области на две категории: мягкие и жесткие области [1]. Сложные области состоят из системы, стратегии и структуры, в то время как мягкие системные области включают навыки, стиль, персонал и общие ценности, которыми обычно трудно управлять, но которые считаются основой организации и являются источником устойчивого конкурентного преимущества. Стратегия — это план, разработанный для достижения устойчивого конкурентного преимущества, который также согласуется с шестью другими областями.

Структура рассматривает организационную схему компании, где показаны отделы или подразделения с соответствующими обязанностями и ответственностью персонала, и иерархией. Системы относятся к процессам и процедурам, которыми обладает компания, которые отражают повседневную деятельность и то, как принимаются решения, а также определяют, как практически осуществляется бизнес. Навыки означают способности и компетенции чтобы добиться успеха. Персонал потребность в рабочей силе с точки зрения количества, которое может быть достигнуто путем найма, обучения, мотивации и вознаграждения. Стиль — это способы и средства управления организацией менеджерами высшего уровня и их стилями руководства, которые влияют на производительность всей организации. Общие ценности отражают суть модели, которая относится к нормам и стандартам, которые служат руководством для того, как сотрудники ведут себя и действуют, поэтому она считается основой любой фирмы.

Любые организации, которые желают эффективно внедрить изменения, должны рассмотреть возможность перехода существующей системы или состояния в желаемое будущее состояние, тем самым максимизируя ресурсы и одновременно минимизируя

затраты, делая это выгодным для организации [4]. Для обеспечения его успеха можно рассмотреть следующие ключевые области:

1) Необходимо адекватно определить проблему и оценить срочность необходимости изменений, чтобы понять нынешнюю ситуацию в организации, а также определить, какие изменения необходимы для решения выявленной проблемы.

2) Представить желаемое будущее состояние организации, разработав реалистичную картину идеальной ситуации в компании после применения изменений и эффективно донести видение до всех участников изменений и разработать эффективные механизмы для обеспечения плавного перехода изменений из старого состояния в новое состояние.

3) Изменения должны осуществляться систематически и упорядоченно. Эффективный переход к изменениям крайне необходим и должен учитывать эффективность распределения ресурсов, обеспечение выполнения запланированных изменений, лица, на которых возложена ответственность за руководство такими изменениями, имеют возможность — это сделать, и убедитесь, что запланированные изменения координируются от высшего руководства до самого низкого уровня, чтобы все в организации были хорошо осведомлены о направлении изменений.

4) Эффективное управление сопротивлением изменениям повышает уровень участия людей в усилиях по изменению. Лидеры должны сыграть главную роль в инициировании изменений и поделиться своим видением этих изменений.

5) Активное управление изменениями также является эффективным средством обеспечения максимальной гибкости для адаптации изменений в будущем и может рассматриваться как творческий способ реагирования на динамику изменений. Это возможно с помощью отдела кадров и всех участников изменений.

Эффективное управление изменениями обеспечивает преимущества, которые помогают организациям сохранять лидирующее положение в постоянно меняющемся мире [4]. Эти преимущества включают, но не ограничиваются следующим:

1) Управление изменениями позволяет организациям быстро реагировать на меняющиеся требования клиентов.

2) Руководство и организация осознают важность изменений и ожидаемые выгоды, которые они принесут при правильном внедрении.

3) Это обеспечивает большую гибкость всякий раз, когда возникает необходимость в изменениях.

4) Простое выявление проблемы, требующей усилий по изменению, и предоставление организации возможности ознакомиться с теми проблемами, которые требуют плана изменений.

5) Изменения могут быть осуществлены без ущерба для повседневной деятельности организации.

6) Он предоставляет руководству ноу-хау в оценке общих последствий изменений.

7) Понимание процесса изменений всеми сотрудниками, скорее всего, улучшит их производительность, таким образом, улучшит эффективность работы организации.

Список используемых источников:

1. Божко, Л. М. Развитие процессного, системного и ситуационного подходов в управлении изменениями / Л. М. Божко. – 2-е издание, стереотипное. – Санкт –Петербург: Папирус, 2014. – 320 с. – Текст : непосредственный.

2. Lewin, K. Field The oryin Social Sciences : Selected Theoretical Papers / K. Lewin. – Westport, Conn : Greenwood Press, 2016. – 346 p. – Text : unmediated.

3. Готовность организации к изменениям: практические методики (Калимуллин Денис Маратович; Шатрова Екатерина Сергеевна). - Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» : сайт. - URL : https://cyberleninka.ru/article/n/gotovnost-organizatsii-k-izmeneniyam-prakticheskie-metodiki/viewer (дата обращения: 10.11.2021). –

4. Управление изменением: навыки и стратегии / Э. Фармер, К. Мэйби, Дж. Батслер. – 1-е издание. – Москва: Спутник, 2015. – 84 с. – Текст : непосредственный.

УДК 338.24

Дитерле А., Лешина Д.
Хайрулина Л. Р., научный руководитель
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Аннотация. *Данная статья посвящена изучению изменений в системе поддержки малого бизнеса и выдачи банковских кредитов в целях финансирования малого бизнеса в условиях пандемии.*

Ключевые слова: *поддержка предпринимателей, система кредитования, малый бизнес, внедрение изменений.*

Diterle A., Leschina D.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

CHANGES IN THE SUPPORT SYSTEM FOR SMALL BUSINESSES IN A PANDEMIC CONDITIONS

Annotation. *This article is devoted to the study of changes in the support system for small businesses and issuance of bank loans in order to finance small businesses in a pandemic.*

Keywords: *entrepreneurs support, loan system, small business, implementation of changes.*

Кредит – это важный финансовый инструмент, без которого не возможна экономика любой страны. Он позволяет повысить рыночную стоимость и увеличить эффективность любого экономического субъекта.

Цель данного исследования заключается в попытке изучить систему поддержки малого бизнеса в России в период пандемии короновируса.

Малый бизнес играет значительную роль в экономике, он является основой для рыночных отношений и позволяет насыщать рынок товарами приемлемого качества. К малому предпринимательству относятся такие организации, численность сотрудников которых не превышает ста человек, а годовая выручка составляет не более 800 миллионов рублей. Главная отличительная черта ведения малого бизнеса – это заинтересованность собственника компании, т. е. он может быть полностью вовлечен в процесс работы.

За последние несколько лет можно заметить быстрое развитие данного сектора экономики. Это стало возможным благодаря финансированию малого бизнеса через банковские кредиты. Заемные средства позволяют не только продолжать вести свою деятельность в сложные периоды, а еще и увеличивать конкурентные преимущества организации. Благодаря кредитам организации могут с легкостью освобождать крупные предприятия от мелкосерийного производства, создавать новые рабочие места, а также насыщать рынок новыми товарами и услугами по доступным ценам.

Несмотря на положительное влияние заемных средств для ведения бизнеса, предприниматели сталкиваются с множеством препятствий при обращении в кредитные организации. Чаще всего это высокие процентные ставки, огромный перечень требований к оценке кредитоспособности заемщика, а также множество банков не желает сотрудничать со стартапами. Причинами отказа в получении кредита могут послужить такие факторы, как отсутствие проверенной информации о кредитной истории организации, риски невозврата денежных средств, отсутствие залога или поручителя, упрощенная отчетность

малого бизнеса (банк не сможет полностью оценить платежеспособность компании), нецелевое использование выданных средств и т.д.

Для того чтобы организации был одобрен кредит, она должна соответствовать ряду требований: гражданство РФ, необходимо иметь регистрацию в том районе, где непосредственно компания осуществляет свою деятельность, а также не должно быть никакой налоговой задолженности. Существуют и дополнительные требования, как предоставление гарантий возврата (залоговое имущество или надежный поручитель), чистая кредитная история, наличие подробно составленного бизнес-плана. Чтобы получить положительное решение относительно выдачи кредита необходимо учитывать такие факторы: приемлемая рентабельность организации, стабильность отрасли; срок существования компании на рынке; наличие залогового имущества.

В 2020 году многие кредитные организации смягчили требования для одобрения кредитов и создали специальные программы, направленные на помощь малому бизнесу:

1) СберБанк. Данный банк очень лояльно относится к представителям малого бизнеса, что соответствует Стратегии развития банка на период 2018-2021 гг. С учетом изменений из-за пандемии, была разработана программа «Доверие», в рамках которой предоставляются кредиты тем предпринимателям, чья годовая выручка не превышает 60 миллионов рублей. Преимущества данной программы заключаются в следующем: нет необходимости предоставлять залог, отсутствие комиссий, быстрое рассмотрение заявки (в течение трех рабочих дней). Кроме того, в банке активно реализуется система лояльности, то есть при повторном обращении процентная ставка 18,5% снижается и составляет 17,5% годовых [4].

2) Россельхозбанк. Деятельность банка связана с агропромышленным комплексом. Поэтому очень часто совместно с государством разрабатываются программы по развитию российского сельского хозяйства. Для бизнеса, чья деятельность непосредственно связана с данными сферами, была разработана «Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства» с процентной ставкой 10,6% и суммой кредита в размере 5 миллионов рублей сроком до пяти лет [3].

3) Совкомбанк. Объем кредитов данного банка в 2020 году в рамках поддержки бизнеса составил более 40 миллиардов рублей, 24 миллиарда из которых были выделены для представителей среднего и малого предпринимательства. Была разработана специальная кредитная программа «Супер плюс предприниматель», в рамках которой процентная ставка составляет 19% годовых, но при этом необходим только минимальный пакет документов заемные средства можно получить, не открывая расчетный счет (но если предоставить дополнительные сведения, которые могут подтвердить доход компании, банк идет на уступки и снижает процентную ставку). Также есть возможность оформления специальной кредитной карты, лимит которой примерно составляет 500 тыс. рублей. Данная карта позволяет копить кешбек в размере 10%, если покупать у партнеров банка, а также на остаток средств начисляется 5% годовых [5].

4) Промсвязьбанк. В банке насчитывается около пяти программ, связанных с кредитованием бизнеса. Основные требования для участия в программах – регистрация предпринимателей в регионе, где находится офис банка, период ведения бизнеса должен быть не менее 2 лет [2].

Крупные банки России заинтересованы в развитии малого предпринимательства, поэтому активно поддерживают их на протяжении последних девяти лет путем снижения процентных ставок по кредитам (рис. 1).

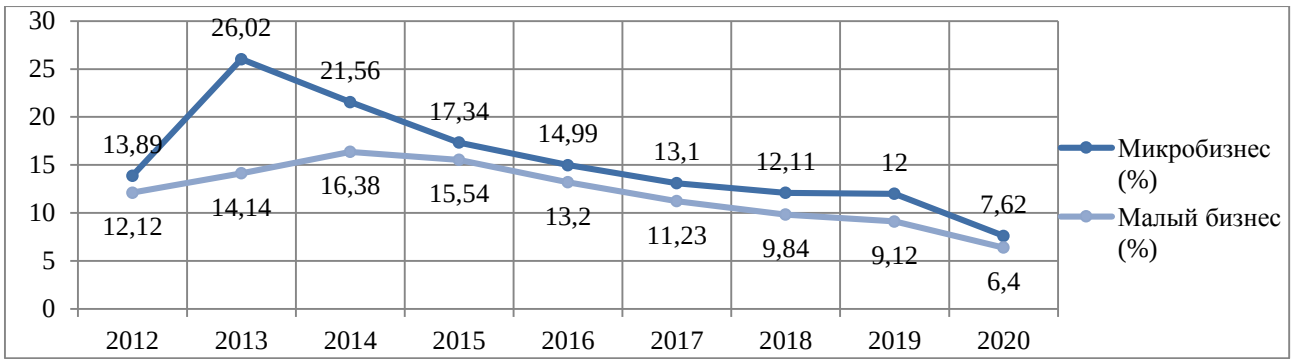


Рисунок 1. Средневзвешенная кредитная ставка %.

В данный момент экономическое положение России и других странах находится в непростой ситуации. Критическая обстановка и сложные условия для ведения бизнеса связаны с пандемией «COVID-19» 2020-2021 года. Было установлено, что бизнес в различных сферах и различного масштаба потерял около 90% по сравнению с оборотом до кризиса [1]. Многие предприниматели пострадали за счет снижения выручки, падения объемов производства и продаж, а также прибыли, несмотря на сохранение прежнего размера затрат.

Более того присутствуют и другие проблемы, связанные с существованием в условиях пандемии: снижение спроса на определенные группы товаров и услуг; частые изменения валютного курса; возникновение жестких мер ведения бизнеса для поддержания безопасности; необходимость перехода на удаленный режим работы, затраты, связанные с этим и сохранение выплаты заработной платы сотрудникам при остановке производственного процесса; закрытие российских границ.

Для стабилизации ситуации государство активно воплощает меры по нейтрализации последствий от перечисленных ограничений и проблем. До 2024 года начал реализовывать проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Для реализации данного проекта выделено 481,5 млрд. руб., при этом, по некоторым прогнозам, введение программы поспособствует росту занятости до 25 млн. чел.

Также были реализованы следующие мероприятия в целях поддержания малого бизнеса в 2020 году: появление кредитных каникул и смягчение налогового режима; снижение страховых выплат; наличие льгот по арендным платежам и т.д. Кроме того, были созданы особые кредитные льготные программы: с 30 марта 2020 года по 1 октября 2020 существовала программа, предоставляющая предпринимателям возможность оформить кредит с процентной ставкой 0% годовых в целях отчисления средств во внебюджетные фонды и выплаты сотрудникам заработной платы. С 1 июня 2020 года по 1 ноября 2020 года действовала программа привлечения финансирования для бизнеса на льготной ставке 2% годовых в целях возмещения недополученных средств.

В исследовании Frank Media о льготном кредитовании, действующем со второго по четвертый квартал, кредиты на льготных условиях заняли 68% от общего количества всех выданных кредитов. На рис. 2 продемонстрированы данные о предоставлении льготных кредитов в 2020 году [1].

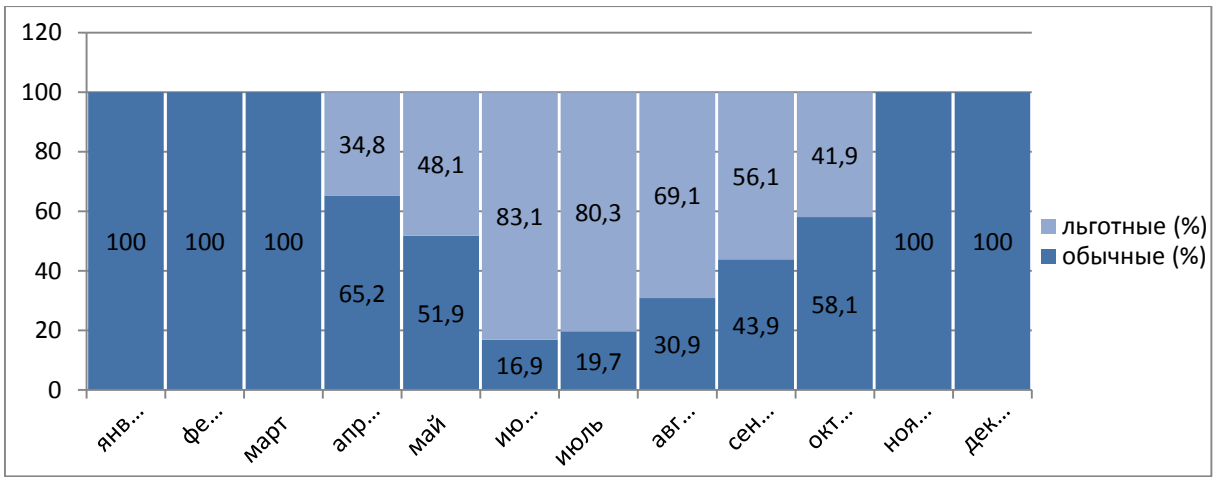
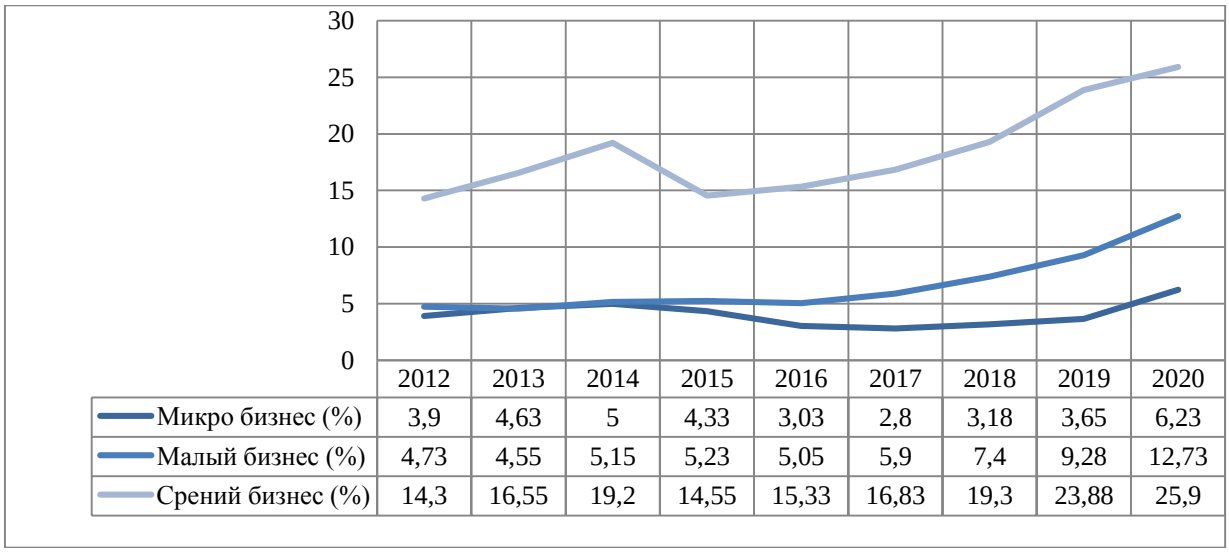


Рисунок 2. Структура выданных кредитов 2020 года.

При исследовании выручки малого бизнеса по данным Росстата в 2020 году наблюдается ее снижение: оборот снизился на 10%; многие компании прекратили свою деятельность, уйдя с рынка. Однако положительная динамика присутствует в параметрах, характеризующих кредитование выжившего бизнеса. На рис. 3 представлен удельный вес компаний, участвующих в системе кредитования в течение последних 9 лет. Рост получения кредитов к 2020 году связан с выдачей кредитов на льготных условиях, а также снижением ключевой ставки ЦБ РФ до 4,25% и сокращением количества российских юридических лиц.



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Микро бизнес (%)	3,9	4,63	5	4,33	3,03	2,8	3,18	3,65	6,23
Малый бизнес (%)	4,73	4,55	5,15	5,23	5,05	5,9	7,4	9,28	12,73
Срений бизнес (%)	14,3	16,55	19,2	14,55	15,33	16,83	19,3	23,88	25,9

Рисунок 3. Доли компаний, применяющих кредит.

Существует зависимость между уровнем процентной ставки и числом компаний малого бизнеса, использующих кредит в виде источника финансирования – на рис.1 наблюдается рост таких компаний на 42,5% к 2020 году при снижении процентной ставки.

Таким образом, несмотря на наличие проблем и преград для успешного ведения бизнеса, негативных последствий, возникших по причине пандемии, с 2020 года возникла определенная система поддержки малого бизнеса для смягчения вынужденных ограничений. Государство направило внимание на данный сектор экономики, появились особые условия для финансирования бизнеса. При дальнейшем сохранении и развитии мер поддержки, системы льготного кредитования малый бизнес получает возможность достичь предкризисных объемов производства и увеличить их, создать дополнительные рабочие места, что способствует развитию бизнеса и конкурентной среды.

Список используемых источников:

1. Божьев Р. Кредитование малого бизнеса в 2020 году. Исследование / Р. Божьев. – Текст : электронный // Frank RG : сайт. – URL : https://frankrg.com/36510 (дата обращения 22.10.2021).

2. Кредиты для малого бизнеса. – Текст : электронный // Промсвязьбанк : сайт. – URL: https://www.psbank.ru/Business/Loans (дата обращения 28.10.2021).

3. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства. – Текст : электронный // Россельхозбанк : сайт. – URL: https://www.rshb.ru/legal/gos_msp/ (дата обращения 22.10.2021).

4. Общие условия кредитования по продукту «Кредит «Доверие» для Индивидуального предпринимателя и Общества с ограниченной ответственностью. – Текст : электронный. // СБЕР : сайт. – URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/s_m_business/doverie/obshhie_usloviya_bezzalogovye_ip_i_ooo_2_070717.pdf (дата обращения 21.10.2021).

5. Услуги для малого и среднего бизнеса. – Текст : электронный // Совкомбанк : сайт. – URL: https://sovkominfo.ru/credits/sovkombank-uslugi-dlya (дата обращения 20.10.2021).

УДК 338.242

Дмитрюк Н.Е.
Юдина М.А. научный руководитель
Омский государственный технический университет

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. *В работе проведена систематизация государственных мер поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, принятых в связи с пандемией COVID-19. На основе статистических показателей и данных социологических опросов анализируется действенность предпринятых мер, даются предложения по их совершенствованию.*

Ключевые слова: *субъекты малого и среднего предпринимательства, государственные меры поддержки, пандемия COVID-19, перечень наиболее пострадавших отраслей.*

Dmitryuk N.E., Yudina M.A.
Omsk state technical University

STATE MEASURES TO SUPPORT SMALL BUSINESSES AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Abstract. *In the work systematization of state measures of support of subjects of small and medium business, taken in connection with pandemic COVID-19 is carried out. Based on statistical indicators and data from sociological surveys, the effectiveness of the measures taken is analyzed, and proposals for their improvement are made.*

Keywords: *small businesses and medium-sized businesses government support measures, COVID-19 pandemic, list of most affected industries.*

Предпринимательство является системообразующим институтом рыночного хозяйства, основой эффективной конкурентоспособной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения. Предпринимательская сфера – мощный инструмент борьбы с безработицей, открывающий широкие возможности для самозанятости населения, что на сегодняшний день является особенно актуальным [6, с. 494; 7, с. 61].

Базовым нормативным правовым актом, действие которого направлено на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в России, является федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», которым определяются понятия субъектов МСП, регламентируются отношения между субъектами хозяйствования и органами власти всех уровней в сфере развития МСП, устанавливается инфраструктура поддержки субъектов МСП, виды и формы такой поддержки [1]. Стратегическими документами в системе государственной поддержки предпринимательской активности являются национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2030 г. [2, 3].

В 2020-2021 гг. пандемия новой коронавирусной инфекции и ограничительные меры по ее сдерживанию оказали резкое и масштабное негативное воздействие на экономику. Субъекты МСП оказались в сложных условиях. Коронавирусная инфекция поставила под угрозу внутренние и внешние цепочки поставок оборудования, сырья, материалов и комплектующих [8; 9; 10]. Высокая степень неопределенности, невозможность делать достоверные прогнозы резко сократили инвестиционную и инновационную деятельность большинства субъектов предпринимательства. Для предприятий, деятельность которых ориентирована на конечный спрос домашних хозяйств, проблемы усугубились существенным падением реальных располагаемых денежных доходов населения и, соответственно, снижением их платежеспособности. По оценкам экспертов, пандемия COVID-19 в России затронула около 4,17 млн. субъектов МСП, что составляет порядка 68,9 % от их общего числа [11, с. 5].

В период сложной эпидемиологической обстановки явилось очевидным, что для сохранения потенциала экономики, ее успешного перезапуска в дальнейшем требуется расширение объема и качества мер поддержки субъектов МСП. Правительством Российской Федерации был принят ряд постановлений, направленных на обеспечение поддержки предпринимателей, разработан План первоочередных мероприятий (действий) по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, утвержденный Председателем Правительства Российской Федерации М.В. Мишустиным 17 марта 2020 года [5]. В дальнейшем неоднократно пакет антикризисных мер дополнялся и расширялся. Обобщая и систематизируя меры поддержки, можно выделить три основных блока.

Первый блок – меры поддержки, направленные на снижение финансовой, в том числе налоговой нагрузки на субъекты МСП. Ключевыми мерами являлись:

– бессрочное снижение размера страховых взносов с 30 до 15% для всех субъектов МСП в отношении выплат работникам, превышающим МРОТ;

– продление сроков уплаты налогов, авансовых платежей по налогам и страховым взносов в государственные внебюджетные фонды за 2019 год, I квартал и июль 2020 года для субъектов МСП, осуществляющих деятельность в наиболее пострадавших отраслях;

– освобождение от уплаты налогов (кроме НДС) и страховых взносов за 2 квартал 2020 года всех индивидуальных предпринимателей и организаций МСП, осуществляющих деятельность в наиболее пострадавших отраслях;

– установление отсрочки уплаты процентов по кредитам субъектов МСП без начисления штрафных санкций;

– предоставление на шесть месяцев отсрочки по аренде государственного или муниципального имущества и отсрочки по аренде коммерческого имущества;

– предоставление прямой и безвозмездной финансовой поддержки, в том числе безвозмездных субсидий на дезинфекционные и профилактические мероприятия.

Малые и средние компании пострадавших отраслей в апреле-мае 2020 г. получали прямые безвозмездные субсидии на выплату зарплат из расчета 12130 рублей на одного сотрудника в месяц. Так, за апрель 2020 года 1,08 млн. организаций и ИП получили

субсидии в размере 44,57 млрд. рублей. За май 2020 года получено 1,37 млн. заявлений от организаций и ИП. Субсидии получили 1,08 млн. предпринимателей и организаций в размере 45,5 млрд. рублей [12].

Безвозмездные субсидии на дезинфекционные и профилактические мероприятия предоставлялись в 2020 году единоразово для покрытия части расходов на профилактику и дезинфекцию, связанную с обеспечением санитарно-эпидемиологических требований, предпринимателям, которые осуществляют непосредственный и длительный контакт с клиентом, например, парикмахерские, салоны красоты, санаторно-курортные организации, организации дополнительного образования детей и взрослых и т.п. По состоянию на 31 июля 2020 г. на получение данной субсидии было подано 295 063 заявлений. Субсидию получили 221,7 тыс. организаций и ИП на общую сумму 9433,2 млн. руб. [12].

Второй блок – меры, направленные на сохранение занятости в субъектах МСП.

Основными инструментами поддержки являлись программы «ФОТ под 0%» и «ФОТ 2.0». Программа «ФОТ под 0 %» была принята в апреле 2020 г. и направлена на сохранение занятости в малом, среднем и крупном бизнесе, функционирующем в наиболее пострадавших отраслях. В рамках данной программы осуществлялось кредитование предприятий из пострадавших отраслей на выплату зарплат сотрудникам. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, было заключено около 32 тысяч кредитных договоров на общую сумму 94,2 млрд рублей. При этом, по данным кредитных организаций, число работников у заемщиков по программе составляет 1,2 млн человек [13].

С 1 июня 2020 года заработала новая кредитная программа, направленная на поддержку занятости – ФОТ 2.0 (кредиты со списанием). В программе участвует 40 банков. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, общий объем заключенных кредитных соглашений составил 442,5 млрд. рублей, из которых фактически выдано 434,5 млрд. рублей. Число работников у заемщиков составляет 5,4 млн человек [13].

Третий блок – меры поддержки, связанные с облегчением налоговой и административной нагрузки, такие как:

– введение 1 апреля 2020 года по 31 декабря 2020 года включительно моратория на проверки субъектов МСП;

– упрощение в 2020 году заключения годовых государственных контрактов по государственным закупкам, в том числе, за счет снижения размера обеспечения контрактов;

– бесплатное получение сертификата о форс-мажоре.

Вместе с тем, несмотря на значительное количество мер государственной поддержки субъектов МСП в период пандемии, оценка их результативности со стороны представителей бизнес-сообщества невысока, поскольку большое количество субъектов МСП не смогли воспользоваться предлагаемыми мерами поддержки. По данным Всероссийского опроса предпринимателей «БИЗНЕС-БАРОМЕТР СТРАНЫ», на вопрос «Удалось ли вам воспользоваться мерами государственной поддержки» 59 % респондентов ответили – «нет» [10].

Действительно, претендовать на большую часть мер государственной поддержки могут только те субъекты МСП, деятельность которых относится к числу наиболее пострадавших отраслей, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации № 434 от 3 апреля 2020 г. «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции». Принадлежность определяется по основному коду ОКВЭД, указанному в ЕГРЮЛ или ЕГРИП [4]. Рассмотрим показатели динамики оборота малых предприятий и средней численности работников, представленные в таблице 1. Анализируя официальные статистические данные можно отметить, что многим предприятиям, относящимся к отраслям, включенным перечень наиболее пострадавших, поддержка помогла, их оборот даже вырос в 2020 году по сравнению с 2019 годом. Это

сфера образования, деятельность в области здравоохранения и социальных услуг, отдельные виды транспортной деятельности [14].

Таблица 1 – Сравнительный анализ показателей малых предприятий (без микропредприятий) в 2019-2020 гг. по отдельным видам экономической деятельности (по ОКВЭД2)

Вид экономической деятельности	Оборот малых предприятий			Средняя численность работников		
	2019, млрд. руб.	2020, млрд. руб.	2020 к 2019, в процентах	2019, чел.	2020, чел.	2020 к 2019, в процентах
1	2	3	4	5	6	7
Всего по видам экономической деятельности	28 712	25 620	89,2	5977621	5469124,3	91,5
Добыча полезных ископаемых	189	163	86,2	50257	41431,5	82,4
Строительство	2 599	2 418	93,0	721490	631755,6	87,6
Торговля оптовая	13 169	10 204	77,5	717719	653580	91,1
Торговля розничная	2 097	1 947	92,8	518412	439225,6	84,7
Гостиничный бизнес	69	51	73,9	47507	37719	79,4
Общественное питание	367	262	71,4	190524	169094,9	88,8
Культура, спорт, досуг	52	43	82,7	26684	28517,5	106,9

Составлено автором по [14, 15].

С другой стороны, для большинства предприятий пострадавших отраслей, действенность мер поддержки оказалась недостаточной. Это прежде всего относится к общественному питанию (падение на 28,6%) и гостиничному бизнесу (минус 26,1%), а также к деятельности в сфере оптовой и розничной торговли (минус 22,5% и 7,2% соответственно), культуры, спорта, организации досуга и развлечений (минус 17,3%). Кроме того, вследствие общего кризиса упали обороты малых предприятий, отраслевая принадлежность которых не прошла по критериям, обеспечивающим меры поддержки. Например, отрицательная динамика наблюдается по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «строительство».

Существенно, на 8,5% сократилась численность работников малых предприятий: с 5977621 человек в 2019 году до 5469124,3 человек в 2020 году [15]. В наибольшей степени пострадали такие сферы, «деятельность гостиниц и предприятий общественного питания» (уменьшение численности работников составило 13%), «торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» (минус 11%) [15].

В этой связи, представляется целесообразным либо значительно расширить список ОКВЭД, входящий в перечень пострадавших отраслей, либо принципиально изменить критерии оказания государственной поддержки, например, таким критерием может быть снижение выручки более чем на 30%.

Таким образом, в настоящее время существует большое количество различных мер и инструментов государственной поддержки бизнеса в условиях кризисной ситуации, однако, не все субъекты МСП могут ими воспользоваться. Существует необходимость выработки новых подходов и критериев для определения видов экономической деятельности, пострадавших в период действия ограничений. Это позволит значительным образом расширить круг субъектов МСП, которые могут получить меры государственной поддержки. Важным является унификация требований и формирование четкого перечня документов, необходимого для участия в тех или иных программах поддержки, а также

оперативное доведение до субъектов МСП информации о таких мерах поддержки. Актуальной является реализация ряда мер государственной поддержки в проактивном формате – посредством электронного документооборота и межведомственного взаимодействия. Внедрение указанных предложений, на наш взгляд, позволит поддержать значительно большее количество субъектов МСП, и тем самым обеспечить возможность более быстрого и эффективного восстановления российской экономики.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 02.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.07.2021). – Текст : электронный / Российская Федерация. Законы // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 25.10.2021).

2. Российская Федерация. Правительство РФ. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». – Текст: электронный // Правительство Российской Федерации: сайт. – URL : http://government.ru/rugovclassifier/864/events/ (дата обращения 23.10.2021)

3. Российская Федерация. Правительство РФ. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»): распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018). – Текст: электронный / Российская Федерация. Правительство РФ // Правительство РФ : сайт. - URL : http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf (дата обращения: 13.10.2021).

4. Российская Федерация. Правительство РФ. Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции: постановление Правительства РФ от 03.04.2020 № 434 (ред. от 16.10.2020) / Российская Федерация. Правительство РФ. – Текст : электронный // СПС Гарант. - URL : https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73746630/ (дата обращения: 10.11.2021).

5. Российская Федерация. Правительство РФ. План первоочередных мероприятий (действий) по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции" (утв. Правительством РФ 17.03. № 2182п-П13) / Российская Федерация. Правительство РФ. – Текст: электронный // Правительство РФ : сайт. - URL : http://static.government.ru/media/files/vBHd4YRxpULCaUNNTFLVpPSZbMCIA2Zq.pdf (дата обращения: 10.11.2021).

6. Романова, Т.Ф., Попова Г.В., Суховеева А.А. Развитие инструментов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках программно-целевого управления / Т.Ф. Романова, Г.В. Попова, А.А. Суховеева. – Текст : непосредственный // Финансовая экономика. – 2019. – № 11. – С. 494–498.

7. Ляманова, Е.А. Влияние предприятий малого бизнеса на экономический рост / Е.А. Ляманова. – Текст : непосредственный // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 4. – С. 57–61.

8. Курдин, А.А., Коломиец А.Р., Маркова О.А., Служевская В.Д., Филиппова И.Н., Шпакова А.А. Вход в пандемию: первые меры поддержки экономики и первые результаты / А.А. Курдин, А.Р. Коломиец, О.А. Маркова [и др.]. – Текст : непосредственный // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. – 2020. – Т. 12. № 2 (36). – С. 7–25.

9. Савостьянова С.А. Финансово-правовой аспект государственной поддержки малого бизнеса в чрезвычайных условиях / С.А. Савостьянова. – Текст : непосредственный // Образование и право. – 2020. – № 4. – С. 189–194.

10. Бизнес-барометр страны III этап. 17.06.2020-29.06.2020. – Текст : электронный // ТПП Ростовской области: сайт. - URL: http://www.tppro.ru/imgs/news/4909/bbs_3-itogi.pdf (дата обращения: 01.10.2021)

11. Лола, И.С. Рискоустойчивость организаций реального сектора экономики и сферы услуг в условиях пандемии COVID-2019 / Лола И.С. – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 11 с. – URL: https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/382619624.pdf (дата обращения: 02.10.2021) – Текст : электронный.

12. Тадтаев, Г. Предприниматели провели «контрольную закупку» льготных кредитов под 2 %. / Г. Тадтаев, П. Казарновский. – Текст : электронный // РБК-бизнес: сайт. – URL: https://www.rbc.ru/business/11/06/2020/5ee266b69a79476b5311809a (дата обращения: 03.10.2021).

13. Обзор обращений граждан, представителей организаций (юридических лиц), общественных объединений о результатах рассмотрения поступивших обращений и принятых мерах в 2020. – Текст : электронный //Министерство экономического развития: сайт. – URL: году https://www.economy.gov.ru/material/obrashcheniya_grazhdan/obzor_obrashcheniy_grazhdan_v_2020_godu.html (дата обращения 11.11.2021)

14. Оборот малых предприятий (без микропредприятий) по субъектам Российской Федерации (по данным выборочных обстледований). – Текст : электронный // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/14036 (дата обращения 11.11.2021)

15. Средняя численность работников малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности (по ОКВЭД2) по Российской Федерации (по данным выборочных обследований). – Текст : электронный //Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/14036 (дата обращения 11.11.2021)

УДК 338

Дымшаков Д.Н., Лысенко Ю.В.
Уральский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Челябинск

РАСЧЁТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЧТПЗ»)

Аннотация. *В статье произведены расчёты базовых финансово-хозяйственных показателей деятельности инновационной компании ПАО «ЧТПЗ». Прослежено комплексное влияние финансового состояния и устойчивости инновационной компании на результаты его экономической деятельности. Сформулированы итоги, касающиеся финансовых результатов работы, даны практико-ориентированные советы по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности инновационной компании ПАО «ЧТПЗ».*

Ключевые слова*: финансовая устойчивость, финансовое состояние, финансовый анализ, инновационная компания, ПАО «ЧТПЗ», показатель.*

Dymshakov D.N., Lysenko Yu.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Ural branch (Chelyabinsk)

CALCULATION OF INDICATORS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF AN INNOVATIVE COMPANY (ON THE EXAMPLE OF PJSC «CHTPZ»)

Abstract. *The article calculates the basic financial and economic indicators of the innovative company PJSC «CHTPZ». The complex influence of the financial condition and stability of an innovative company on the results of its economic activity is traced. The results concerning the financial results of the work are formulated, practice-oriented tips for improving the financial and economic activities of the innovative company PJSC «CHTPZ» are given.*

Keywords: *financial stability, financial condition, financial analysis, innovative company, PJSC «CHTPZ», indicator.*

В последнее время, одной из ключевых задач экономики РФ является стимуляция инновационного потенциала, ведь именно научно-технологический задел предопределяет её долгосрочные конкурентные преимущества [2, с. 130; 4, с. 66].

На сегодняшний день, ПАО «ЧТПЗ» имеет приемлемый потенциальный комплекс производственной мощности, специализирующееся на сварных и бесшовных трубах широкого сортамента, имеет уникальную систему складовых запасов, предприятие представляется как эффективный игрок на рынке трубопрокатов РФ и стран СНГ, базируется на производстве продукции трубной промышленности для ключевых секторов экономики.

Группа «ЧТПЗ» предоставляет компаниям и предприятиям эффективные интегрированные решения от производства труб и нефтедобывающего оборудования до оказания сервисных услуг, обеспечивая единый стандарт качества по всей цепочке поставок предприятия [3, с. 47].

Если подвергнуть анализу открытые данные отчёта о финансовых результатах ПАО «ЧТПЗ» за 2017-2019 гг., то представляется возможным сделать следующее заключение.

Наибольшее увеличение динамики (изменение) показателей за анализируемый период 2017-2018 и 2018-2019 годы наблюдается в следующих наименованиях: прочие расходы (8990021 и 14280172 тысячи рублей); выручка от реализации продукции (10923318 и 12215137 тысяч рублей соответственно); себестоимость от продаж (11027757 и 11557790 тысяч рублей соответственно).

Наименьшее увеличение динамики (изменение) показателей за анализируемый период 2017-2018 и 2018-2019 годы наблюдается в следующих наименованиях: валовая прибыль (убыток) (к концу анализируемого периода 657347 тысяч рублей); коммерческие расходы (-2438942 тысячи рублей), и в последующем наблюдалось небольшое увеличение (1466845 тысяч рублей).

Наименьшее сокращение динамики (изменение) показателей к концу анализируемых периодов 2017-2018 и 2018-2019 годы наблюдается в следующих наименованиях: чистая прибыль (убыток) (2378201 тысяча рублей), и в последующем наблюдалось резкое снижение (-2084190 тысяч рублей); налог на прибыль (524088 тысяч рублей), и в последующем наблюдалось резкое снижение (-496283 тысячи рублей).

Наибольшее увеличение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2017-2018 годы наблюдается в следующих наименованиях: чистая прибыль (убыток): более чем в 3 раза (на 224,80%); прочие расходы: более чем в 2 раза (на 135,71%); налог на прибыль: примерно в 2 раза (на 100,55%).

Наименьшее увеличение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2017-2018 годы наблюдается в следующих наименованиях: выручка от реализации продукции: в 1,09 раз (на 9,41%); себестоимость от продаж: в 1,11 раз (на 11,48%); прочие доходы: в 1,14 раз (на 14,30%).

Наибольшее сокращение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2017-2018 годы наблюдается в следующем наименовании: коммерческие расходы: в 1,33 раза (на 32,60%).

Наименьшее сокращение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2017-2018 годы наблюдается в следующем наименовании: валовая прибыль (убыток): на 0,52%.

Наибольшее увеличение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2018-2019 годы наблюдается в следующих наименованиях: прочие расходы: почти в 2 раза (на 91,46%); прочие доходы: почти в 1,5 раза (на 48,67%).

Наименьшее увеличение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2018-2019 годы наблюдается в следующих наименованиях: валовая прибыль (убыток): в 1,03 раз (на 3,29%); выручка от реализации продукции: в 1,1 раз (на 9,62%).

Наибольшее сокращение динамики (темпа прироста (снижения)) показателей за анализируемый период 2018-2019 годы наблюдается в следующих наименованиях: чистая прибыль (убыток): более чем в 1,5 раза (на 60,66%); налог на прибыль: почти в 1,5 раза (на 47,48%); прибыль от продаж: в 1,3 раза (на 30,66%) [5].

Выручка от реализации продукции изменилась ввиду определённого количества государственных тендеров; улучшение такого финансового показателя, как валовая прибыль инновационной компании пришлось именно на период с 2018-2019 гг. – это рациональное использование ресурсов компании; прочие доходы инновационной компании превысили прочие расходы к концу анализируемого периода (8793437 и -29894444 тысячи рублей соответственно); резкое снижение и затем повышение такого показателя, как налог на прибыль, в какой-то степени повлиял на инвестиционные процессы и процесс получения максимального капитала в инновационной компании; экономическая характеристика деятельности инновационной компании ПАО «ЧТПЗ» свидетельствует о том, что в финансово-хозяйственной деятельности компании увеличилась контрактная база; руководство ПАО «ЧТПЗ» считает, что оно делает всё необходимое для поддержания экономической устойчивости компании [1, с. 100; 4, с. 66].

Финансовая устойчивость для компании – ключевая характеристика её деятельности. Устойчивое финансовое состояние – гарантия будущего эффективного её функционирования, получения ею прибыли [6].

Также изучим абсолютные показатели финансовой устойчивости ПАО «ЧТПЗ», исходя из сведений открытых данных, проведём расчётный анализ нижеизложенных показателей.

Исходя из подсчётов абсолютных показателей финансовой устойчивости ПАО «ЧТПЗ» за 2017-2019 гг., появляются следующие выводы:

– наблюдалось устойчивое сокращение источников собственных и долгосрочных средств (с 27166989 до 18624016 тысяч рублей), а показатель внеоборотных активов, напротив, вырос (с 58695813 до 67265883 тысячи рублей);

– выявлен дефицит собственных оборотных средств, и с каждым годом он последовательно нарастал (с -31528824 до -48641867 тысяч рублей);

– произошло наиболее существенное сокращение запасов в период с 2017-2018 гг. (с 16785756 до 9951214 тысяч рублей);

– наблюдается «балансирование с незначительным сокращением» такого показателя, как общая величина источников в период с 2017-2019 гг. (с 123423059 до 121200313 тысяч рублей);

– был устойчивым за прошедший период недостаток собственных оборотных средств (с -48314580 до -57768696 тысяч рублей).

Таким образом, в ПАО «ЧТПЗ» наблюдается хорошая финансовая устойчивость, так как компания правильно распоряжается собственными и привлечёнными ресурсами, а существующие активы превышают кредиторскую задолженность, что гарантирует предприятию платёжеспособность.

Но, однако, в течение анализируемого периода, финансовое состояние ПАО «ЧТПЗ» изменилось «сигнально». Показатель дефицита своих средств на период с 2018 по 2019 год, составил около -10334170 тысяч рублей, а также произошло ощутимое сокращение размера собственных и долгосрочных источников на -8542973 тысяч рублей за анализируемый период. Но, всё-таки, в инновационной компании наблюдается сохранение равновесия благодаря пополнению источников собственных средств посредством сокращения дебиторской задолженности [1, с. 100].

Таким образом, подводя итог подсчётам абсолютных показателей финансовой устойчивости ПАО «ЧТПЗ» за 2017-2019 гг., выяснилось, что:

– собственный капитал инновационной компании не способен покрыть совокупную сумму активов, находящихся вне оборота на бухгалтерском балансе и части активов, находящихся в обороте, то такое положение дел не является хорошим для её финансовой устойчивости;

– из долгосрочных источников осуществляется недостаточное финансирование, из краткосрочных источников приобретаются запасы, что в целом свидетельствует о нестабильном финансовом положении;

– предприятие наращивает внеоборотные активы в целях расчётов с кредиторами по всем предстоящим долговым обязательствам.

Список используемых источников:

1. Казакова Н.А. Финансовый анализ / Н.А. Казакова. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 209 с. – Текст : непосредственный.

2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент / И.Я. Лукасевич. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 304 с. – Текст : непосредственный.

3. Курина Ю.С. Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий / Ю.С. Курина. – Текст : непосредственный // Молодой учёный. – 2017. – N 12.5 (116.5). – С. 46-49.

4. Мохов В.Г. Анализ «инновационности» в интенсификации промышленного производства РФ на примере ПАО «ЧТПЗ» / В.Г. Мохов. – Текст : непосредственный // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». 2017. – N 3 (8). – С. 48-51.

5. Анализ деятельности ПАО «ЧТПЗ». - URL: https://mydocx.ru/10-80844.html. - Текст : электронный.

6. ПАО «ЧТПЗ»: бухгалтерская отчётность и финансовый анализ. - URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7449006730_pao-chelyabinskiy-truboprokatnyy-zavod. - Текст : электронный.

УДК 336.717.11

Егорова С.Ю., Фотиади Н.В.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. *В период пандемии на социальную экономику и жизнь людей появляются новые цифровые экономические модели, такие как цифровизация и бесконтактность, быстро принимаемыми потребителями. С ускоренным развитием цифровизации в сферах жизни обслуживание клиентов, обеспечение конфиденциальности и безопасности пользователей, а также защита потребителей быстро перешли из автономного режима в онлайн. При этом необходима поддержка новой инфраструктуры, а также защита личных данных и прав использования.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, платежные системы, цифровизация, цифровые риски.*

Egorova S.Yu., Fotiadi N.V.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN PAYMENT SYSTEM IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Annotation. *During a pandemic, new digital economic models such as digitalization and contactlessness are emerging on the social economy and people's lives, which are quickly accepted by consumers. With the accelerated development of digitalization in the spheres of life, customer service, user privacy and security, and consumer protection quickly moved from offline to online. This requires the support of the new infrastructure, as well as the protection of personal data and rights of use.*

Key words: *digital economy, payment systems, digitalization, digital risks.*

В настоящее время происходит стремительное развитие платежной системы. Она сталкивается с большими возможностями под воздействием новой эпидемии и волны цифровизации. После пандемии цифровые платежи стали важной проблемой. Потому что оплата - это вход в цифровую экономику и цифровые финансы. Без оплаты и лежащего в ее основе механизма доверия невозможно создать стабильную и непрерывную цифровую систему обслуживания и финансов.

Цифровые платежи меняют способ движения денежных средств. Существуют огромные возможности для преобразования наличных денег и чеков в цифровые платежи. Пандемия заставляет все больше и больше предприятий предоставлять цифровые услуги, такие как бесконтактная оплата повседневных покупок людей. В будущем способы получения средств и взаимодействия с ними изменится по мере того, как цифровые способы оплаты станут более распространенными.

Благодаря цифровизации в платежной системе происходит ряд изменений, например, Потребители ожидают, что независимо от того, какой канал или метод они используют для проведения транзакций, оплата должна соответствовать их потребностям и давать им возможность обменивать стоимость в любое время и в любом месте в короткий промежуток времени. Для их удовлетворения с быстрым развитием цифровые платежи предоставляют потребителям более широкий выбор услуг, способов и возможностей проведения транзакций.

Цифровые платежи по-прежнему обладают огромным потенциалом роста. Участники отрасли должны обладать большей гибкостью и выходить за рамки традиционных моделей.

Они больше не ограничиваются услугами обработки транзакций, клиринга и расчетов, и им необходимо расширять другие дополнительные услуги, такие как данные анализ общественного мнения, безопасность и возможности управления рисками.

Основное преимущество внедрение цифровых денег в платежную систему заключается в том, что они делают транзакции более эффективными, что, в свою очередь, расширяет возможности для бизнеса и, в конечном итоге, дает пользователям больше преимуществ. Также цифровые деньги сделают транзакции менее дорогими, потому что стоимость перевода цифровых денег через Интернет дешевле, чем через обычную банковскую систему. Для перевода денег обычная банковская система имеет множество отделений, клерков, банкоматов и собственных систем электронных транзакций. Эти накладные расходы увеличивают комиссию за денежные переводы или платежи по кредитным картам через банки. Но поскольку цифровые деньги используют существующую сеть Интернет и компьютеры пользователей, стоимость цифровых денежных переводов будет намного ниже, вероятно, почти нулевой. [4]

Поскольку Интернет не имеет национальных границ, цифровые деньги также не имеют национальных границ. Стоимость международного денежного перевода, которая намного выше, чем перевод внутри страны, будет значительно снижена. Еще одним преимуществом будет то, что электронные платежи наличными могут использоваться всеми. Хотя платежи по кредитным картам ограничены авторизованными магазинами, платежи цифровыми деньгами возможны для личных платежей. Таким образом, даже очень малые предприятия или частные лица могут использовать эти платежи.

Следствием этих эффектов является расширение новых возможностей для бизнеса и расширение экономической деятельности в Интернете. Даже малые предприятия могут торговать с клиентами по всему миру. Многонациональные малые предприятия станут новым трендом бизнеса. Крупные фирмы также будут использовать этот более эффективный инструмент транзакций, особенно для международных платежей. Повышенная эффективность и расширенные возможности для бизнеса приведут к менее дорогим и более сложным услугам для пользователей. [3]

Не смотря на все преимущества, у цифровых денег есть некоторые проблемы, например, рассмотрим вопрос с налогообложением. В настоящее время при покупке на территории одной страны вопрос с налогообложением понятен. Но с помощью цифровизации появляется возможность покупать товары из-за границы через интернет. Например, если гражданин одной страны размещает товар (в качестве примера можно взять программное обеспечение) в другой стране, а покупатель из третьей страны. В данной ситуации возникает вопрос, а именно: ставка налогообложения какой страны будет использоваться? Возникают много конфликтов международного налогообложения, которые могут усилиться. Чтобы решить эту проблему, необходимо скорректировать правила международного налогообложения.

На данный момент любые виды денег, которые используются для проведения транзакций не гарантирует полной анонимности. Например, даже при оплате наличными деньгами все равно можно отследить покупки с помощью специальных технологий, отслеживающие номера купюр. С цифровыми деньгами все немного проще, так как они находятся в сети интернет. Например, чтобы узнать, кто совершил операцию с помощью криптовалюты биткоин, достаточно узнать номер кошелька владельца. Это сложно, но не считается невозможным. Но при этом условии сейчас вводятся жесткие правила по проверки криптовалют. Также Центральный Банк хочет внедрить способы, которые позволят отслеживать весь финансового процесса, особенно государственные платежи.

Цифровые деньги увеличат нестабильность обменных курсов. Поскольку цифровая наличность почти такая же, как реальная валюта, к ней должен применяться обменный курс или же в киберпространстве должен существовать валютный рынок. Например, цифровые деньги в долларовом выражении можно обменять на цифровые деньги в рублях по тому же обменному курсу, что и в реальном мире. Обменные курсы в киберпространстве и в

реальном мире должны быть одинаковыми. Таким образом, два мира (реальный и киберпространство) связаны обменным курсом. В реальном мире только некоторые люди, такие как профессиональные дилеры, банкиры и торговые фирмы, участвуют на валютных рынках. Но, в киберпространстве широкая публика присоединится к биржевому рынку, потому что комиссия за обмен намного ниже, а люди не ограничиваются национальными границами. Такое массовое участие может вызвать нестабильность обмена.

Между валютным рынком в киберпространстве и реальным миром будет некоторые различия. Например, плата за обмен цифровой наличности одной валюты на цифровую наличность другой валюты будет намного ниже, чем плата за обмен реальной наличности, потому что обмен цифровой наличности включает только перезапись данных на компьютере. Также держатели цифровых денег не будут придерживаться одной страны, когда что-то покупают, потому что Интернет не имеет национальных границ. В реальном мире почти все люди должны оставаться и продолжать покупать товары в своей стране, независимо от того, как меняются обменные курсы. Однако в киберпространстве люди могут делать покупки со всего мира. Таким образом, у обычного человека в киберпространстве есть стимул для спекуляций. Соответственно, можно ожидать, что большое количество людей в киберпространстве будет участвовать в валютном рынке цифровых денег. Такое массовое участие могло привести к дестабилизации обменного курса.

Развитие платежных систем способствуют тому, чтобы потребители могли быстро и безопасно совершать платежи в любое время и в любом месте, является ключом к пониманию истинной ценности цифровых платежей. Но при этом проблема безопасности находится на первом месте. Сейчас осуществление через безналичные операции становятся более популярными. Однако риск мошенничества, вероятно, замедляет эту тенденцию, и что еще хуже, каждое происходящее нарушение данных подрывает доверие людей к цифровой платежной системе. Цифровые платежи могут помочь снизить уровень отмывания денег, мошенничества и серой экономической деятельности. [5]

Потребительские привычки, порожденные за последние пару лет, станут новой нормой, и торговцам необходимо обновить стратегии ведения своего бизнеса. Пандемия, связанная с Covid-19, быстро порождает новую норму потребления и оплаты, от офлайн до онлайн, от контактного к бесконтактному способу проведения транзакций. Однако стоит отметить, что в онлайн перешли не только потребители, но и мошенники. Поэтому продавцам необходимо постоянно обновлять меры по предотвращению мошенничества, чтобы обеспечить безопасность платежей при многоканальной коммерческой деятельности. Уважаемые партнеры определяют стратегии в соответствии со своими бизнес-целями и интересами для достижения желаемых результатов.

С ускорением цифровой трансформации во всем мире увеличивается и мошенническая деятельность преступников. Необходимо принять многостороннюю стратегию для постоянного повышения уровня управления рисками и контроля для обеспечения безопасности платежной системы. Для решения этой проблемы необходимо усилить просвещение потребителей по вопросам безопасности. Каждый несет ответственность за защиту своей личной информации. В то же время необходимо расширить возможности отдельных потребителей с помощью обучения, чтобы они могли различать обычные мошеннические методы преступников, такие как фишинг, и не раскрывать конфиденциальную личную информацию посторонним. Кроме того, помощь потребителям в овладении базовыми навыками защиты личной информации и данных также является ключевым фактором в борьбе с мошенничеством. [1]

В эту эпоху ускоряющегося развития цифровых технологий платежи переживают переломный момент. В следующие пять-десять лет новые потоки капитала, новые участники и новые партнерства откроют огромные возможности для платежной экосистемы. В то же время киберугрозы постоянно обновляются с той же скоростью,

поэтому необходимо иметь полную архитектуру безопасности, чтобы лучше предотвращать и обнаруживать мошенничество, обеспечивая при этом беспрепятственный платеж.

Столкнувшись с рядом изменений, платежным учреждениям необходимо расширить сферу своего бизнеса за счет большего числа покупателей и продавцов за счет большего количества конечных точек и сетей, чтобы удовлетворить потребности потребителей в безопасном и удобном обмене ценностями и платежах в любое время и в любом месте. Платежная экосистема принесет более глубокое доверие, высокую надежность и отраслевые стандарты межсетевого взаимодействия.

В последнее время в платежной экосистеме больше участников, чем когда-либо прежде, но многие новые участники не хотят владеть всей цепочкой создания стоимости. Они сосредотачиваются только на определенном конкретном опыте и учитывают опыт других людей. Необходимо привлекать все больше инновационных решений в глобальную платежную экосистему, соединить покупателей и продавцов, позволить покупателям и продавцам совершать операции по все большему и большему количеству коммерческих каналов и сделать цифровые платежи доступными для потребителей с повсеместными возможностями. Это принесет пользу всей экосистеме, потому что каждый в экосистеме в конечном итоге хочет предоставить клиентам лучший опыт. Это развитие дает возможности по-новому создавать ценность для клиентов. [2]

У цифровых денег есть важный аспект, который затмевает преимущества и проблемы. Это транснациональность цифровых денег - их способность свободно перемещаться через национальные границы. Его может выпустить любой банк, и использовать его могут все во всем мире. Эта транснациональность - причина как преимуществ, так и проблем - может иметь серьезные последствия на международном уровне. С экономической точки зрения, самая важная характеристика цифровых денег - это их транснациональность. Если бы цифровые деньги обращались только в пределах традиционной национальной границы и контролировались центральным денежно-кредитным органом, не было бы никаких экономических последствий, которые стоило бы анализировать. В этом случае цифровые деньги будут не чем иным, как удобным методом транзакции, например, кредитной картой.

Цифровые технологии меняют бизнес-модели и системы управления бизнес-процессами в банках. Феномен финтех - сочетание технологий и инноваций - создает совершенно новую конкурентную среду, в которой кредитные учреждения, как традиционные финансовые посредники, сталкиваются с виртуальными центрами эмиссии криптовалюты, которые также учитывают движение платежных и расчетных средств. Платежная система не просто выходит в виртуальное пространство, но приобретает все больше новых качеств. Цифровые деньги принесут нам как пользу, так и проблемы. Одним из основных преимуществ цифровых денег является их повышенная эффективность, которая откроет новые возможности для бизнеса, особенно для малого бизнеса. С другой стороны, это принесет нам и некоторые проблемы.

Список используемых источников:

1. Совершение преступлений с использованием электронных платежных систем / А.А Голева. – Текст : непосредственны // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. - 2020. - №11-4.

2. Криворучко, С.В. Трансформация инфраструктуры платежной отрасли в условиях перехода к цифровой экономике / С.В. Криворучко, В.А. Лопатин, А.С. Небера. – Текст : непосредственны // Экономика. Налоги. Право. - 2021. - №3.

3. Наджафова, М.Н. Возможности и проблемы перехода россии к цифровой экономике / М.Н. Наджафова. – Текст : непосредственны // АНИ: экономика и управление. - 2021.- №2 (35).

4. Эскиндаров, М.А. Новые траектории развития финансового сектора России / М.А. Эскиндаров, В.В. Масленников. - Текст : непосредственны. - М.: Когито-Центр, 2019. - 367 с.

5. Эскиндаров М.А., Масленников В.В., Масленников О.В. Риски и шансы цифровой экономики в России / М.А. Эскиндаров, В.В Масленников, О.В. Масленников. - Текст : непосредственны //Финансы: теория и практики. – 2019. - 23(5). С. 6-17.

УДК 332.145

Жарникова Д.А., Селюк А.В.
Омский филиал Финансовыого университета при Правительстве РФ

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

Аннотация. *В статье проанализирован в сравнении инвестиционный потенциал Московской и Тюменской областей, дана оценка инвестиционной привлекательности исследуемых регионов; выявлены проблемы развития инвестиционного потенциала региона, рассмотрены перспективы повышения инвестиционной привлекательности Московской и Тюменской областей, в том числе основные направления деятельности органов государственной власти в сфере управления инвестиционным потенциалом региона, факторы привлечения инвестиций и механизмы стимулирования инвесторов.*

Ключевые слова: *инвестиционный потенциал, инвестиции, регион, экономическая деятельность, инвестиционная привлекательность.*

Zharnikova D. A., Seliuk A.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

MANAGING THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGION

Abstract. *The article analyzes the investment potential of the Moscow region and the Tyumen region, assesses the investment attractiveness of the studied regions; identifies the problems of developing the investment potential of the region, considers the prospects for increasing the investment attractiveness of the Moscow region and the Tyumen region, including the main activities of public authorities in the field of investment potential management of the region, factors of attracting investment and mechanisms to stimulate investors.*

Keywords: *investment potential, investments, region, economic activity, investment attractiveness.*

Перед Российской Федерацией в целом и перед регионами в частности стоит задача привлечения в экономику необходимого количества инвестиционных ресурсов. Инвестиции являются залогом экономического развития и роста доходов территорий.

В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов вопрос о развитии инвестиционной деятельности и повышении инвестиционной привлекательности, как региона, так и страны в целом актуален в настоящее время. Проведем анализ инвестиционного потенциала регионов РФ (на примере Московской области и Тюменской области).

Московская область – субъект РФ, входящий в состав Центрального федерального округа, состоящий из 16 районов, 44 городов областного подчинения, 2 посёлков городского типа областного подчинения и 5 закрытых административно-территориальных образований. Область расположена в бассейне рек Волги, Москвы, Оки в центре Восточно-Европейской равнины. Площадь региона – 44 329 кв. км.

Население Московской области по состоянию на 01.01.2019 – 7,5 млн. человек [7].

Можно выделить следующие конкурентные преимущества Московской области:

1.Выгодное расположение по отношению к развитой региональной и федеральной транспортной сети;

2.Наличие запасов лесных и минерально-сырьевых ресурсов (лес, песок, глина, торф и др.);

3.Наличие земельных ресурсов для ведения сельскохозяйственного производства;

4.Наличие богатого культурно-исторического наследия и рекреационных природных ресурсов;

5.Высокий уровень развития средств коммуникаций и информационных технологий в сфере управления (наличие сотовой связи, Интернет и т.д.);

6.Стабильная социально-демографическая ситуация.

В таблице 1.1. представлена информация о ВРП Московской области.

Таблица 1.1. Информация о ВРП Московской области в 2018-2020 гг. [7]

Наименование	**2018**	**2019**	**2020**
ВРП, млрд. руб	3180,93	3565,26	3672,22
ВРП на душу населения, тыс.руб.	437,25	483,68	489,63
Торговля,%	26,6	25,8	26,1
Обрабатывающие производства,% от доли в ВРП МО	18,8	20,8	21,7
Операции с недвижимостью,%	17,3	18,1	17,9
Транспорт и связь	7,8	8,1	8,3
Строительство	6,7	5,9	5,7
Гос.управление	6,0	5,3	5,8
Доля ВРП в ВВП РФ,%	3,81	4,14	3,99

По данным Росстата в 2020 году ВРП Московской области составляет 4% от ВВП РФ, что является третьим местом по данному показателю по стране (1 место – Москва – 15,7%, 2 место – Санкт-Петербург – 5,3%).

Тюменская область входит в состав Уральского федерального округа и располагается на юге Западной Сибири в бассейне реки Иртыш. Площадь региона составляет 160,1 тыс. кв. км. В состав Тюменской области входит 5 городов, 21 район, 1265 сельских населенных пунктов. По данным Росстата, численность населения региона составляет 1 518,4 тыс. чел. (на 2020 год). На территории Тюменской области проживает более 150 национальностей.

Выгодное географическое положение, вполне благоприятные природно-климатические условия, наличие запасов полезных ископаемых, земельных, лесных, водных ресурсов, уникальных памятников истории и культуры, развитость инженерной, телекоммуникационной и транспортной инфраструктуры, систем правового и экономического обеспечения и стимулирования инвестиций, высококвалифицированная рабочая сила, положительные демографические тенденции, а также межнациональное согласие создают хорошую базу для долгосрочного инвестирования и успешного ведения бизнеса на территории Тюменской области.

Таблица 1.2. Сравнение Московской области и Тюменской области по показателям в 2020 г. [7,8]

Критерии сравнения	Московская область	Тюменская область
География		
Население региона, тыс. чел.	7690,9	1537,4
Площадь региона, кв. км	44,3	160,1
Транспортная и энергетическая инфраструктура		
Количество международных аэропортов	3	1
Грузооборот автотранспорта, млн. тонн/км	10762	2532
Погрузка грузов железнодорожным транспортом, млн. тонн	13,2	12
Рынок труда		
Средняя месячная зарплата, тыс. руб.	55,2	72,1
Экономически активное население, тыс. чел.	4140	731,7

Тюменская область – связующее звено между Востоком и Западом, нефтегазовым Севером и промышленным Уралом.

Тюменская область является стратегическим регионом с точки зрения кратчайшего доступа к рынкам ХМАО и ЯНАО, где реализуются крупнейшие нефтегазовые и инфраструктурные проекты.

Через Тюменскую область проходит дорога Москва – Владивосток, которая входит в формирующийся транснациональный коридор Берлин – Пекин. Транссибирская железнодорожная магистраль соединяет территорию с другими региональными центрами России.

Современное социально-экономическое положение Тюменской области характеризуется заметными тенденциями роста производства ведущих отраслей экономики и положительными сдвигами в социальной сфере.

ВРП Тюменской области в 2018 году демонстрирует рост в 2,5 раза по сравнению с 2006 годом. Темп роста ВРП в сопоставимых ценах (индекс физического объема) в 2020 году – 105,4% (рисунок 2.1).

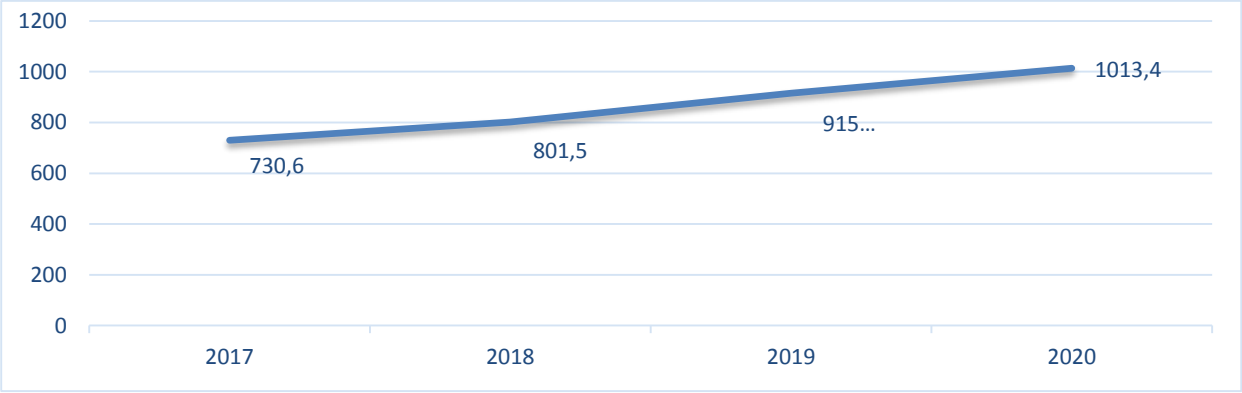


Рис. 1.1 - Динамика ВРП Тюменской области, млрд. руб. [8]

Выгодное географическое расположение и природно-ресурсный потенциал, устойчивый экономический рост на протяжении последних лет, рост доходов населения и положительная динамика естественного движения населения создают основу конкурентоспособного развития Тюменской области в перспективе.

Оценку инвестиционного потенциала Московской области необходимо начать с определения места исследуемого региона в соответствующих рейтингах.

Московская область занимает 2-е место по размеру экономики среди субъектов РФ (ВРП оценочно за 2020 год - 4,4 трлн. руб.). Темп роста ВРП Московской области составляет 4,2 % [9].

Московская область – регион-донор с высокой бюджетной обеспеченностью:

- 2-е место после Москвы по объему налоговых поступлений в консолидированный бюджет (671 млрд. руб.) при достаточно высоком уровне госдолга. На 01 июля 2021 года объём госдолга Московской области составляет 254,8 мрд. руб., что даёт региону 1 место по всем регионам России по этому показателю.

- собственные доходы консолидированного бюджета выросли на 34% за последние 5 лет, налоговые и неналоговые доходы – в 1,5 раза [9].

Рост налогового потенциала региона позволяет региону быть более инвестиционно привлекательным. Регион с достаточным налоговым потенциалом оказывается в состоянии вкладывать средства в транспортную инфраструктуру, которая позволяет быстрее и с большим эффектом проводить инвестиционные проекты.

Участки для реализации инвестиционных проектов привлекательны наличием подключения к сетям газо-, водо-, энергоснабжения и примыканием к автодорогам.

Бюджет Московской области по состоянию на 01.01.2020 составляет 720 млрд. руб. Московская область лидер по объёму инвестиций в основной капитал – 897,8 млрд. руб. и занимает 4-е место после Москвы и двух нефтяных регионов (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО) по итогам 2020 года. По итогам 2020 года прирост инвестиций составил – 24,5 %. Московская область занимает 5-е место по объёмам промышленного производства среди субъектов РФ – 2 859 млрд. руб. По итогам 2020 года Московская область занимает 7 место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата регионов

В итоге по разным показателям Московская область лидирует. На рисунке 1.2 представлена информация о структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Московской области в 2020 году.

В таблице 1.2 представлены основные показатели инвестиционной деятельности в Московской области в 2018-2020 гг.

Таблица 1.3. Основные показатели инвестиционной деятельности Московской области в 2017-2019 гг., млн. руб. [9]

	2017	2018	2019
Финансовые вложения организаций, млн. рублей, в том числе:	3327502,8	4723529,9	7885345,1
Долгосрочные	340717,8	709773,8	380100,1
• в % к общему объему	10,2	15,0	4,8
Краткосрочные	2986785,0	4013756,1	7505245,0
• в %к общему объему	89,8	85,0	95,2
Инвестиции в нефинансовые активы, млн. рублей, в том числе	485186,3	586511,9	799758,0
• в основной капитал	468103,7	560863,0	779955,3
• в % к общему объему	96,5	95,6	97,5

Рассматривая рисунок 1.2, можно отметить, что 15,6% в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Московской области принадлежит транспортировке и хранению, 14,8% - обрабатывающие производства.

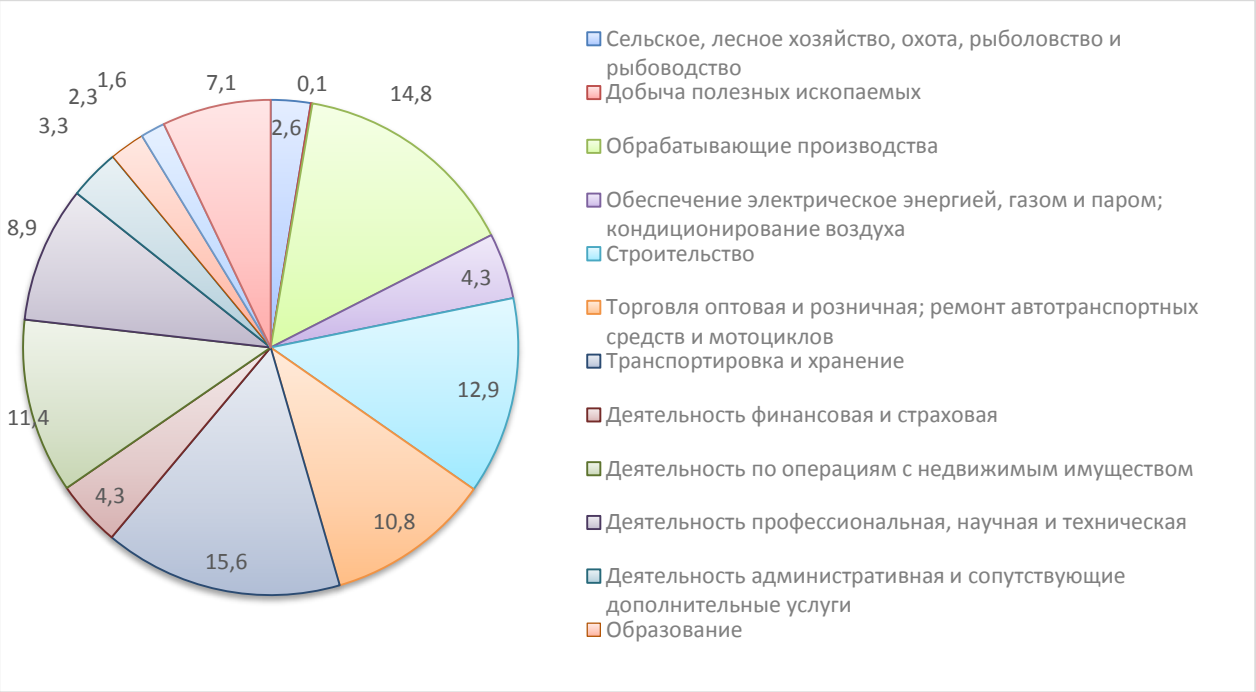


Рис.1.2 – Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Московской области в 2020 году, % [9]

Финансовые вложения организаций Московской области составили в 2019 году – 7885,3 млрд. руб. Данный показатель демонстрирует положительную динамику из года в год (увеличение с 3327,5 млрд. руб. в 2018 году до 7885,3 млрд. руб. в 2020 году).

Большую долю в финансовых вложениях организаций Московской области в 2018-2020 гг. занимают краткосрочные финансовые вложения, в 2020 году данный показатель демонстрировал значение 95,2% к общему количеству.

В итоге, можно отметить, что инвестиционный потенциал региона – Московской области находится на высоком уровне и относительно благоприятен для будущих инвестиционных проектов.

Основным показателем, характеризующий инвестиционную деятельность Тюменской области, является динамика показателя объема инвестиций в основной капитал (рисунок 2.3).

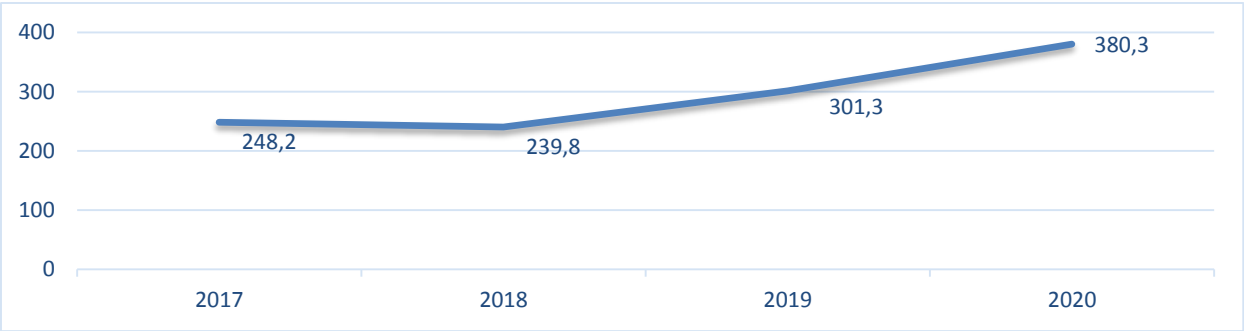


Рис.1.3 - Объем инвестиций в основной капитал в Тюменской области в 2017-2020 гг., млрд. руб. [10]

Объем инвестиций в основной капитал по Тюменской области в 2020 году увеличился по сравнению с 2019 годом на 21,4% и составил 380,3 млрд. рублей.

Большая часть инвестиций в основной капитал направлена организациями по видам экономической деятельности: «транспортировка и хранение» – 22,8%, «обрабатывающие производства» – 22,0%,«деятельность по операциям с недвижимым имуществом» – 20,4%, «обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» – 7,8%, «образование» – 4,2%, «деятельность в области информации и связи» – 3,7%, «деятельность профессиональная, научная и техническая» - 3,3%,«строительство» – 2,9% (рисунок 1.4).

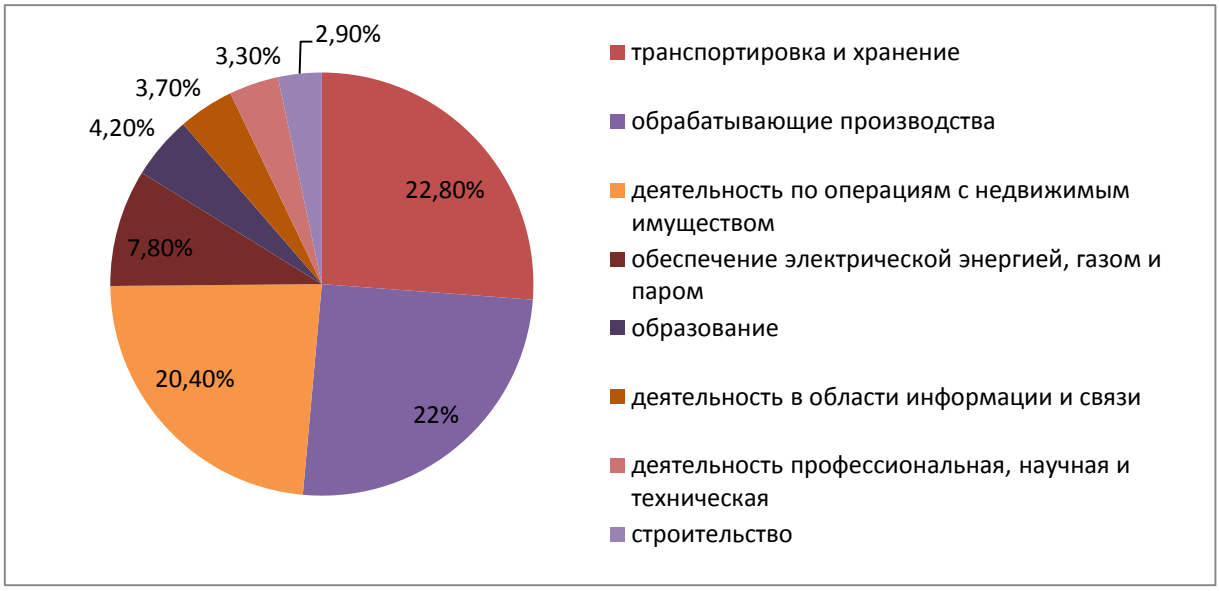


Рис. 1.4. - Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Тюменской области в 2020 году [10]

В общем объеме инвестиций затраты на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений составили – 46,4%, на приобретение машин, оборудования, включая хозяйственный инвентарь, и другие объекты – 21,9%, на строительство жилых зданий и помещений – 19,3%, расходы на приобретение транспортных средств составили – 5,3%, на информационное, компьютерное и телекоммуникационное оборудование затрачено – 4,4%, на объекты интеллектуальной собственности и прочие инвестиции – по 1,3%.

Более половины инвестиций в основной капитал финансировалось за счет собственных средств организаций – 43,7 млрд. рублей. Привлеченные средства организаций в общем объеме использованных инвестиций составили 42,2% или 31,8 млрд. рублей. Из них 18,2 млрд. рублей бюджетные средства (в том числе: из федерального бюджета – 1,5 млрд. рублей, из бюджетов субъектов РФ – 14,9 млрд. рублей, из местных бюджетов – 1,8 млрд. рублей).

В настоящее время на территории области реализуется ряд крупных инвестиционных проектов, получающих государственную поддержку в различных формах. Тюменская область заняла 12 место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в регионах России в 2020 году (напомним, Московская область заняла 7 место). Стоит отметить, что направленность инвестиций в Тюменской области направлена на добычу и переработку местного сырья (нефтехимия, лесная промышленность, АПК и пищевая промышленность), в Московской области инвестиционные проекты ориентируются на обрабатывающую промышленность. В Московской области главным сырьевым ресурсом является ввозное и импортное сырье.

В число задач Национального рейтинга входит выявление лучших региональных практик работы с инвесторами и создание системы стимулов для повышения

инвестиционной привлекательности российских регионов, а также формирование и развитие эффективных региональных проектных команд.

Рейтинг оценивает работу региональных властей по повышению инвестиционной привлекательности по четырем направлениям: регуляторная среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, поддержка малого бизнеса.

Таким образом, создание условий для повышения инвестиционной привлекательности в регионе, обеспечивая стабильные условия осуществления инвестиционной деятельности, является первоочередной задачей уполномоченных органов государственной власти Московской области и Тюменской области.

Достижение стабильного развития регионов и повышения инвестиционной привлекательности территории для будущих инвестиционных проектов, должно стать приоритетным направлением экономической политики органов государственной власти на уровне субъектов РФ, а также органов местного самоуправления.

Проблемы развития инвестиций являются барьером для привлечения активных инвесторов на территорию как Московской области, так и Тюменской области, что негативно сказывается на экономическом росте и устойчивом развитии регионов.

Однако, важнейшими проблемами повышения инвестиционной привлекательности исследования регионов являются:

- высокий по отношению к соседним областям уровень инвестиционных издержек;
- высокая степень дифференциации муниципальных образований;
- предельные нагрузки на транспортную и энергетическую инфраструктуру во многих районах области;
- преобладание импортных товаров на внутреннем рынке;
- отсутствие источников сырья и значительных запасов полезных ископаемых;
- значительный отток наиболее ценных и квалифицированных кадров в столичные центры.

Можно выделить следующие причины снижения инвестиционной деятельности регионов РФ в современной экономике:

- экономический кризис, сопровождающийся нестабильными экономическими отношениями между странами и корпорациями, экономический спад, политическая неустойчивость и применение различных запретов и санкций, а также последствия ограничений, которые произошли в 2020 г., прежде всего под воздействием ограничительных мер, связанных с пандемией COVID-19.;
- неустойчивость национальной валюты, макроэкономическое снижение национальных сбережений;
- инфляция;
- низкий уровень капитализации;
- сокращение инвестиционных расходов бюджета;
- несовершенство законодательства в сфере налоговой политики;
- высокая волатильность фондового рынка.

Зависимость национальной валюты от скачков мировых цен на нефтегазовые ресурсы отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности той или иной ЦБ. Инвестиционные и портфельные риски имеют место быть в период не стабильной экономики и мировых тенденций.

Таким образом, проблемы рынка инвестиций являются барьером для привлечения активных инвесторов как внутри страны, так и за ее пределами, что негативно сказывается на экономическом росте и устойчивом развитии регионов РФ.

Устойчивость инвестиционного рынка зависит от степени доверия всех участников и устойчивое развитие экономических систем в регионе. Низкий уровень финансовой грамотности, недоверие участников, мировые колебания и тенденции приводят к уменьшению инвестиционной привлекательности региона.

Центральным нормативно-правовым актом Московской области в сфере повышения инвестиционного потенциала является закон Московской области № 96/2010-ОЗ «Об инвестиционной политике органов государственной власти Московской области».

К мерам государственной поддержки инвестиционной деятельности в Московской области можно отнести обеспечение земельными участками, предоставление финансовой поддержки в виде субсидий, предоставление налоговых льгот и т.д.

Так, согласно данному нормативно-правовому акту к мерам господдержки можно отнести:

- налоговые льготы и снижение налоговых ставок;
- предоставление кредитов на выгодных условиях, а также предоставление налоговых и кредитных каникул;
- льготный размер арендных платежей;
- предоставление гарантий и предоставление субсидий, грантов и т.д.

Рассмотрим более подробно механизмы привлечения и стимулирования инвесторов в Московской области (таблица 2.1).

Таблица 2.1. Основные механизмы привлечения и стимулирования инвесторов Московской области [10]

№ п/п	**Наименование услуги**
1	Финансовая поддержка
2	Образовательная поддержка
3	Поддержка ВЭД
4	Гарантийные меры поддержки
5	Центр поддержки предпринимательства
6	Инжиниринговый центр

Таким образом, органы государственной власти Московской области реализуют мероприятия по повышению инвестиционного потенциала в регионе.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Тюменской области осуществляется в соответствии Законом Тюменской области от 08.07.2003 № 159 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области».

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Тюменской области может осуществляться органами государственной власти области в соответствии с законодательствами Российской Федерации и Тюменской области в следующих формах:

а) установление для держателей инвестиционных проектов Тюменской области льготного порядка налогообложения в пределах сумм, зачисляемых в областной бюджет;

б) предоставление субсидий держателям инвестиционных проектов Тюменской области за счет средств областного бюджета;

в) предоставление держателям инвестиционных проектов Тюменской области бюджетных инвестиций и (или) имущества, являющегося собственностью Тюменской области (далее - государственные инвестиции);

г) организационное содействие держателям инвестиционных проектов Тюменской области при процедуре предоставления земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в собственности области;

д) предоставление держателям инвестиционных проектов Тюменской области государственных гарантий Тюменской области;

е) подготовка земельных участков как промышленных площадок; предоставление промышленных площадок держателям инвестиционных проектов;

ж) оказание информационно-организационного и консультационного содействия лицам, осуществляющим инвестиционную деятельность в Тюменской области либо планирующим ее осуществление.

Таким образом, в Тюменской области созданы условия для эффективной реализации инвестиционной политики региона. Одной из значимых задач является привлечение частных инвестиций в реализацию общественно значимых инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики, которые до недавнего времени финансировались исключительно за счет бюджетных ресурсов.

Достижение высоких, стабильных и устойчивых темпов экономического роста в регионе является одной из важнейших задач государственной инвестиционной политики органов государственной власти на уровне субъекта РФ.

При стимулировании экономического роста региона, уполномоченные органы должны сфокусироваться на улучшении инвестиционного климата, повышении инвестиционной активности в регионе, поддержке инновационных и технологических проектов, поддержке предпринимательства и т.д.

Таким образом, проводя эффективную политику стимулирования экономического роста, обеспечивается повышение инвестиционной привлекательности, достигая тем самым социально-экономическое развитие и устойчивый экономический рост региона.

К мерам, способствующим развитию инвестиционной деятельности в регионе, можно отнести следующие:

- предупреждение и пресечение спекулятивной и недобросовестной деятельности на инвестиционном рынке (защита инвесторов, лицензирование деятельности)
- совершенствование режима налогообложения услуг, предоставляемых участниками, а также операций с финансовыми инструментами. Это возможно путем снижения ставок налогообложения, введения налоговых каникул для инвесторов на территории региона и т.д.
- обеспечение открытости и прозрачности деятельности на рынке инвестиций (оперативные и актуальные публикации, доступность и открытость данных) и т.д.

Для организаций, функционирующих в данной области, можно предусмотреть различные модели реагирования на инвестиционные риски:

- Уклонение: практика отказа от проектов, подразумевающие большие материальные потери;
- Сокращение: в случае выявления рисков предусмотрено проведение комплекса мероприятий, направленные на полное устранение риска или снижения возможного ущерба;
- Перераспределение: мероприятия по хеджированию, страхованию, гарантированность, поручительство и т.д.
- Принятие: в случаях, когда риск невозможно устранить или минимизировать, создаются финансовые резервы для покрытия возникающих потерь.

Своевременное использование данных моделей обеспечит бесперебойное функционирование инвестиционной деятельности и повышение инвестиционной привлекательности, за счет:

- отбор перспективных инвестиционных проектов
- сокращения сроков проектирования;
- применение опыта и практики успешно реализованных проектов;
- применение передовых технологий как отечественных, так и зарубежных разработчиков, повышая тем самым технический уровень проектирования;
- прогнозирование и выявление финансовых рисков и их эффективная оценка и т.д.

Таким образом, решение проблем в области функционирования инвестиционного рынка повысит инвестиционную привлекательность региона для дальнейшего инвестирования и развития.

Перспективным направлением в обеспечении подконтрольности в повышении инвестиционного потенциала регионов является мониторинг достижения результатов региональных и федеральных госпрограмм. Так как данные стратегические документы могут быть достаточно масштабны и рискоемки, предполагают предоставление денежных

средств из бюджетов различного уровня в больших размерах и на долгосрочный период, необходимо усилить контроль по заключению, исполнению и предоставленной отчетности.

Решение проблем и достижение национальных целей предполагает развитие информационно-аналитической системы мониторинга реализации стратегических программ, а также организация эффективного контроля над реализацией данных проектов.

На каждом этапе реализации, вплоть до исполнения конкретного контракта, необходимо осуществлять мониторинг достижения целей на следующих стадиях: планирования (включая определение контрольных событий и сроков по мероприятию, определение закупок, определение бюджета), исполнения, отчетности и контроля.

При мониторинге на стадии планирования необходимо осуществлять выявление и оценку рисков, и определение способов реагирования на них. К рискам можно отнести, например, риск не достижения планового значения показателей по причине отсутствия средств, несостоявшейся закупки, неисполнения обязательств исполнителем, форс-мажор и т.п. Это позволит отследить их на стадии исполнения и внести соответствующие коррективы в процесс реализации программных документов.

Таким образом, реализация мероприятий по решению проблем функционирования и повышения инвестиционного потенциала поможет оперативно реагировать на риски, возникающие в данной сфере, а также способствуют достижению ключевых целей и целевых ориентиров инвестиционных проектов.

Список используемых источников:

1. Российская федерация. Бюджетный кодекс от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в послед. ред.).
2. Российская федерация. Налоговый кодекс от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в послед. ред.).
3. Васильева М.В. Критерии и показатели оценки эффективности инвестиционной деятельности/ М.В. Васильева. – Текст : непосредственный // Финансы. – 2018. № 8. – С. 47-51.
4. Демидов А. Ю. Государство должно все знать о своих расходах /А. Ю. Демидов. – Текст : непосредственный // Бюджет. – 2018. - №33. – С. 44-49.
5. Маковецкий М. Инвестиционный процесс и роль в нем рынка ценных бумаг / М. Маковецкий. – Текст : непосредственный // Финансовый бизнес. - 2017. - N 3. - С. 27-33.
6. Федеральная служба государственной статистики Российской федерации : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/
7. Правительство Московской области : сайт. – Текст : электронный. – URL: https://mosreg.ru/
8. Правительство Тюменской области : сайт. – Текст : электронный. – URL: https://admtyumen.ru/
9. Инвестиционный портал Московской области : сайт. – Текст : электронный. – URL: https://invest.mosreg.ru/
10. Инвестиционный порталл Тюменской области : сайт. – Текст : электронный. – URL: http://invest.tyumen-city.ru/

УДК 336.7

Журавлева Д.В., Глинкина О.В.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ

Аннотация. *В статье авторами проведен анализ создания стратегического маркетинга как самостоятельной дисциплины, рассмотрены его суть, функции, задачи и процесс. Рассмотрена маркетинговая стратегия на примере организации.*

Авторами отмечается, что в современный период высокой неопределенности необходимо сосредоточиться на формировании таких компетенций как гибкость, синтез действий, ориентация на персонализированного потребителя, формирование человеческого потенциала работников компании, лояльность и доверие потребителей.

Ключевые слова: *стратегический маркетинг, стратегия организации, стратегический менеджмент, продукт, рынок.*

Zhuravleva D.V., Glinkina O.V.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

TOPICAL ISSUES OF STRATEGIC MARKETING IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Abstract. *In this article, the authors analyzed the creation of strategic marketing as an independent discipline, considered its essence, functions, tasks and process. The marketing strategy is considered on the example of an organization.*

The authors note that in the modern period of high uncertainty, it is necessary to focus on the formation of such competencies as flexibility, synthesis of actions, orientation to a personalized consumer, formation of the human potential of the company's employees, loyalty and consumer trust.

Keywords: *strategic marketing, organization strategy, strategic management, product, market.*

Современная организация, эффективно осуществляющая свою деятельность на рынке, в условиях постоянно изменяющейся бизнес-среды не может обойтись без такого инструмента анализа как маркетинг. Направленность любой организации на перспективу предполагает использование стратегического аспекта маркетинговой деятельности [1, с.27].

У стратегического маркетинга есть две трактовки определения: широкое и узкое. В первом случае маркетинговая стратегия — это общий план действий, который задает общие ориентиры организации и направляет маркетинговые решения на достижение долгосрочных целей. Во втором смысле — это целое направление работ организации на долгосрочный период в области изучения рынка и его составляющих, которое позволяет решать задачи компании с помощью ресурсов, которые имеются у организации в постоянно изменяющихся условиях рынка.

Стратегический маркетинг образовался благодаря расширению знаний о стратегическом управлении в организации - он формируется в точке соприкосновения стратегического менеджмента и маркетинга [4, с.15].

Сам маркетинг стал практической областью знаний в период массового производства в 1890-1950-х гг. и особенно широкое развитие он получил в Великой депрессии – кризиса перепроизводства – 1929-1933 гг. После Второй мировой войны, когда многие страны восстанавливали народное хозяйство, происходит расширение массового производства, а маркетинг становится важной частью процесса сбыта. Следующие этапы развития

производства привели рынок к образованию предприятий-монополистов, так что в 1960 г. была предложена модель концепции маркетинг-микса «4Р», которая требовала согласования в организации между такими элементами, как товар, цена, сбыт и продвижение (product, price, place, promotion). И именно начиная с этих годов маркетинг становится все более подходящим средством для борьбы с нестабильностью окружающей бизнес-среды [7, с.431].

В 1970 гг. в глазах людей маркетинг был просто инструментом для управления продажами, то есть основой оперативной сбытовой деятельности организации. Но, буквально через 10 лет, в 1980 гг., все кардинально изменяется - маркетинг становится неотъемлемой частью эффективного управления продажами, ведь теперь организациям нужно было исследовать окружающую их среду, анализировать слабые и сильные стороны и разрабатывать стратегию предприятия на долгосрочную перспективу с учетом факторов окружающей среды.

В итоге сформировалось ***три концепции*** стратегического маркетинга:

1) *концепция расширенного национального рынка* - концепция, в которой на первое место в стране ставится национальный рынок, и только потом - внешний, который является разумным дополнением к первому, однако фирма практически не прилагает усилий для адаптации к условиям внешнего рынка;

2) *концепция многонационального рынка* - организации разрабатывают независимые друг от друга маркетинговые стратегии для отдельных рынков, которые не взаимодействуют между собой;

3) *концепция глобального рынка* - в данной концепции для фирмы весь мир является рынком, а потому национальный и внешний рынок не отличаются друг от друга. Ценовая политика и товар почти одинаковы для всех рынков.

Суть стратегического маркетинга может быть представлена на рисунке 1.

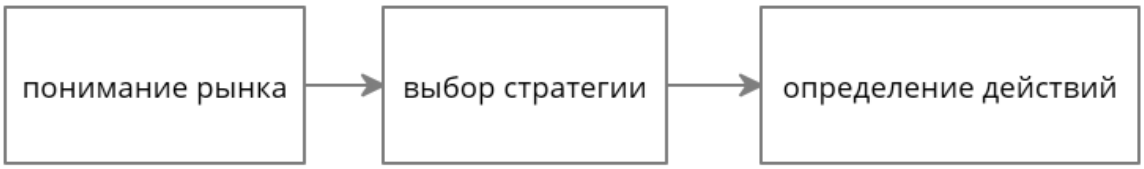


Рисунок 1. Суть стратегического маркетинга [1, с.21]

Основной целью стратегического маркетинга является создание плана действий, который направлен на быстрое реагирование и приспособление к смене обстановки на рынке для обеспечения сбыта товара в быстроменяющихся условиях. «Временной период, на который разрабатывается маркетинговая стратегия, как правило, составляет от 5 до 20 лет, в зависимости от состояния фирмы и перспектив ее развития» [5]. Можно выделить следующие функции стратегического маркетинга:

- постоянное наблюдение за состоянием внешнего окружения организации;
- определение целевых сегментов рынка;
- определение необходимых свойств товара, который предлагается компанией;
- выработка решения касательно того, каких конкурентов компания будет учитывать при определении стратегии своего позиционирования.

Задачи стратегического маркетинга изображены на рисунке 2.

Для понимания процесса стратегического маркетинга рассмотрим три последовательные фазы [3, с.115]:

1. *Фаза планирования*, которая является самой важной, так как она дает общий взгляд на картину состояния компании. В свою очередь, данный этап включает:

- SWOT-анализ: благодаря ему определяются сильные и слабые стороны предприятия, риски и возможности;

- Маркетинговую программу - на этом этапе выявляются потребности клиентов и генерируются идеи, которые могут эти потребности удовлетворить. Базируется на системе «4Р»;

- Установление целей маркетинга и продукта. Здесь происходит установление целей для удовлетворения клиентов; нахождение точек различия между товаром фирмы и товаром предприятий-конкурентов; выбор целевых рынков.

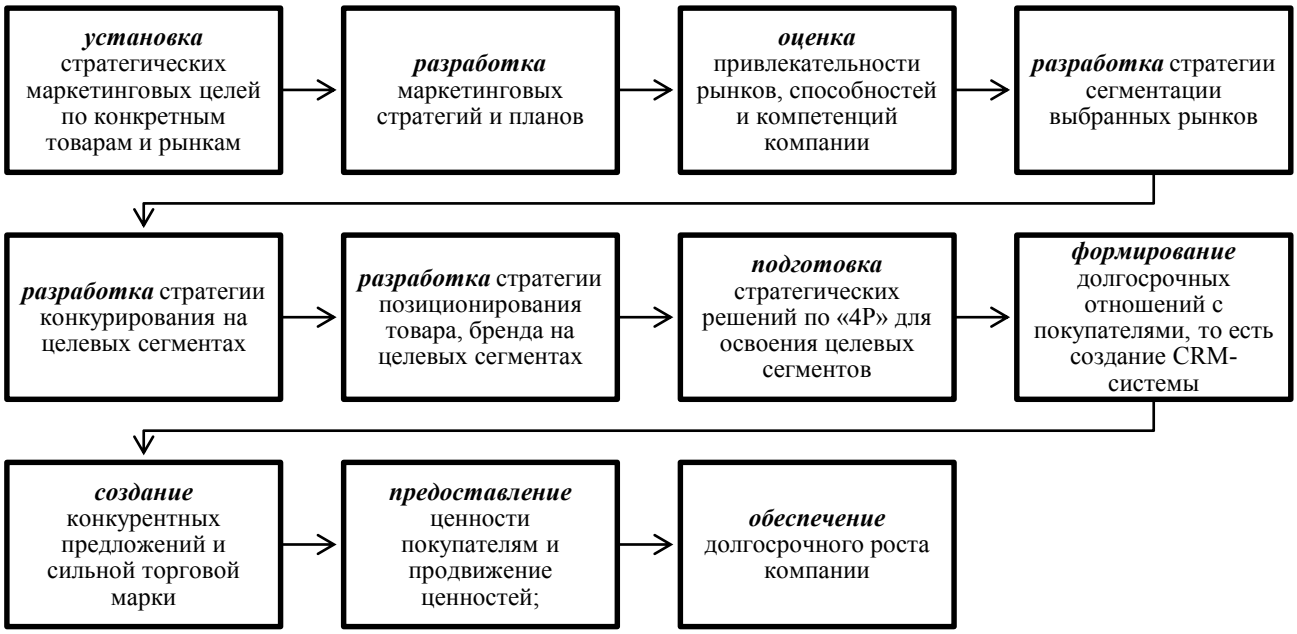


Рисунок 2. Задачи стратегического маркетинга

2. *Фаза реализации* включает в себя: получение финансовых ресурсов для развития, организацию маркетингового плана для мониторинга реализации и выгоды деятельности, разработку графиков для выполнения задач и выполнения плана маркетинга.

3. *Фаза анализа и оценки* - подразумевает постоянный контроль всех задач, которые ведут к выполнению поставленных целей. Команда маркетинга должна быстро реагировать на любые отклонения от плана и исправлять их.

При формировании маркетинговой стратегии и оценке ее эффективности каждая фирма должна учитывать большой спектр факторов, оказывающих на нее воздействий, а также следующие аспекты:

- «Стратегия против тактики» - стратегии определяют цели, а тактика определяет действия для достижения целей;

- «Измеримое против неконкретного» - ориентиры, которые помогают понять, достигла ли компания поставленных целей;

- у стратегии маркетинга должен быть бизнес-план с описанием ходов для достижения целей.

В качестве примера применения стратегии маркетинга рассмотрена компания по созданию и сбыту косметики для ухода – «Natura Siberica». Основатель компании, Андрей Трубников, создал свой бренд в 2008 году. Менее чем через 10 лет, в 2017 году выручка уже составила более 3,5 млрд рублей. Сегодня рыночная доля этой компании на мировом рынке составляет 28%, а продукция продается в 60 странах мира. Стоимость единицы товара начинается со 100 рублей, а самые дорогие товары стоят до нескольких тысяч рублей. Организация не тратится на традиционные способы рекламы и до потребителя доводится эта информация в основном средствами PR-акций.

Особенность бренда - лаконичная упаковка и большой ассортимент. Каждый месяц появляется до 100 новых единиц продукции, а товары, которые больше не находятся в

обороте, быстро снимаются с продаж и реализуются. Гибкая ценовая политика и постоянное обновление ассортиментной линейки товаров делает компанию успешной, при этом 80% прибыли приносит новая продукция.

Следовательно, маркетинг является движущей силой успешного бизнеса, но не нужно забывать, что рыночная среда подвержена постоянному изменению и именно применение стратегического маркетинга, его методов анализа и формирования гибкой политики позволяет компаниям выживать в любой сложной ситуации как, например, нынешняя ситуация, связанная с пандемией и постоянными ограничениями для компаний [2, с.21].

«Используя знания о кризисных ситуациях, необходимо понимать, что кризисы являются одной из наиболее острых социально-экономических проблем развития как организаций, приводящей к снижению рентабельности их деятельности, увеличению задолженности, нарушению устойчивости развития, так и государства в целом» [6, с.94]. В связи с этим, результаты исследования, проведенные в период 2020-2021 гг. (по 01.09.2021) международной консалтинговой компании Deloitte показывают, что и бизнесу, и стратегическому маркетингу как одному из основных инструментов, необходимо сегодня сосредоточиться на формировании таких компетенций как гибкость, синтез действий, ориентация на персонализированного потребителя, формирование человеческого потенциала работников компании, лояльность и доверие потребителей.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Развитие конкурентной стратегии и обоснование проекта ее реализации /О.В. Глинкина. – Текст : непосредственный // Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева. Серия: Экономические науки. – Тольятти, 2021. - No 1(47). Том 2. – С. 23-34.

2. Глинкина, О.В. Стратегия защиты российских компаний от враждебных поглощений в условиях международной конкуренции / О.В. Глинкина. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия «Человек и общество», Выпуск 1 - М.: РосНОУ, – С.17-22.

3. Соловьева, М.В., Глинкина О.В. Эффективные модели бизнеса / И.В. Соловьева, О.В. Глинкина. - Текст : непосредственный // Актуальные вопросы развития экономики. Материалы международной научно-практической конференции к 100-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Под редакцией В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. 2018. – С. 115-118.

4. Соловьева, М.В., Солостина, Т.А., Зеленина, Т.Р., Абдулаева, М.В., Андреева, Е.Л. Основы разработки маркетинговой стратегии и обоснование возможности ее реализации / М.В. Соловьева, Т.А. Солостина, Т.Р. Зеленина, М.В. Абдулаева, Е.Л. Андреева. – Текст : непосредственный // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2020. - Т.2. - No3 (46). - С. 140-151.

5. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с. - Текст : непосредственный

6. Шпилькина, Т.А. Перспективы развития российской экономики в условиях кризисных явлений и неопределенности / Т.А. Шпилькина. - Текст : непосредственный //Двадцать вторые апрельские экономические чтения: материалы междунар. научно-практ. конф. – Омск: Омский филиал Финуниверситета. - 2016. - С. 94-97.

7. Regent, T.M., Glinkina, O.V., Ganina, S.A., Markova, O.V., Kozhina, V.O. Improvement of strategic management of enterprise in international market / T.M. Regent, O.V. Glinkina, S.A.

Ganina, O.V. Markova, V.O. Kozhina/ - Текст: непосредственный // Journal of Environmental Management and Tourism. - 2019. - Т. 10. No 2 (34). – С. 427-432.

УДК 336.717.06

Закирова А.Р.
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ БАНКА: ОЦЕНКА И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *В статье проанализировано влияние рисков на финансовую устойчивость банков; рассмотрены основные методы оценки банковских рисков: статистический метод, аналитический метод, экспертный метод, метод аналогий и комбинированный метод; выделена и систематизирована целесообразность использования указанных методов для определенного риска. Выделены две главные стратегии механизма минимизации рисков — активная и пассивная; определены преимущества и недостатки методов управления финансовыми рисками банков.*

Ключевые слова: *финансовые риски; банковский сектор; оценка банковских рисков; методы управления финансовыми рисками.*

Zakirova A.R
Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, Russia

FINANCIAL RISKS OF THE BANK: ASSESSMENT AND GOVERNANCE MECHANISMS

Abstract. *The article analyzes the impact of risks on the financial stability of banks; the main methods for assessing banking risks are considered: the statistical method, the analytical method, the expert method, the analogy method and the combined method; the expediency of using these methods for a certain risk is highlighted and systematized. Highlighted two main strategies of the risk minimization mechanism — active and passive; the advantages and disadvantages of methods for managing financial risks of banks are identified.*

Key words: *financial risks; banking sector; assessment of banking risks; methods of financial risk management.*

В условиях реформирования банковской системы встает вопрос об управлении финансовыми рисками коммерческих банков, являющимся одним из важнейших факторов в обеспечении надежности и финансовой устойчивости как отдельного банка, так и всей банковской системы. Для обеспечения надлежащего уровня системы выявления, регулирования и локализации угроз первоочередной задачей является оценка финансовых рисков банковского учреждения, что представляется основой для их дальнейшей минимизации в деятельности банков. Несмотря на существенные научные результаты, до сих пор оценка и механизм минимизации финансовых рисков нуждаются в дальнейших исследованиях.

Каждый день в процессе осуществления банковских операций с целью получения прибыли, банки подвергаются риску. Именно банковская деятельность является наиболее рискованной среди всех, поскольку банки в ходе осуществления своей деятельности используют не только собственные средства, но и вложения своих клиентов. Если рассматривать влияние банковских рисков на финансовое состояние, то можно утверждать, что следствием реализации рисков является изменение собственного капитала. Согласно определению понятия «банковский риск» [9], следствием реализации рисков является потеря собственных ресурсов банка и недополучение дохода, поэтому можно утверждать,

что риски банковской деятельности влияют на чистую прибыль из-за изменения его составляющих и капитал банка.

Целью исследования является

Рассматривая современное состояние банковского сектора экономики Российской Федерации в условиях возникающих диспропорций, ряд показателей, на наш взгляд, могут служить признаком волатильности финансовой устойчивости коммерческих банков, а именно: объем активов банковского сектора, объем розничного и корпоративного кредитования, количество убыточных банков, рентабельность банковского сектора.

Таблица 1. Динамика ключевых показателей финансовой устойчивости российского банковского сектора за 2018–2020 гг.

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Численность банков	561	484	402
Число отозванных лицензий	77	82	4
Численность убыточных кредитных учреждений, шт.	100	69	75
Чистая прибыль, млрд. руб.	997,9	1715,1	1608,1
Рентабельность капитала, %	13,8	19,7	16
Рентабельность активов, %	1,5	2,2	1,7

Источник: составлено по данным [8,9].

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о следующих негативных тенденциях, которые проявились в 2020 году по сравнению с 2019 годом:

– увеличение числа убыточных кредитных организаций;

– снижение рентабельности капитала российского банковского сектора;

– снижение рентабельности активов российского банковского сектора.

Российская банковская система подверглась испытаниям из-за пандемии COVID-19, падения цен на нефть, а также из-за оттока ресурсов физических и юридических лиц из российского банковского сектора. Все данные факторы отрицательно повлияли на деятельность коммерческих банков. В результате произошли определенные изменения в прибыльности коммерческих банков.

Наибольшую группу банковских рисков составляют финансовые риски, подвергающиеся количественной оценке. Согласно всеобщей классификации к финансовым рискам относятся: кредитный риск, риск ликвидности, валютный риск, риск изменения процентной ставки и рыночный риск [11].

С целью дальнейшего исследования финансового состояния банковского сектора был произведен анализ динамики значений нормативов, установленных ЦБ РФ. В таблице 2 представлены результаты проведенного анализа основных показателей финансовой устойчивости, осуществленного на основе методики анализа финансового состояния банка, утвержденного Центральным Банков Российской Федерации.

Таблица 2. Анализ основных показателей финансовой устойчивости банковского сектора

Нормативы	Норматив	Значение		
		2018 г.	2019 г.	2020 г.
1. Норматив достаточности капитала (Н1.0)	min=8	12,1	12,2	12,4
Норматив достаточности базового капитала (Н1.1)	min=4,5	8,2	8,5	9,8
Норматив достаточности основного капитала (Н1.2)	min=6	8,8	9,2	9,8
2. Норматив мгновенной ликвидности (Н2)	min=15	128,7	137,4	86,2
3. Норматив текущей ликвидности(Н3)	min=50	166,4	180,6	119,7
4. Норматив долгосрочной ликвидности (Н4)	max=120	57,5	53,4	57,0
5. Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7)	max=800	204,7	180,4	181,1

Источник: составлено по данным [8,9].

Увеличение зависимости банковского сектора от краткосрочного фондирования повышает подверженность кредитных организаций риску ликвидности. Согласно данным ЦБ РФ, нормативы ликвидности по банковскому рынку показывают отличные результаты и далеки от установленных предельных значений, как и медианные значения тех же нормативов. Далее проведем анализ основных показателей кредитного риска банковского сектора. Анализ указанного риска представляет собой один из самых актуальных направлений риск-менеджмента кредитной структуры.

Таблица 3. Анализ показателей кредитного риска банковского сектора

Показатель	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021
Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов физических лиц, %	5,10%	4,30%	4,70%
Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов юридических лиц, %	5,70%	7,10%	7,80%
Доля безнадежных ссуд, %	7,50%	7,20%	6,80%

Источник: составлено по данным [8,9].

Так, доля просроченной задолженности физических лиц выросла с 7,1% по состоянию на 1 января 2019 года, до 7,8% по состоянию на 1 января 2021 года. Доля просроченной задолженности юридических лиц составила на начало 2021 года 4,7%, против 4,3% годом ранее. Согласно официальной статистике Банка России, доля безнадежных ссуд составила на начало 2021 года 6,8%, тогда как на начало 2020 года показатель находился на уровне 7,2%. Аналитики прогнозируют уменьшение чистой прибыли банковского сектора по итогам 2021 г. до 750–800 млрд. руб., ожидают сокращения чистой процентной маржи и снижения показателей рентабельности банков [12]. При этом рост комиссионного дохода у большинства кредитных организаций будет недостаточным для компенсации ожидаемой потери чистого процентного дохода. На рентабельность капитала банков будет давить ухудшение качества активов.

Кредитный, рыночный и риск ликвидности выделяют в отдельную категорию, так как именно эти риски тестируются для определения конкретных уязвимостей тестируемого объекта. Для каждого из рисков существуют свои факторы и методы его оценки.

Для получения эффективной оценки уровня финансовых рисков банка с последующей их минимизацией следует выполнить следующие задачи:

1. Отобрать факторы и показатели, необходимые для проведения оценки. Для этого необходимо провести анализ чувствительности к риску и выявить факторы внешней среды, оказывающие наиболее влияние на банковское учреждение.

2. Выбрать наиболее эффективный метод оценки финансового риска. Оценка банковских рисков является основной в системе управления ими, ведь в рамках оценки выявляются предпосылки к принятию управленческих решений. Чаще всего для оценки финансовых рисков используют статистические методы, аналитические методы, методы экспертной оценки, метод коэффициентного анализа и метод рейтингов. В табл. 4 представлены основные современные методы оценки финансовых рисков кредитной организации.

Механизм управления финансовыми рисками это комплекс управленческих действий, методов, приемов, применяемых банковским учреждением для сокращения негативных последствий вызванных риском. Целесообразно выделить две стратегии – активную и пассивную. Более радикальной является пассивная стратегия, которая направлена на избежание риска, то есть отказ от рисковой операции. Активная стратегия нейтрализации финансовых рисков направлена на принятие риска и покрытие возможных убытков за счет собственных ресурсов [9].

Таблица 4. Методы оценки банковских рисков

<table>
<tr><th>Метод оценки</th><th>Вид риска</th><th>Преимущества метода</th><th>Недостатки метода</th></tr>
<tr><td colspan="2">Статистические методы оценки</td><td rowspan="3">Достаточно высокий уровень определения потенциальных потерь и вероятности реализации риска</td><td rowspan="3">Малая эффективность оценки в период кризиса. Необходим большой объем информации</td></tr>
<tr><td>Z-модель Альтмана</td><td rowspan="2">Кредитный риск</td></tr>
<tr><td>Модель Чессера</td></tr>
<tr><td>VaR-метод</td><td>Кредитный риск, Валютный риск</td></tr>
<tr><td colspan="4">Аналитические методы</td></tr>
<tr><td>Стресс-тестирование</td><td>Рыночный риск</td><td rowspan="2">Высокая эффективность оценки в условиях кризиса. Применяется факторный анализ параметров</td><td rowspan="2">Трудозатратный</td></tr>
<tr><td>GAP-анализ</td><td>Риск ликвидности, Процентный риск</td></tr>
<tr><td colspan="2">Экспертный метод</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>Метод «Дельфи»</td><td rowspan="3">Кредитный риск, рыночный риск, валютный риск, процентный риск</td><td rowspan="2">В условиях отсутствия или недостатка достоверной информации достаточно результативен</td><td rowspan="3">Субъективность оценки</td></tr>
<tr><td>Метод «дерево решений»</td></tr>
<tr><td>Метод коэффициентного анализа</td><td>Эффективен в условиях кризиса</td></tr>
<tr><td>Метод аналогий</td><td rowspan="2">Кредитный риск, риск ликвидности, рыночный риск, валютный риск, процентный риск.</td><td>Высокая эффективность оценки</td><td>Создать аналогичные условия крайне трудно</td></tr>
<tr><td>Комбинированный метод</td><td>Синергетический эффект. Высокая эффективность в условиях кризиса</td><td>Необходим большой объем управленческой информации</td></tr>
</table>

Как отмечалось ранее, пассивная стратегия заключается в отказе от рисковой операции, поэтому рассмотрим использование данной стратегии на примере процентного риска банка. Содержание данного риска предполагает разработку мер внутреннего характера, что приводят к полному отсутствию процентного риска банка. К этим мерам следует отнести: отказ от приобретения активов и пассивов, процентный риск по которым слишком высок; отказ от использования активов и пассивов с плавающими процентными ставками [6].

Методы же активной стратегии нейтрализации можно разделить на: методы снижения риска; методы самостоятельного противостояния; методы передачи риска. К методам снижения банковских рисков относят: диверсификацию, лимитирование и хеджирование.

Инструментами реализации концепции могут быть эконометрические модели, применяемые при оценке уровня риска, экономические показатели и коэффициенты, которые необходимы при идентификации финансовых рисков, и резервы, лимиты и нормативы. Соответственно, резервы необходимы банку для покрытия возможных потерь, которые возникают вследствие рисковой деятельности, лимиты и нормативы необходимы для обеспечения финансовой устойчивости банков, а также для предотвращения потере капитала из-за влияния банковских рисков. Следует отметить, что лимиты и нормативы могут устанавливаться как на уровне отдельного банка, так и всей банковской системы.

Следует отметить, что благодаря использованию данного подхода банковское учреждение будет иметь возможность своевременно реагировать на наличие финансовых рисков и предотвращать появление негативных последствий, которые могут привести к нарушения финансовой устойчивости банка. В условиях слабой прогнозируемости будущей динамики основных факторов, влияющих на банковскую деятельность, банк должен повышать уровень контроля за принимаемыми на себя финансовыми рисками, применять более консервативные подходы в оценке рисков и увеличивать резервы на возможные потери до уровня, адекватного текущему уровню риска.

Список используемых источников:

1. Tanoue, Y., Kawada, A., Yamashita, S. Forecasting loss given default of bank loans with multi-stage model / Y. Tanoue, A. Kawada, S. Yamashita. ─ International Journal of Forecasting, Volume 33, Issue 2, April–June 2017. ─pp. 513–522. — Text : unmediated.

2. Аджиева, А.Ю. Совершенствование методики финансового анализа в условиях финансовой неустойчивости / А.Ю. Аджиева, Д.М. Дохкильгова. — Текст : непосредственный // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2018. – № 6 (86). – С. 62-67.

3. Банковская система в цифрах и графиках - URL: https://asros.ru/upload/iblock/168/oimctful22nn7p37soqp6ivpqpl8vwj3/Sbornik-4-kvartal-_-na-sayt.pdf (дата обращения: 15.11.2021). – Текст : электронный.

4. Лаврушин, О.И. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков / О.И Лаврушин, Л.С. Александрова, О.У. Авис. – М.: Кнорус, 2018. – 242 с. — Текст : непосредственный.

5. Ларионова, И. В. Триггеры и барьеры на пути обеспечения финансовой стабильности / И. В. Ларионова. — Текст : непосредственный // Банковские услуги. —2020. —№ 2. — С. 20–27.

6. Ларионова, Н.И. Институциональная среда банковской системы / Н.И. Ларионова, Ю.А. Варламова. Г.Р. Сингатуллина. — Текст : непосредственный // Экономический вестник Республики Татарстан. — 2015. —№ 2. — С. 31-35.

7. Независимый финансовый портал Банки.ру: рейтинг банков по капиталу – URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=25 (Дата обращения 16.11.2021) – Текст : электронный.

8. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. - URL: http://www.cbr.ru/analytics/?Prtid= bnksyst&ch=ITM_43323#CheckedItem (дата обращения 12.11.2021). – Текст : электронный.

9. Центральный Банк Российской Федерации : сайт. - URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 12.11.2021). – Текст : электронный.

10. Тепман, Л.Н. Управление банковскими рисками: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - Москва. Издательство: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 311 с. — Текст : непосредственный.

11. Финансовые рынки в условиях цифровизации / Лаврушин О.И., Бердышев А.В., Криворучко С.В., Кроливецкая В.Э., Кропин Ю.А., Лопатин В.А., Маркова О.М., Матвеевский С.С., Пашковская И.В., Агеева С.Д., Мишура А.В., Долина О.Н., Криничанский К.В., Крылова Л.В., Толмачева И.В., Мазур Е.С., Янова С.Ю., Молчанова Н.П., Осиповска А.В., Макарова Е.Б. и др. - Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2020. - 372 с. — Текст : непосредственный.

12. Юзвович, Л.И. Банковские риски в условиях финансовой глобализации: теория и практика диверсификации / Л.И. Юзвович, В.А. Савинова, А.Е. Забровская - М.: Флинта, 2020. – 149 с. — Текст : непосредственный.

УДК 001.82

Иванов В.А., Литвинов А.Н.
Финансовый университет при правительстве РФ, (Москва)

ЗАРАБОТНЫЕ ПЛАТЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ БАСКЕТБОЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЫТА В РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. *Целью статьи стало описание политики НБА, которая позволила им задать только положительные тенденции в последние 20 лет, как национальная баскетбольная ассоциация смогла влюбить в себя сотни миллионов зрителей и фанатов, что позволило им получать значительную долю своей прибыли лишь с просмотров и атрибутики. Рассмотреть статистику и на примере НБА выявить «формулу успеха» и понять, как ее можно применять в других отраслях для достижения таких же высот.*

Ведущий метод, заложенный в основу написания статьи - метод анализа. Сопоставление информации различных спортивных лиг и ее обобщение для выявления наиболее четкой картины ситуации, которая складывается на современном рынке спорта. Результаты исследования покажут, в чем явное преимущество НБА перед другими лигами и как их наработки и политику можно использовать в других сферах деятельности.

Ключевые слова: *конкуренция, мотивация игроков, репутация, уровень зарплат, капитализация команд, financialfairplay, дисциплина.*

Ivanov V.A., Litvinov A.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

SALARIES IN NATIONAL BASKETBALL ASSOCIATION: OPPORTUNITIES FOR APPLYING EXPERIENCE IN VARIOUS ORGANIZATIONS

Abstract. *The main goal in the article is to describe the NBA policy that allowed them to set such a high tendency in the last twenty years, how the league managed to make millions of fans and viewers to fall in love with the game which enabled them to get a significant share of their profits only from views and attributes. Learn the statistics and use the example of NBA to identify the winning formula and understand how to implement it to otherindustries to achieve the same heights.*

The leading method underlying the writing of the article is the method of analysis. Comparison of information from various sports leagues and its summary to identify the clearest picture of the situation that is developing in the modern sports market. The results of this research will show what is the main NBA advantage that separates it from the other leagues and how their achievements and policies can be used in other areas of activity and business performances.

Keywords: *competition, player's motivation, credibility, salary level, teams capitalization, financial fair play, discipline.*

Баскетбол НБА, являясь не самым популярным видом спорта, тем не менее занимает первое место по уровню заработных плат игроков. Национальная Баскетбольная Ассоциация использует различные управленческие инструменты, которые могут быть применены в другого рода организациях, даже не связанных с индустрией спорта. Занимая третье место по популярности в Америке, наблюдает ее стремительный рост по всему миру. Уже сейчас зарплаты в баскетболе - самые большие в мире среди других спортивных мероприятий, темпы роста только увеличиваются, а динамика прибыли и капитализации только положительная.

Национальная баскетбольная ассоциация (НБА) – это мужская профессиональная баскетбольная лига Северной Америки, в которую на сегодняшний день входят 30 баскетбольных команд. Изучим, какое место занимает баскетбол по просматриваемости в США (рис. 1).

На рисунке 1 показано, что НБА входит в четвёрку главных профессиональных спортивных лиг Северной Америки, наряду с Национальной хоккейной лигой (НХЛ), Главной лигой бейсбола (МЛБ, англ. MajorLeagueBaseball) и Национальной футбольной лигой (НФЛ).

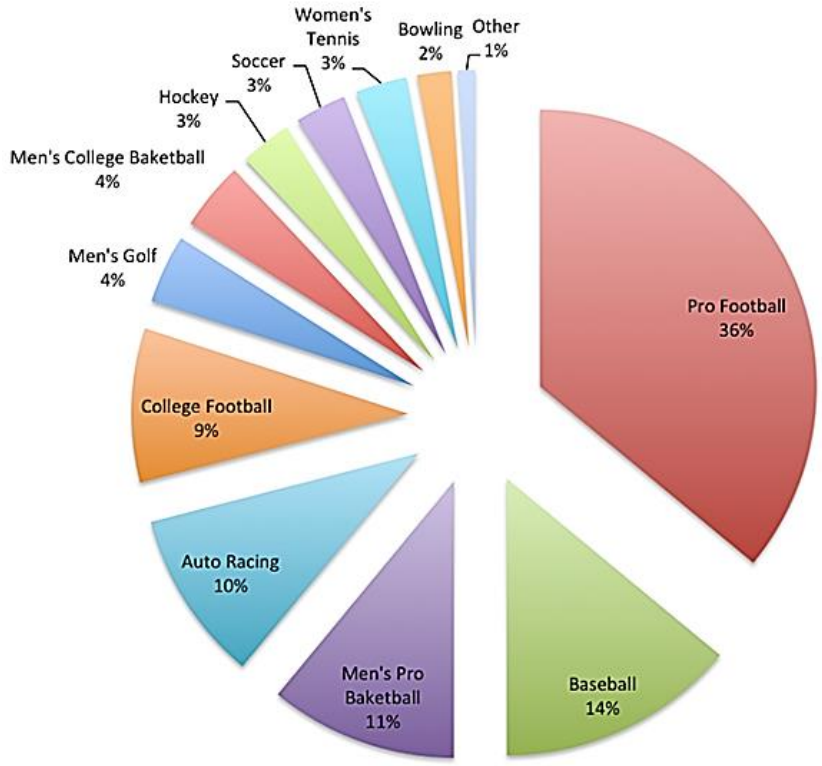


Рисунок 1. Самые популярные виды спорта в США

Далее проведем анализ размеров заработных плат среди ста самых высокооплачиваемых атлетов современности. Переведем исходные данные в проценты, чтобы лучше отследить текущие тенденции зарплат спортсменов. American business magazine «*Forbes*» [10].

Таблица 1. Данные по самым высокооплачиваемым спортсменам по видам спорта (из топ 100)

Вид спорта	Кол-во спортс-менов из топ-100	Всего доходов по виду спорта		Всего заработной платы по виду спорта		Всего рекламных доходов по виду спорта	
		в млн долл.	в % к итогу	в млн долл.	в % к итогу	В млн долл.	в % к итогу
Баскетбол	**35**	**1292.6**	**32.32**	**972**	**32.27**	**320.6**	**32.50**
Американский футбол	**19**	**773.2**	**19.34**	**703.6**	**23.36**	**69.625**	**7.06**
Футбол	**12**	**607**	**15.18**	**456.5**	**15.15**	**150.5**	**15.26**
Бейсбол	**15**	**467.5**	**11.69**	**449.1**	**14.91**	**18.35**	**1.86**
Теннис	**5**	**245.5**	**6.14**	**45.5**	**1.51**	**200**	**20.28**
Бокс	**5**	**231**	**5.78**	**214**	**7.10**	**17**	**1.72**
Смешанные единоборства	**1**	**47**	**1.18**	**32**	**1.06**	**15**	**1.52**
И др.							
ИТОГО:	**100**	**3998.9**	**100%**	**3012.5**	**100%**	**986.4**	**100%**

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что баскетбол является безоговорочным лидером по доходности у спортсменов. Стоит отметить, что хоть некоторые индивидуальные показатели атлетов другого спорта могут превышать достижения баскетболистов.

На наш взгляд, рассматриваемый опыт НБА может быть рассмотрен, проанализирован, применен различными организациями по всему миру, целью которых является рост уровня благосостояния работников. НБА является самой популярной спортивной лигой в социальных сетях в Китае с более чем 150 млн подписчиков.

С другой стороны, в НБА любая команда имеет потенциально шансы стать чемпионом, что всегда привлекает огромный интерес болельщиков. Поскольку в каждом матче в ходе чемпионата аутсайдеры могут выигрывать у фаворитов, спортивные арены всегда максимально заполнены, а найти билет очень сложно, несмотря на высокие цены. Билеты на матчи команды ЛосАнджелисЛейкерс, например, стоят от 82 долл. США до 11500 долл. США в зависимости от соперников и места в спортивной арене «Staplescenter». Эта политика с течением времени доказала свой успех и далее рассмотрим, и сравним капитализации команд НБА и всем известные богатейшие футбольные команды (таблица 3).

Таблица 3. Рыночная капитализация команд НБА [6]

Команда НБА	Текущая капитализация (млн долл. США)	Изменение к предыдущему году в %	Изменение 2017/2016 году в %	Выручка (млн. долл. США)
Нью-Йорк Никс	**4000**	**11,11**	**9**	**426**
Лос-АнджелесЛейкерс	**3700**	**12,12**	**10**	**371**
Голден Стейт Уорриорз	**3500**	**12,90**	**19**	**359**
Чикаго Буллз	**2900**	**11,54**	**4**	**281**
БостонСелтикс	**2800**	**12,00**	**14**	**257**
БруклинНетс	**2350**	**2,17**	**28**	**273**
ХьюстонРокетс	**2300**	**4,55**	**33**	**296**
ДалласМэверикс	**2250**	**18,42**	**31**	**233**
Лос-АнджелесКлипперс	**2200**	**2,33**	**7**	**257**

На сегодняшний день баскетбол является **самым быстрорастущим спортом мира. В США он уступает пока американскому футболу и бейсболу, а в мире - футболу, но по средней зарплате и по размеру спонсорских контрактов он единоличный лидер.**

Основой стратегии руководства НБА было желание сделать ее максимально конкурентной. Одним из основных рычагов воздействия является так называемый «потолок» заработной платы или *максимальный уровень зарплаты* («salarycap»). «Частой ситуацией привлечения персонала из успешных компаний происходит с улучшением финансовой составляющей для сотрудников» [1].

Максимальный уровень зарплаты можно превышать только в строго определенных случаях, например, когда заключается повторный контракт с игроком собственной командой (при покупке игроков других команд это облегчение не действует). С другой стороны, команды обязаны не только не превышать этот уровень, но и не имеют права тратить меньше 90% этой суммы на заработную плату игроков [4].

На первый взгляд кажется, что методы нерыночные, и не очень логично, как при таких ограничениях по зарплате, игроки НБА самые высокооплачиваемые в мире. Но защита интересов всех команд, а не только фаворитов, дает неоценимые преимущества в долгосрочной перспективе. Поскольку никакая команда не может себе позволить больше 1-2 звезд, в НБА нет неинтересных матчей, трибуны всегда полные (всегда приятно болеть за свою команду, особенно когда ты знаешь, что она не обречена). С другой стороны, лояльность игроков клубам и их мотивация «играть с полной отдачей» возрастает значительно, потому что выход в плей-офф не гарантирован никому, а талантливые игроки, которых команда отыскала и вырастила, не так-то просто отобрать.

Стоит упомянуть также и другие, казалось бы, более второстепенные меры, которые НБА принимает: в частности, установления дисциплины и поднятия имиджа лиги среди болельщиков, журналистов, инвесторов и т.п. в США и за рубежом. Лига постоянно следит за порядком, и при необходимости проводит расследование насчет легальности различных операций команды, когда это касается больших сумм денег. Любое нарушение регламента по подписанию контрактов игроков (будь то заблаговременный сговор между свободным

агентом и игроком или попытки избежать превышения *максимального уровня зарплат*) влечет за собой штрафы в миллионы долларов [7]. В современном мире быстро «меняются взаимосвязи, обеспечивающие финансовые отношения в корпорациях» [3]. и надо быть готовым к любой ситуации.

Далее изучим подобную статистику самых популярных и богатых футбольных клубов мира. Приводим в пример футбол, так как он является самым близким и явным конкурентом баскетбола и тоже имеет некий успех в высоком уровне финансирования спортсменов, несмотря на то, что они меньше [8]. Краткое сравнение этих двух таблиц (3 и 4) к настоящей работе показывает, что даже если некоторые футбольные команды стоят все еще дороже баскетбольных, динамика роста их капитализации меньше, а разница в стоимости между самыми дорогими и остальными футбольными командами намного больше чем, например между самой богатой и последней командой НБА.

Таблица 4. Богатейшие футбольные клубы мира по данным журнала Форбс

Футбольная команда	Страна происхождения	Текущая капитализация (млн долл. США)	Изменение 2018/2017, в %	Выручка (млн. долл. США)
1. «Реал» (Мадрид)	**Испания**	**4239**	**4**	**896**
2. «Барселона»	**Испания**	**4021**	**-1**	**824**
3. «Манчестер Юнайтед»	**Великобритания**	**3808**	**-8**	**795**
4. «Бавария» (Мюнхен)	**Германия**	**3024**	**-1**	**751**
5. «Манчестер Сити»	**Великобритания**	**2688**	**9**	**678**

Недавний случай расследования Лиги в отношении владельца команды «Лос-Анджелес Клипперс» Дональда Стерлинга, показывает, что проявления неуважения к коллективу и свои подопечным чревато пожизненным наказанием и обязательством передавать свою команду в более благородные руки [5]. На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что для НБА лояльность и репутация превыше всего.

Благодаря созданию самой конкурентноспособной среды, проявления уважения к организациям и игрокам, лига смогла стимулировать поток молодых и очень талантливых игроков со всех уголков мира. Юные проспекты сами желают попасть в НБА и уже с младшего возраста тренируются и полностью выкладываются, чтобы достичь своей цели.

Лига, в свою очередь, следит за всеми операциями, проводимыми на рынке свободных агентов и не только. Она старается быть в курсе всех событий, связанных с любыми работниками, относящимися к баскетболу: будь то тренеры, генеральные менеджеры и даже уборщики [2]. Любое нарушение, оскорбления или проявления агрессии, которые пересекают какие-либо нормы закона, сразу же ликвидируются и караются огромными штрафами. Проявляется забота и уважение к игрокам, их интересы ставятся на первое место, особенно если человек представляет из себя звездного игрока или так называемую «супер-звезду».

Они проводят достаточно сильную мотивационную политику, привлекая тем самым, лучших специалистов, стимулируя развитие их карьеры, а также предоставляя огромные материальные и нравственные ценности. НБА смогла зарекомендовать себя, как честная и надежная лига, где отношения между игроками и организациями построены через доверие. Именно такая культура смогла принести им столь значительный успех за небольшой период времени. Такие способы стоит применять и в других системах, даже в совершенно иных дисциплинах. На примере НБА можно посмотреть, что при правильном подходе

можно не только увеличить зарплаты в других отраслях, но и в корне поменять отношения работников к своей профессии в лучшую сторону. Данные меры эффективны в национальной баскетбольной ассоциации и их можно применять в других организациях [9].

На данный момент политику НБА пытается повторить профессиональная футбольная лига США, с этой точки зрения, можно предположить, что будущее за ней (профессиональная футбольная лига, англ. MajorLeagueSoccer), куда на сегодняшний день известные европейские игроки отправляются с целью получения хорошего дохода только перед уходом из большого спорта. Здесь есть все предпосылки для того, чтобы сделать из этого чемпионата нового лидера в бизнесе спорта - огромный и самый платежеспособный внутренний рынок в мире, неограниченный и самый дешевый финансовый ресурс, который можно вложить для развития, лучший спортивный менеджмент и самое эффективное спонсорство, полного отсутствия государственного регулирования спорта.

Как только популярность футбола в США (традиционного, а не американского) достигнет критической точки, то все эти предпосылки сработают мгновенно и сделают свое дело. Таким образом, на примере игроков НБА было показано, как можно организациям добиваться положительных темпов роста, идя по стопам этой эффективной, и в то же время выработанной, тщательно продуманной стратегии. Это лишь один из примеров, которых может быть сотни, если компании проанализируют политику НБА после ее выдающегося успеха и будут применять их способы мотивации в своих рабочих средах.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Особенности формирования имиджа персонала компании / О.В. Глинкина – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2017. – No 4. – С. 21-23.

2. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с. - Текст : непосредственный

3. Фролова, В.Б. Некоторые аспекты финансового менеджмента корпораций в условиях современных экономических реалий России / В.Б. Фролова. – Текст : непосредственный // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2018. – Т.17. – No 4. – С. 137-144.

4. Cork, Gaines The NBA is the highest-paying sports league in the world // Новостной портал «Бизнес инсайдер» — May 21, 2015. – URL: https://www.businessinsider.in/The-NBA-is-the-highest-paying-sports-league-in-the-world/articleshow/47364659.cms. (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

5. Kerry, Miller. How NBA Free Agency, Salary Cap Work // Новостной сайт о спортивных событиях «BleacherReport». 7 августа, 2018 г. – URL: https://bleacherreport.com/articles/2787871-how-nba-free-agency-salary-cap-work?src=rss#slide1. (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

6. Американский финансово-экономический журнал Форбс. – URL: https://www.forbes.com. (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

7. Американский кабельный спортивный телевизионный канал «ESPN». – URL: https://www.espn.com/nba/story/_/id/8695865/nba-fines-san-antonio-spurs-250000-sitting-players (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

8. Официальный сайт Национальной баскетбольной ассоциации – URL: https://www.nba.com/ (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

9. The NBA is China’s most popular sports league. Here’s how it happened // Американский телевизионный канал деловых новостей «CNBC». – URL: UptinSaiidi,20.11.2018.

https://www.cnbc.com/2018/11/20/the-nba-is-chinas-most-popular-sports-league-heres-how-it-happened.html. (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

10. The Four Sports Commissioners Weigh In By Darren Everson, updated May 7, 2009 // Уолл-стритджорнэл. – URL: https://www.wsj.com/articles/SB124166336985294745. (дата обращения: 31.10.2021). – Текст: электронный

УДК 32

Карпец П.А.
Самохвалова О.М. к.п.н., доцент научный руководитель
Омский государственный технический университет

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. *Статья посвящена изучению программ социально-экономического развития Омской области в целях выявления их влияния на миграционные процессы, протекающие в регионе. В планировании программ, направленных на социально-экономическое развитие региона важен комплексный анализ и прогнозирование предполагаемых результатов мероприятий.*

Ключевые слова: *Миграция, миграционные процессы, социально-экономическое развитие, стратегия социально-экономического развития, региональные программы, трудовые ресурсы, соотечественники.*

Karpets P.A.
Samokhvalova O.M.
Omsk State Technical University (Omsk)

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT PROGRAMS IN THE REGION ON MIGRATION PROCESSES (ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION)

Abstract. *The article is devoted to the study of socio-economic development programs of the Omsk region in order to identify their impact on the migration processes taking place in the region. In planning programs aimed at the socio-economic development of the region, a comprehensive analysis and forecasting of the expected results of activities is important.*

Keywords: *Migration, migration processes, socio-economic development, socio-economic development strategy, regional programs, labor resources, compatriots.*

Социально-экономическое развитие находится во взаимозависимости от миграционных процессов. А именно, уровень миграционной убыли влияет на социально-экономическое развитие территории, равно и как социально-экономическое благополучие региона влияет на миграционные настроения граждан.

Поэтому на миграционные процессы оказывают влияние как разработка и реализация программ и национальных проектов, направленных на улучшение социально-экономической ситуации в регионе, рынка труда Омской области, качества жизни населения, так и программы, направленные на увеличение числа прибывших соотечественников в регион.

Основной и многоаспектный документ по социально-экономическому развитию территории — Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года, которая утверждена Указом Губернатора Омской области от 24 июня 2013 года № 93 (ред.

от 7 мая 2018 года) (далее — Стратегия социально-экономического развития Омской области).

Стратегия социально-экономического развития Омской области — это программно-целевой документ, который содержит анализ уровня развития Омской области, а также основные направления, механизмы и инструменты достижения стратегических целей развития Омской области на период до 2025 года [2].

В Стратегии социально-экономического развития Омской области определены пути и способы построения инновационной экономики, создания условий для раскрытия человеческого потенциала, повышения конкурентоспособности Омской области.

В целях определения экономических и институциональных условий, в рамках которых предстоит развиваться Омской области, а также выявления возможностей и ограничений при выборе конкретной региональной политики разработаны различные сценарии развития Омской области.

Реализация того или иного сценария определяет, в каком состоянии будет находиться экономика Омской области и на чем должны сфокусировать свои действия органы государственной власти Омской области.

Социально-экономическое развитие территории будет способствовать изменениям миграционных настроений граждан.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Омской области разработаны и реализуются региональные программы, направленные на решение наиболее важных аспектов социально-экономического развития Омской области.

Региональные программы утверждаются постановлениями Правительства Омской области и разрабатываются в различных сферах жизнедеятельности (образование, здравоохранение, сельское хозяйство, культура и прочее) [7]:

1. Развитие здравоохранения Омской области.
2. Развитие культуры и туризма годы.
3. Развитие системы образования Омской области.
4. Информационное общество Омской области.
5. Охрана окружающей среды Омской области.
6. Доступная среда.
7. Регулирование отношений в сфере труда и занятости населения Омской области.
8. Социальная поддержка населения.
9. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области.
10. Развитие транспортной системы Омской области.
11. Развитие промышленности в Омской области.
12. Развитие физической культуры и спорта и реализация мероприятий в сфере молодежной политики в Омской области.
13. Формирование комфортной городской среды.

Кроме того, с 2018 года в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» Омская область является регионом, активно реализующем национальные проекты (распоряжение Правительства Омской области от 23 августа 2018 года № 106-рп «Об организации на территории Омской области работы по исполнению поручений, содержащихся в Указе Президента Российской Федерации № 204») [1].

Национальные проекты реализуются по направлениям «Демография», «Здравоохранение», «Образование», «Жилье и городская среда», «Экология», «Поддержка занятости», «Цифровая экономика» и пр.

Национальные проекты, реализующиеся на территории Омской области направлены на повышение уровня жизни, создание возможностей для реализации человеческого потенциала.

За каждым показателем, включённым в тот или иной национальный проект, стоят конкретные программы, в рамках которых реализуются определенные мероприятия.

В рамках реализации национального проекта «Здравоохранение» разработаны следующие региональные проекты [7]:

1. «Развитие первичной медико-санитарной помощи».
2. «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями».
3. «Борьба с онкологическими заболеваниями».
4. «Программа развития детского здравоохранения Омской области, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям».
5. «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения Омской области квалифицированными кадрами».
6. «Создание единого цифрового контура в здравоохранении Омской области на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)».
7. «Развитие экспорта медицинских услуг».

В рамках реализации национального проекта «Демография» реализуются проекты:

1. «Разработка и реализация программы системной поддержки и повышения качества жизни граждан старшего поколения».
2. «Формирование системы мотивации граждан к здоровому образу жизни, включая здоровое питание и отказ от вредных привычек».
3. «Финансовая поддержка семей при рождении детей».

Распоряжением Правительства Омской области от 14 декабря 2020 года № 260-рп утверждена региональная программа Омской области «Модернизация первичного звена здравоохранения Омской области» на 2021 – 2025 годы, целью которой является обеспечение доступности и качества первичной медико-санитарной помощи.

Низкий уровень первичной медико-санитарной помощи в здравоохранении сдерживает развитие профилактики заболеваний, повышает потребность в дорогостоящей специализированной помощи, усиливает фрагментарность функционирования отдельных служб здравоохранения и в конечном счете является главной причиной низких показателей здоровья населения и возникновения миграционных настроений граждан.

Концепция управления трудовыми ресурсами Омской области до 2025 года (далее — Концепция), утвержденная Указом Губернатора Омской области от 31 декабря 2020 года № 204, направлена на определение приоритетных направлений государственной политики Омской области по вопросам развития трудовых ресурсов и кадрового потенциала в соответствии со стратегическими направлениями социально-экономического развития региона [3].

Концепции определены две основные цели управления трудовыми ресурсами Омской области на период до 2025 года:

1) обеспечение экономики трудовыми ресурсами на основе формирования, сохранения и развития кадрового потенциала Омской области;

2) повышение уровня защищенности граждан на региональном рынке труда.

Для достижения поставленных целей определены следующие задачи:

1) совершенствование региональной модели кадрового обеспечения как условие формирования, развития и эффективного использования трудовых ресурсов Омской области;

2) улучшение качественных характеристик трудовых ресурсов и развитие рынка рабочих мест для сокращения диспропорций на региональном рынке труда (отраслевых, территориальных, профессионально-квалификационных);

3) повышение уровня защищенности работников и незанятого населения на рынке труда, в том числе обеспечение прав работников на безопасные условия труда.

В целях привлечения мигрантов в Российскую Федерацию и в том числе в Омскую область реализуется государственная программа Омской области «Оказание содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников, проживающих за

рубежом» — утверждена постановлением Правительства Омской области от 9 октября 2013 года № 235-п. (далее — региональная программа переселения) [4].

Региональная программа переселения разработана в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Омской области и Государственной программой Российской Федерации.

Основные мероприятия, которые направлены на повышение миграционной привлекательности Омской области, предусмотрены в различных государственных программах Омской области, разработанных в целях реализации Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года (утверждена Указом Губернатора Омской области от 24 июня 2013 года № 93).

Так, для решения вопросов жилищного обустройства соотечественники, нуждающиеся в жилых помещениях, после приобретения гражданства Российской Федерации будут иметь право на социальные выплаты на строительство (приобретение) жилья в рамках государственной программы Омской области «Создание условий для обеспечения граждан доступным и комфортным жильем и жилищно-коммунальными услугами в Омской области» (утверждена постановлением Правительства Омской области от 16 октября 2013 года № 264-п).

Многодетным семьям для индивидуального жилищного строительства на основании Закона Омской области от 30 апреля 2015 года № 1743-ОЗ «О регулировании земельных отношений в Омской области» бесплатно предоставляются в собственность земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена, земельные участки, находящиеся в собственности Омской области или муниципальной собственности.

Соотечественники после приобретения гражданства Российской Федерации могут принять участие в программах льготного ипотечного кредитования, которые реализует АО «Омская региональная ипотечная корпорация», и получить ипотечный займ со сниженной ставкой или льготный займ на частичную оплату первоначального взноса при приобретении готового жилья. Также в регионе предоставляется льготная сельская ипотека от 2,7 % для желающих приобрести жилье в сельской местности [6].

Участники Государственной программы и члены их семей имеют право на получение в том числе среднего профессионального, высшего образования и дополнительного профессионального образования на бюджетной основе в соответствии с действующим федеральным законодательством.

В настоящее время на территории Омской области функционируют 829 образовательных организаций, реализующих программы дошкольного образования, 721 образовательная организация, реализующая программы общего образования, 647 образовательных организаций, реализующих дополнительные общеобразовательные программы, 49 профессиональных образовательных организаций и 23 образовательные организации высшего образования [5].

Реализация региональной программы переселения на территории Омской области способствует частичному устранению негативного влияния демографических и миграционных процессов на социально-экономическое развитие Омской области.

Поскольку основными мотивами выбытия населения за пределы Омской области являются поиск работы, соответствующей специальности и квалификации, поиск более высокооплачиваемой работы, улучшение социально-экономических условий, получение профессионального образования, в рамках Концепции реализуются мероприятия, направленные на развитие социально-трудовой сферы.

К числу положительных тенденций можно отнести поступательный рост среднемесячной заработной платы. По данным Омскстата, в период с 2016 по 2020 годы среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций Омской области увеличилась практически на 25 % [6]. Однако, показатель оплаты труда в Омской области в среднем по Сибирскому федеральному округу остается невысоким.

Таким образом, реализующиеся на территории Омской области программы, касающиеся развития социально-экономической сферы региона не способны в полной мере обеспечить изменения социально-экономической ситуации в региональном развитии: показатели миграционной и естественной убыли населения растут, а значит условия жизни в регионе для граждан не являются настолько благоприятными в сравнении с другими субъектами Российской Федерации (высокий уровень внутрирегиональной миграции).

Региональная программа «Развитие промышленности в Омской области»), ставит целью повышение конкурентоспособности и экономической устойчивости базовых отраслей промышленности. При этом, основная задача заключается не в создании новых высокотехнологичных промышленных комплексов, а именно модернизации уже имеющихся производств.

Тенденции развития трудовых ресурсов Омской области свидетельствуют о наличии ряда проблем в формировании, рациональном распределении и эффективном использовании трудовых ресурсов Омской области. Омская область является приграничной территорией, но не использует активно данное преимущество. Омская область не выдерживает региональную конкуренцию за трудовые ресурсы, о чем говорит анализ статистической информации по территориям выбытия граждан.

Указанные региональные программы в том числе направлены на улучшение качества жизни населения Омской области, и социально-экономическое развитие территории. Основной их целью не является привлечение мигрантов, основным приоритетом выступает создание благоприятных условий для населения, что позволит им закрепиться на территории Омской области и в том числе оказывать влияние на ее социально-экономическое развитие.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года с изменениями и дополнениями от 21.07.2020 : Указ Президента РФ от 07.05.2018№ 204 / Российская Федерация. Законы. – Текст : электронный // Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 07.11.2021).

2. Омская область. Законы. О Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года с изменениями и дополнениями от 07.05.2018 года : Указ Губернатора Омской области от 24.06.2013 года № 93 / Омская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 09.11.2021).

3. Омская область. Законы. Об утверждении Концепции управления трудовыми ресурсами Омской области до 2025 года : Указ Губернатора Омской области от 31 декабря 2020 года № 204 / Омская область. Законы. - Текст : электронный // Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 10.11.2021).

4. Омская область. Законы. Об утверждении государственной программы Омской области «Оказание содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников, проживающих за рубежом с изменениями и дополнениями от 27.01.2021 : Постановление Правительства Омской области от 09.10.2013 № 235–п / Омская область. Законы. – Текст : электронный // Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс (дата обращения 12.11.2021).

5. Омский областной статистический ежегодник Омской области за 2016-2020 годы / Омскстат. - Омск, 2020. – Текст : непосредственный.

6. Статистический бюллетень «Краткосрочные экономические показатели Омской области за 2017-2020 годы» / Омскстат. - Омск, 2021. – Текст : непосредственный.

7. Омская Губерния. Портал Правительства Омской области: сайт/ Правительство Омской области. - URL: http://omskportal.ru/government/NacProekty (дата обращения 07.11.2021). - Текст : электронный.

УДК 005

Князев В.А., Кузяшев А.Н.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

АНАЛИЗ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ОПТИМАЛЬНОСТИ СОСТАВА ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И РАСПОРЯЖЕНИЯ ИМ

Аннотация. *В статье изложены вопросы использования муниципальной собственности, которая является основным ресурсом для выполнения функций местного самоуправления, служит для эффективного осуществления полномочий органами местного самоуправления и решения основных проблем жизнеобеспечения населения, способствует созданию благоприятной социальной обстановки и решению социальных задач на территории муниципальных образований.*

Авторы статьи считают, что применение содержащихся в методике критериев оптимальности и показателей эффективности призвано повысить качество управления и распоряжения государственным и муниципальным имуществом и направлено на реализацию задач по сокращению доли участия публично-правовых образований в различных хозяйственных обществах.

Ключевые слова: *муниципальная собственность, государственное и муниципальное имущество, эффективность, критерии оптимальности, показатели эффективности.*

Knyazev V.A., Kuzyashev A.N.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

ANALYSIS OF THE METHODOLOGY FOR DETERMINING THE CRITERIA OF THE OPTIMAL COMPOSITION OF STATE AND MUNICIPAL PROPERTY AND INDICATORS OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT AND ORDER OF THEM

Annotation. *The article outlines the issues of using municipal property, which is the main resource for performing the functions of local self-government, serves for the effective exercise of powers by local self-government bodies and solving the main problems of life support of the population, contributes to the creation of a favorable social environment and solving social problems on the territory of municipalities.*

The authors of the article believe that the application of the optimality criteria and performance indicators contained in the methodology is intended to improve the quality of management and disposal of state and municipal property and is aimed at implementing tasks to reduce the share of participation of public law entities in various business societies.

Key words: *municipal property, state and municipal property, efficiency, optimality criteria, performance indicators.*

В составе муниципальной собственности могут находиться следующие объекты: средства местного бюджета, муниципальные внебюджетные фонды, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные земли и другие природные ресурсы, муниципальные предприятия и организации, другое движимое и недвижимое имущество.

При управлении муниципальной собственностью реализуется система функций, которая включает прогнозирование, планирование, организацию, мотивацию, координацию, контроль. Федеральным законом бюджетным учреждениям предоставляется

право заниматься приносящей доход деятельностью, доход от осуществления которой поступает в самостоятельное распоряжение этих учреждений. Финансовое обеспечение выполнения бюджетным учреждением государственного (муниципального) задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета.

Эффективное управление определяется эффективным использованием и результативным управлением муниципальной собственностью. Под эффективностью использования муниципальной собственности понимается соотношение достигнутых результатов и использованных ресурсов муниципального образования. Результативность управления муниципальной собственностью – это степень достижения местными органами власти стратегических целей социально-экономического развития муниципального образования путем управленческого воздействия на объекты имущественного комплекса [1].

$$\textbf{Эф} = \textbf{Р/З} \quad (1)$$

Где Р – результаты, З- сумма затрат.

Однако до 2020 года критерии эффективности управления *муниципальным* имуществом, как и критерии качества управления, муниципальным имуществом, а также методика их оценки не были законодательно не закреплены. Ранее было Распоряжение от 21 марта 2015 года №481-р., которым предусматривалось, в частности, проведение анализа эффективности деятельности *федеральных* органов исполнительной власти, наделённых актами Президента и Правительства России расширенными полномочиями по управлению государственным имуществом.

В 2020 году Правительство Российской Федерации утвердило методику определения критериев оптимального состава государственного и муниципального имущества, показателей эффективности управления и распоряжения им. Эта методика разработана в целях реализации подпрограммы «Управление федеральным имуществом» государственной программы [2]. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. N 316 Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 Об утверждении государственной программы Российской Федерации: «Экономическое развитие и инновационная экономика», и Концепции [3] повышения эффективности бюджетных расходов в 2019-2024 годах, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 31 января 2019 г. N 117-р.

Согласно Указу Президента Российской Федерации [1] утвердившему Национальный план развития конкуренции на 2018-2020 гг., доля государства в экономике страны должна сокращаться. Так, во исполнение поручений главы государства [5], Правительство Российской Федерации утвердило [6] методику определения критериев оптимальности состава государственного и муниципального имущества, показателей эффективности управления и распоряжения им. Методика распространяется на следующие категории государственного и муниципального имущества (за исключением имущества, сведения о котором относятся к государственной тайне):

1) акции (доли) организаций;

2) имущество, закрепленное за унитарными предприятиями;

3) имущество, закрепленное учредителем за учреждениями;

4) объекты недвижимого имущества казны.

В рамках новой методики определяются критерии оптимальности состава государственного и муниципального имущества, за исключением имущества, сведения о котором отнесены к государственной тайне, и показатели эффективности управления и распоряжения государственным и муниципальным имуществом. Применение содержащихся в настоящей методике критериев оптимальности и показателей эффективности призвано повысить качество управления и распоряжения государственным и муниципальным имуществом [4]. Методика предусматривает систему показателей оценки оптимальности состава и эффективности использования имущества. Показатели

эффективности по каждой категории имущества определены в формах отчетности, которые представлены в Приложениях к Методике.

Критерием оптимальности нахождения в собственности публично-правового образования акций (долей) хозяйственных обществ является достижение последними значения показателя эффективности ***80 баллов*** и более. Если по результатам анализа будет установлено, что значение показателей эффективности хозяйственного общества в отчетном периоде - истекшем календарном году (с 1 января по 31 декабря включительно) не достигло 80 баллов и более, анализируются также показатели за 2 года, предшествующие отчетному периоду. В случае недостижения указанного значения показателя эффективности хозяйственного общества в любом из 2 лет, предшествующих отчетному периоду, и отсутствия положительной динамики этих показателей за весь анализируемый период (3 календарных года), рекомендуется принять следующие решения;

а) при значении показателя эффективности хозяйственного общества ***от 50 до 80 баллов***, орган местного самоуправления, управляющий имуществом, обеспечивает утверждение плана мероприятий для повышения эффективности управления на срок не более 2 лет.

б) при значении показателя эффективности хозяйственного общества ***менее 50 баллов*** собственник имущества в установленном порядке осуществляет подготовку предложений о включении пакета акций (долей) хозяйственного общества в прогнозный план (программу) приватизации.

Для анализа *эффективности муниципальных предприятий* используются показатели по форме отчетности (таблица 1) приложения 2 к Методике. Отчетность составляется по каждому государственному (муниципальному) унитарному предприятию. При значении показателя эффективности государственного (муниципального) унитарного предприятия менее ***50 баллов*** и отсутствии положительной динамики этого показателя по сравнению с предыдущим отчетным периодом собственнику имущества рекомендуется принять решение о реорганизации (преобразовании) или ликвидации государственного (муниципального) унитарного предприятия.

Для анализа *оптимальности состава и количества имущества* муниципального учреждения, которому *установлено* государственное (муниципальное) задание, используются показатели по форме отчетности, таблица 2. Решение об установлении пороговых значений итоговых показателей эффективности принимается учредителем. Отчетность составляется по каждому объекту недвижимого имущества на основе данных бюджетной отчетности. К правовой базе, подлежащей изучению, при проведении проверки эффективности использования муниципальной собственности, относятся:

- Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 15.07.2021);
- Гражданский кодекс РФ (часть 1) от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ (в ред. от 26.10.2021 N 45-П);
- Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 02.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021);
- Налоговый кодекс РФ (часть 1) от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ от 02.07.2021 N 305-ФЗ;
- Федеральный закон от 13.07.2015 №218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» (в ред. от 02.07.2021 N 343-ФЗ);
- Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации муниципального и муниципального имущества»;
- Документы и материалы, являющиеся информационной основой для проведения проверки эффективности использования муниципальной собственности:
  - бюджетная (бухгалтерская) отчетность и регистры бухгалтерского учета;
  - договоры аренды имущества, в том числе земельных участков;
  - договоры купли-продажи имущества, в том числе земельных участков;

- договоры безвозмездного пользования имуществом, в том числе земельных участков;

- договоры хранения имущества, в том числе земельных участков;

- информация, содержащаяся в реестре имущества, находящегося в собственности муниципального образования;

- балансы муниципальных унитарных предприятий;

- документы, являющиеся правовым основанием для предоставления соответствующего имущества;

- прочие документы, регулирующие вопросы использования и распоряжения муниципальной собственностью.

Таблица 1. Форма отчетности по показателям, характеризующим эффективность государственного (муниципального) унитарного предприятия

N	Наименование показателя	Значение показателя (%)	Оценка (баллов)
1.	Уровень рентабельности активов <1>	менее или равно 85	**0**
		более или равно 86 (86 = 1 балл, 87 = 2 балла и т.д.)	**от 1 до 25**
		более или равно 110	**25**
2.	Уровень рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг) <2>	менее или равно 85	**0**
		более или равно 86 (86 = 1 балл, 87 = 2 балла и т.д.)	**от 1 до 25**
		более или равно 110	**25**
3.	Доля чистой прибыли, подлежащая перечислению в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации:		**до 25**
	а) для унитарных предприятий, за которыми имущество закреплено в хозяйственном ведении	менее или равно 25	**0**
		более 25 (26 = 1 балл, 27 = 2 балла и т.д.)	**от 1 до 25**
		более или равно 50 <3>	**25**
	б) для унитарных предприятий, за которыми имущество закреплено на праве оперативного управления	равно 0	**0**
		от 1 и до 25 (1 = 1 балл, 2 = 2 балла и т.д.)	**от 1 до 25**
4.	Выполнение показателей экономической эффективности деятельности предприятия <4>	менее или равно 75	**0**
		более или равно 76 (76 = 1 балл, 77 = 2 балла и т.д.)	**от 1 до 25**
5.	Доля доходов от передачи государственного (муниципального) имущества в возмездное пользование (аренду) в совокупном объеме доходов предприятия		справочно, баллы не присваиваются
6.	Доля недвижимого имущества (за исключением земельных участков), переданного в аренду (пользование) (рассчитывается по площади недвижимого имущества)		справочно, баллы не присваиваются
Максимальное значение показателя эффективности			**100**

Итак, в случае если в ходе оценки оптимальности нахождения в собственности публично- муниципальных предприятий выявляется излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество муниципального казенного предприятия,

рекомендуется направить собственнику имущества предложение об изъятии такого имущества.

Форма отчетности по показателям эффективности использования имущества, закрепленного за государственным (муниципальным) учреждением приведена в таблице 2.

Как видно, используются данные в соответствии с предметом и периодом, определенным в программе контрольного (экспертно-аналитического) мероприятия.

Таким образом, применение содержащихся в методике критериев оптимальности и показателей эффективности призвано повысить качество управления и распоряжения государственным и муниципальным имуществом, и направлено на реализацию задач по сокращению доли участия публично-правовых образований в хозяйственных обществах, действующих на конкурентных рынках, формированию необходимой имущественной основы деятельности публично-правовых образований, а также государственных (муниципальных) предприятий и учреждений.

Таблица 2. Форма отчетности по показателям эффективности использования имущества, закрепленного за государственным (муниципальным) учреждением

N п/п	Наименование показателя	Значение показателя (%)	Оценка (баллов)
1.	Доля недвижимого имущества, используемого учреждением для оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ), установленных государственным (муниципальным) заданием <2>		**до 100**
2.	Доля недвижимого имущества, используемого учреждением для оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ) сверх установленного государственного (муниципального) задания <3>		**до 20**
3.	Доля недвижимого имущества (за исключением предоставленных на праве постоянного (бессрочного) пользования земельных участков), не используемого учреждением и (или) переданного в аренду (пользование), - всего		**оценка в баллах не осуществляется**
	в том числе:		
3.1.	передано в аренду (возмездное пользование) – всего		
	из них государственным (муниципальным) учреждениям для обеспечения деятельности (выполнения функций), предусмотренной уставом		
3.2.	передано в безвозмездное пользование <4> - всего		
	из них государственным (муниципальным) учреждениям		
3.3.	не используется учреждением, не передано в пользование – всего		
	из них:		
	имущество находится в аварийном состоянии (непригодном к использованию)		
	излишнее имущество		
Максимальное значение показателя			**100**

Способствует улучшению финансово-экономических показателей хозяйственных обществ и унитарных предприятий, вовлечению в коммерческий оборот государственной (муниципальной) инфраструктуры, оптимизации расходов на содержание государственного и муниципального имущества, увеличению доходов бюджетов посредством эффективного управления государственным и муниципальным имуществом.

Список используемых источников:

1. Указ Президента Российской Федерации от 21.12.2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.11.2021). – Текст : электронный

2. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» Утверждена постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316// Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.11.2021). – Текст : электронный

3. Концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019 - 2024 годах Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 января 2019 г. N 117-р// Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.11.2021). – Текст : электронный

4. Методика определения критериев оптимальности состава государственного и муниципального имущества и показателей эффективности управления и распоряжения им от т 12 октября 2020 г. N 2645-р// Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.11.2021). – Текст : электронный

5. Перечень поручений Президента Российской Федерации от 15.05.2018 № Пр-817ГС (абзацы второй-четвертый подпункт а «г» пункта 1) // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.11.2021). – Текст : электронный

6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 12.10.2020 № 2645-р. // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 05.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 338.45

Косинов Р.В.
Осипова И.В., научный руководитель
Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. *Цель данной статьи заключается в формировании новейших направлений, благодаря которым осуществляется внедрение новой техники на предприятии, на основе комплексного подхода. Особое внимание в исследовании уделено на разработке комплекса мер, направленных на повышение уровня их производительности на основе использования инновационных технологий. Необходимость внедрения новейшей техники сегодня является требованием времени, поскольку в нестабильных экономических условиях экономический субъект может развиваться и повышать свою конкурентоспособность за счет внедрения инноваций.*

Ключевые слова: *экономическая эффективность, технологическое оборудование, процессное управление, модернизация технологий, комплексный подход, передовые технологии.*

Kosinov R. V.
Osipova I.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Lipetsk branch.

THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS THE FACTOR OF ECONOMIC EFFICIENCY INCREASE

Abstract. *The paper objective is the development of key approaches to the new techniques implementing by means of the complex approach in management system. The major problems of economic efficiency in the development of industrial enterprises are examined. The emphasis is placed on the implementation of advanced technologies that are seen as the range of activities directed towards the technical level upgrading by means of highly productive machines and advanced technologies. Today the problem of new techniques implementation is of top priority as it contributes to survival, competitiveness and further prosperity of any enterprise.*

Key words: *economic efficiency, technology equipment, process management, modernization of technologies, complex approach, advanced technologies.*

Российская промышленность всегда являлась одной из важнейших сфер отечественной экономики. На эту сферу приходится сегодня более % продукции в масштабе всей страны. Особенности и основные тренды ее развития отражают во многом уровень развития всей экономики России. Однако, в настоящее время для состояния данной отрасли сегодня характерны замедление темпов развития, а также падение конкурентоспособности в сравнении с зарубежными странами. Анализируя данные Росстата, индекс промышленного производства в обрабатывающих отраслях в нашей стране не выше 96%, что говорит о спаде в данных отраслях и негативно характеризует ситуацию в сфере промышленного производства. Уровень износа основных производственных мощностей растет. Все это происходит на фоне усложнения внешнеполитической обстановки и ухудшением дипломатических и экономических отношений России со многими странами. Реализуемая сегодня политика импортозамещения, введенная еще несколько лет назад как ответ на экономические санкции со стороны стран Евросоюза и США, диктует отечественным промышленным предприятиям новые условия, и важнейшим из таких условий является наращивание инновационного потенциала. Это очень важно для того, чтобы российская продукция соответствовала международным стандартам качества и была конкурентоспособной. В связи с этим российским промышленным компаниям очень важно внедрять инновации.

Совершенствование технико-технологической базы и модификация производственных мощностей предприятия в соответствии с требованиями современной экономики являются важнейшими драйверами его развития [5]. Если оно заинтересовано в наращивании своей прибыли, укреплении инновационного потенциала, то оно должно развивать инновации в производстве. Совершенствование технологической базы может происходить в процессе модернизации производственного оборудования, его реконструкции и расширения. Выбор конкретного направления, на основе которого происходит развитие предприятие в технико-технологическом аспекте, зависит во многом от того, каков его фактический уровень развития производства, от особенностей управления производственными процессами, а также от финансовых ресурсов предприятия и наличия возможности привлечь к процессу инноваций инвесторов.

Современные предприятия понимают обусловленную перед ними рынком необходимость развивать инновационные технологии производства. Внедрение такого оборудования – это система мер, которые ориентированы на повышение технического уровня развития производства продукции за счет использования производственных мощностей, которые обладают высокой производительностью, позволяют ускорять производственный процесс без потери качества продукции. Реализация дополнительно произведенных объемов готовой продукции позволит повысить и величины получаемой предприятием выручки. Кроме того, в процессе внедрения инновационных технологий в сфере производства принимают участие и объекты интеллектуальной собственности (например, новейшее программное обеспечение, которое позволяет управлять производственными возможностями новейшего оборудования). Полученные производственные результаты должны быть направлены также на оптимизацию себестоимости и на сокращение производственного цикла. При внедрении инноваций в производство должен соблюдаться принцип научной организации труда, который заключается в том, что все нововведения должны быть научно обоснованы, а целесообразность их внедрения и планируемый от этого экономический эффект должен быть также рассчитан. В конечном итоге, инновации, которые внедряет предприятие, должны повысить его уровень конкурентоспособности и укрепить рыночное положение, что особенно важно в современных нестабильных экономических условиях [1]. Модернизация производства для любого предприятия, которое планирует ее осуществить, связана с осуществлением инвестирования. Если собственных средств у него не достаточно, то оно может прибегнуть к помощи инвесторов или взять кредит в банке.

Модернизация производственного оборудования преследует следующие цели:

– снижение конструктивно-технологической сложности выпускаемых изделий за счет конструктивных новшеств;

– снижение материалоемкости изделий за счет возможностей применения новых материалов;

– комплексная механизация и автоматизация технологических процессов;

– применение робототехники, манипуляторов и гибких автоматизированных систем;

– снижение технологической трудоемкости изделий и затрат ручного труда за счет повышения технического уровня и качества технологической оснастки, инструментов, приспособлений, научной организации труда;

– комплексная автоматизация и регулирование процессов управления производством на основе электроники и компьютерной техники и т.д.» [5].

Для того, чтобы реализовать цели, которые ставит перед собой предприятие, в процессе модернизации необходимо совершенствовать комплексно все виды промышленного оборудования. Это очень важно для того, чтобы в процессе производства не возникало поломок, сбоев, а потери от брака были минимальны. Если предприятие обновило некоторые основные мощности, а некоторые оставило без внимания, - это чревато серьезными сбоями производственного процесса и убытками для самого экономического субъекта [4].

В настоящее время технологии производства совершенствуются довольно динамично, и предприятие должно развивать свои технологии, ориентируясь на общемировые инновационные процессы в производственной сфере. Кроме того, необходимо опираться на научные разработки в различных областях. Инновационные подходы к развитию производства должны стать основой стратегии развития предприятия, если оно хочет оставаться конкурентоспособным в настоящее время. В идеале инновационный подход к развитию технологий должен включать направления совершенствования как производственной, так и маркетинговой деятельности.

При формировании инновационной стратегии необходимо максимально охватить все факторы, которые влияют на развитие предприятия, и оценить их уровень влияния с учетом целей его социально-экономического развития. Наиболее серьезное влияние на предприятие оказывают внешние факторы. Ими довольно сложно управлять, так как они возникают вопреки воле экономического субъекта. В связи с этим у него должен быть в идеале портфель инновационных стратегий, реализация каждой из которых связана с влиянием тех или иных факторов. Иными словами, такие стратегии демонстрируют альтернативные управленческие решения, которые может принять и реализовать предприятие в соответствии с теми или иными условиями и факторами.

Несмотря на возможности, которые открывает перед предприятием развитие инновационных технологий в сфере производства, не всегда достигается желаемый экономический эффект. Если внедряемой оборудование покажет свою неэффективность, то это может значительно ухудшить финансовое состояние экономического субъекта. Окупаемость затрат может быть довольно длительным, и это, в свою очередь, окажет влияние на экономические показатели деятельности предприятия [1].

Принимая решение о развитии инноваций в производстве необходимо также учитывать следующие факторы: негативные и позитивные, общие и специфические, постоянные и переменные, экстенсивные и интенсивные.

Негативные факторы отрицательно влияют на получение экономического эффекта от внедрения инновационных технологий. Позитивные факторы влияют на достижение планируемого эффекта положительно. Общие факторы характерны для всех отраслей экономики, а специфические – только для конкретных из них. Постоянные факторы оказывают перманентное воздействие на предприятие, переменные влияют периодически [3]. Экстенсивные факторы связаны с количественным влиянием, а интенсивные характеризуют степень усилия, напряженности труда в процессе производства [5].

Факторы, которые оказывают влияние на экономический эффект от внедрения инновационных технологий в сфере производства, необходимых для развития предприятия, можно условно поделить на экзогенные, общепроизводственные и топические факторы. Все вышеописанные факторы руководству предприятия необходимо обязательно учитывать при инновационной деятельности в сфере производства.

Внедрение инновационного оборудования на предприятии оказывает влияние на всю его деятельность с точки зрения его ресурсного потенциала: закупка новых производственных мощностей вызовет отток денежных средств, внедрение новейшего программного обеспечения и новых высокотехнологичных возможностей обусловит необходимость повышения квалификации персонала и, возможно, его оптимизации. Однако все, что касается осуществления каких-либо расходов, при рациональном подходе к внедряемым инновациям, для предприятия обернется ростом выручки, чистой прибыли, укреплением конкурентоспособности. Если фирма благодаря высокотехнологичному производственному оборудованию производит виды продукции, характеризующиеся высоким уровнем конкурентоспособности, то это, в свою очередь, повлияет укрепление стратегических рыночных позиций в целом.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что перед тем, как начинать внедрение высокотехнологичного оборудования в сфере производства, руководству предприятия нужно оценить влияние всех факторов, которые могут повлиять на его эффективность. Если же какие-либо из них будут недооценены или неправильно оценены, это может привести к финансовым потерям и убыткам, что в свою очередь повлияет на эффективность работы всего предприятия и будет способствовать снижению уровня прибыли и конкурентоспособности. Внедрение инновационных технологий в сфере производства должно преследовать главную цель – достижение максимума прибыли при минимуме затрат. Экономический эффект может быть выражен как в росте выручки и прибыли, так и в оптимизации себестоимости и прочих расходов. Оценивать экономическую эффективность внедряемого оборудования очень важно, так как их внедрение требует значительных материальных и финансовых затрат.

Список используемых источников:

1. Бекетов, Н.В. Принципы и методы оценки экономической эффективности функционирования предприятия / Н.В. Бекетов. – Текст : непосредственный // Экономический анализ. Теория и практика. - 2018. - №4. - С. 12-32.

2. Виноградова, Е. Управление процессом внедрения инноваций на промышленных предприятиях и в корпорациях / Е. Виноградова, В. Самочкин, В. Барахов. – Текст : непосредственный // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2018. - №2. - С. 88-92.

3. Яркина, Т.В. Основы экономики предприятия / Т.В. Яркина. - Текст : электронный // AUP.Ru. – URL:http://www.aup.ru/books/m64/.

4. Грузинов, В. П. Эффективность управления промышленными предприятиями: теоретический аспект / В. П. Грузинов, И. А. Астафьева. – Текст : непосредственный // Автомобильная промышленность. - 2019. - № 8.

5. Обухова, О.В. Структурно-логическая модель определения эффективности внедрения инноваций / О.В. Обухова. – Текст : непосредственный // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2020. - № 35. - С. 42.

УДК 336.221.262

***Коськин В.Д.*[1], *Кораблева А.А.*[1,2]**
[1]Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
[2]Омский научный центр СО РАН

РОЛЬ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И РЕГИОНА

Аннотация. *В статье рассматривается роль нефтяной промышленности в экономике Российской Федерации. Проводится сравнительный анализ за последние 5 лет в сфере обрабатывающих производств России и в Омском регионе, исследуются показатели налоговых отчислений в бюджет РФ от нефтегазовых компаний.*

Ключевые слова*: нефтяная промышленность, федеральный бюджет, налоговые поступления.*

***Koskin V.D.*[1], *Korableva A.A*[1,2]**
[1]Omsk State University F.M. Dostoevsky
[2]Omsk Scientific Center SB RAS

THE ROLE OF THE OIL INDUSTRY IN THE MODERN ECONOMY OF RUSSIA AND THE REGION

Abstract. *The article examines the role of the oil industry in the economy of the Russian Federation. A comparative analysis is carried out over the past 5 years in the sphere of manufacturing industries in Russia and in the Omsk region, the indicators of tax payments to the budget of the Russian Federation from oil and gas companies are investigated.*

Keywords: *oil industry, federal budget, tax revenues.*

Нефтяная отрасль является одной из наиболее важных составляющих российского топливно-энергетического комплекса. Добыча нефти в нашей стране началась ещё во времена Российской Империи и в настоящее время эта отрасль занимает одну из ключевых позиций не только в России, но и во всей мировой экономике. Согласно рисунку 1, добыча и переработка нефти в нашей стране занимает наибольшую долю в структуре обрабатывающих производств [1].

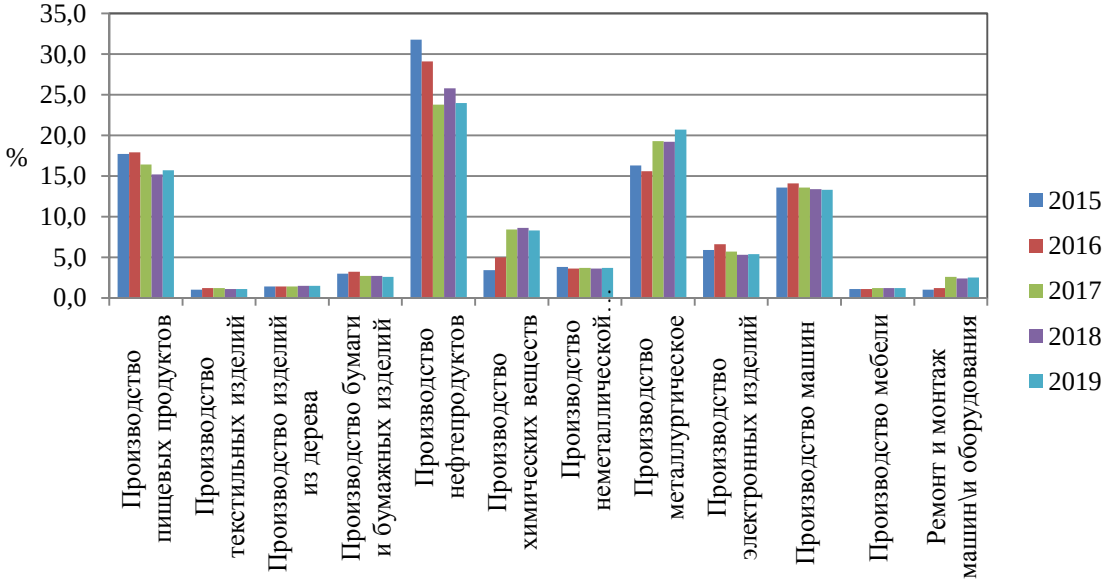


Рис. 1. Структура обрабатывающих производств в России, %

Россия занимает 2 место по нефтедобыче, доля на мировом рынке составляет порядка 9,1%. С одной стороны такие показатели должны внушать оптимизм, но другие секторы экономики значительно отстают в развитии, и это повод задуматься над тем, как сильно зависима наша страна от нефтяной промышленности. В период с 2000 по 2008 гг. и с 2016 по 2018 гг. цена на нефть была наиболее высока, что положительным образом сказалось на пополнении бюджета нашей страны, чего нельзя сказать про период с 2013 по 2016 гг.

Основные доходы бюджета РФ формируются из поступлений от нефтегазовых компаний. По данным Минфина за 2018, 2019 и 2020 гг. такие доходы составили 9 трлн. руб., 7,924 трлн. руб. и 7,584 трлн. руб., что составило соответственно 46,3%, 39,2%, и 36,5% от всех доходов федерального бюджета, которые далее распределяются через расходы бюджета в экономическую и социальную сферу [2]. Это подтверждает значимую роль нефтяной промышленности для нашей страны, хотя видно снижение доли таких доходов в федеральном бюджете, что соответствует политике по диверсификации экономики. В то же время присутствует зависимость отрасли от мировых цен на нефть. Так, показательна ситуация 2015 года, когда падение цены нефть привело к обвалу внешнеторгового оборота РФ на треть, в денежном выражении составившего на тот момент менее 530 млрд. долларов.

В России в данной отрасли действует ряд компаний. На рисунке 2 отражены показатели налоговых выплат этих фирм за 2018-2020 гг. [4].

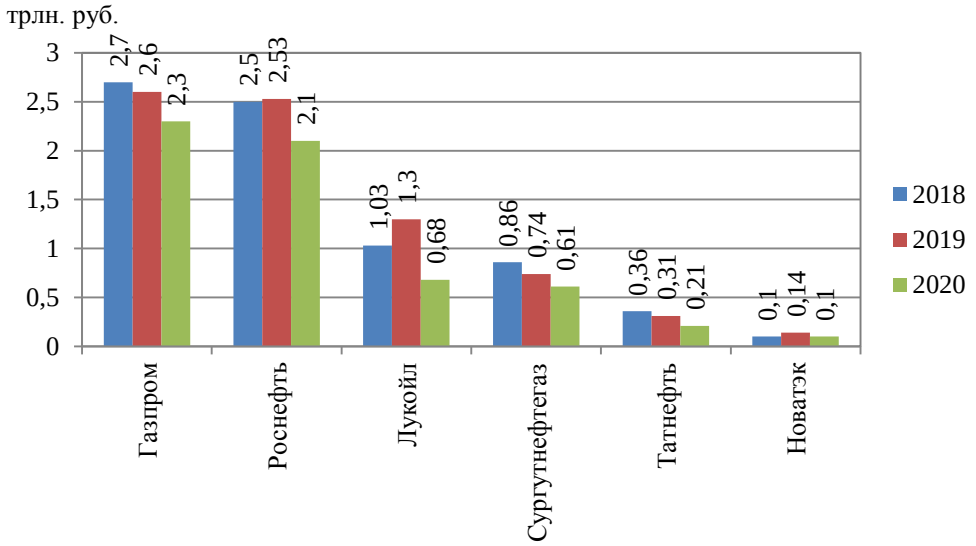


Рис. 2. Динамика налоговых поступлений в бюджеты разных уровней ключевых нефтегазовых компаний России

Исходя из данных рисунка 2, в 2018-2019 гг. налоговые выплаты были примерно на одном уровне. Это связано с тем, что в 2018 году цена на нефть была на отметке $69,8 за баррель, в 2019 году – $63,59 за баррель. В 2020 году случилось резкое снижение налоговых выплат в связи с тем, что цена на нефть резко снизилась и составила $42,4 за баррель. Такой обвал цены был вызван экономическим спадом на фоне пандемии и введенных для её сдерживания карантинных мер.

Нефтяные компании играют важную роль не только для бюджета страны, но и для отдельных регионов, в которых есть стратегически важные объекты компании, либо их дочерние общества. Так, в структуре экономики Омской области доминируют обрабатывающие производства, среди которых основная доля приходится на нефтехимическую отрасль при совместном участии с АО «Газпромнефть-ОНПЗ».

Дочернее общество АО «Газпромнефть-ОНПЗ» в г. Омске по праву является одним из самых крупных и мощных заводов страны. По глубине переработки нефти ОНПЗ уверенно удерживает первое место в России. Лидирующие позиции заводу позволяет занимать его

постоянная модернизация, в результате которой на предприятии стал производиться высокооктановый бензин. На ОНПЗ с каждым годом увеличивается количество рабочих мест. На данный момент на заводе работает более 11 900 человек, а в целом на смежных предприятиях «Газпром нефти» в регионе около 25 400 человек [3].

Как показал проведенный анализ, нефтяная промышленность в экономике Российской Федерации играет ведущую роль. Именно добыча, переработка и производство нефти заметно опережает другие обрабатывающие производства страны. Одной из ведущих компании в нефтяной промышленности является ПАО «Газпромнефть» – компания, которая каждый год становится одним из главных налогоплательщиков не только страны, но и отдельных регионов.

Список используемых источников:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. – Текст : электронный // Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения: 30.06.2021).

2. Треть доходов бюджетной системы России оказалась связана с нефтью и газом. – Текст : электронный // РБК: сайт. – URL: https: //www.rbc.ru/economics/ (дата обращения: 30.06.2021).

3. Омский НПЗ обнародовал численность на него китайцев. – Текст : электронный // БК 55.ru: сайт. – URL: https://bk55.ru/news/article/147582/ (дата обращения: 30.06.2021).

4. Отчётность за 2020 год. – Текст : электронный // ПАО «Газпром»: сайт. – URL: https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2019/ (дата обращения: 30.06.2021).

УДК 336.7

Кошелева К.А., Глинкина О.В.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ПЛАНИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В статье авторами проведен анализ стратегического планирования маркетинга как инструмента конкурентоспособности в условиях рыночных отношений, рассмотрена его суть, цели, задачи и процесс.*

Авторами показано, что маркетинговое управление стратегической конкурентоспособностью предприятия направлено на прогнозирование изменений факторов маркетинговой среды с целью определения перспективных конкурентных преимуществ и выбора конкурентной стратегии, обеспечивающей достижение лидерских позиций на рынке.

Ключевые слова: *стратегический маркетинг, стратегическое планирование, конкурентоспособность, продукт, рынок.*

Kosheleva K.A., Glinkina O.V.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

STRATEGIC MARKETING PLANNING AS A TOOL FOR THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Abstract. *In the article, the authors analyzed the strategic planning of marketing as a tool of competitiveness in the conditions of market relations, considered its essence, goals, objectives and process.*

The authors show that the marketing management of the strategic competitiveness of the enterprise is aimed at forecasting changes in the factors of the marketing environment in order to

determine promising competitive advantages and choose a competitive strategy that ensures the achievement of leadership positions in the market.

Keywords: *strategic marketing, strategic planning, competitiveness, product, market.*

В современных условиях высокой динамичности и непредсказуемости рыночной среды быстрого изменения вкусов и запросов потребителей, высокой степени неопределённости факторов внешней среды и всевозможных рисков, «стратегическое планирование является основополагающим при развитии государства» [10], а применение стратегического планирования маркетинга как никогда стало необходимо для организаций [1, с.412].

Стратегический маркетинг, по существу, представляет собой постоянный и систематический анализ потребностей рынка, выводящий на разработку эффективных товаров, предназначенных для конкретных групп покупателей и обладающих особыми свойствами, отличающими их от товаров-конкурентов и, таким образом, создающими изготовителю устойчивое конкурентное преимущество [4, с.30].

«Любой бизнес – это целенаправленная деятельность субъекта по преобразованию любых видов экономических ресурсов для достижения поставленной цели» [2]. А стратегический маркетинг в структуре фирмы играет особую роль, так как указывает фирме на такие возможности, которые обеспечивают потенциал для ее роста и рентабельности. Как любое стратегическое направление, стратегический маркетинг имеет среднесрочные и долгосрочные планы. И, в первую очередь, он выполняет анализ прогнозируемых потребностей потенциальных покупателей, но также не стоит забыть про конкурентов.

Конкуренция существенно влияет на стратегию маркетинга и ее успех в достижении фирмой цели. Поэтому в маркетинговой программе должны быть проанализированы и детализированы конкурентная структура и направления государственной политики в сфере антимонопольного законодательства [5, с.7].

Стратегическое планирование маркетинга направлено на обеспечение эффективного распределения ресурсов компании, устойчивого роста объемов продаж и рыночной доли. Оно выступает одной из главных функциональных областей управления в деятельности любой организации. Целью стратегического маркетингового планирования является удовлетворение потребностей потребителей фирмы через оптимальное использование ее потенциала, возможностей и различных ресурсов. «В современный период активного развития цифровой экономики важную роль играет информация, она становится основным нематериальным активом (НМА), который представляет большую ценность» [7].

Задачи планирования определяются каждой фирмой автономно в зависимости от направления деятельности, которой она занимается. В целом же задачи стратегического маркетингового планирования любой фирмы сводятся к следующему:

1. Планирование роста прибыли.
2. Планирование издержек предприятия, и, как следствие, их уменьшение.
3. Увеличение доли рынка, увеличение доли продаж.
4. Совершенствование социальной политики компании.

Стратегическое планирование само по себе не может гарантировать успех, и организация, создающая стратегические планы, может потерпеть неудачу из-за ошибок или недочётов в организации, мотивации и контроле. Первым и, может быть самым существенным решением при планировании станет выбор целей предприятия. Модель процесса стратегического планирования представлена на рисунке 1 [3, с.127].

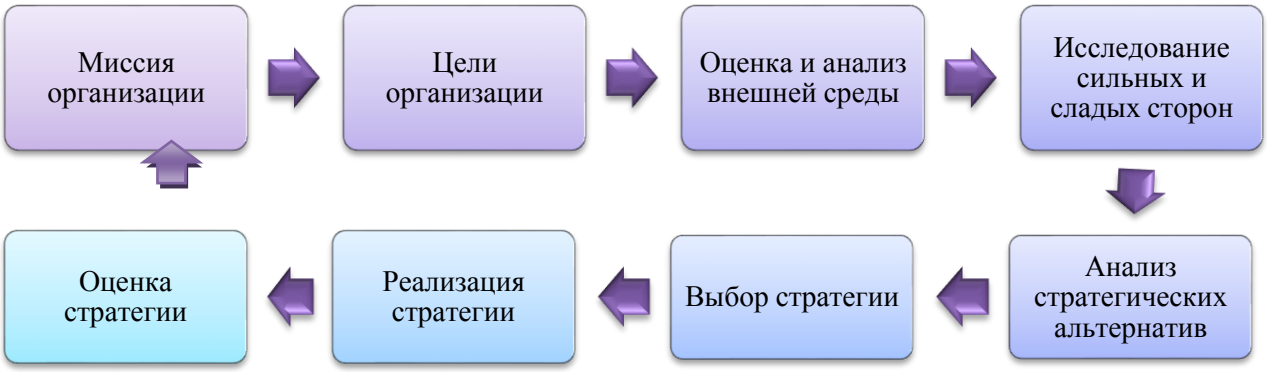


Рисунок 1. Процесс стратегического планирования

Существует определенный алгоритм формирования маркетинговой стратегии. Он является основой стратегического плана маркетинга и требует четкого соблюдения порядка выполнения действий. Стратегическое маркетинговое планирование можно представить следующим образом [8, с.10]:

- разработка миссии и целей предприятия;
- определение целевых рынков и анализ рыночных возможностей;
- разработка конкурентных стратегий для целевых рынков;
- формирование целей и стратегий маркетинга по целевым рынкам;
- разработка стратегий сегментации;
- подготовка концепций позиционирования по целевым рынкам;
- подготовка стратегических решений по элементам комплекса маркетинга;
- прогнозная оценка результатов.

Завершающим этапом стратегического маркетингового планирования является оценка вероятных рисков, прогнозирование результатов, обоснование корректности предпринятых шагов.

По сути, стратегический план маркетинга завязан на ресурсах, сроках и исполнителях, что напрямую влияет на систему мероприятий маркетинга. Они обязательно должны быть взаимосвязаны с основными целями и возможными решениями проблем, которые могут возникнуть у фирмы. Все это нацелено на повышение конкурентоспособности в обусловленном периоде времени. Стратегическое планирование маркетинга направлено на достижение экономическим субъектом стратегической конкурентоспособностью [12, с.29]. При этом нельзя забывать и о роли СМИ. «Интересно, что влияние СМИ на маркетинговые усилия компаний зачастую оказывается противоречивым. С одной стороны, компании используют различные каналы средств массовой информации для рекламы и формирования положительного образа торговой марки, с другой стороны, – СМИ, выступая источником независимого мнения, могут распространять негативную информацию о бренде» [9].

Рассмотрим уникальный пример связанный с стратегическим маркетинговым планированием компании Apple. Американская корпорация, производитель персональных и планшетных компьютеров, аудиоплееров, смартфонов, ПО. Корпорация Apple на примере своих продуктов доказала, что даже недостатки могут стать основой для устойчивого конкурентного преимущества, в случае если их верно преподнести потенциальному потребителю и обосновать, какие дополнительные возможности потребитель может получить от обладания продуктами, имеющего такие недостатки. Компания пережила тяжелый кризис, связанный с неверным прогнозированием рыночных тенденций, в итоге не только выжила на рынке, но и вышла на лидирующие позиции уже на ином рынке.

В 1990-х гг. корпорация Apple, как и другие производители электронного оборудования, компьютерных технологий, ориентировалась на выпуск всех продуктов под свою интеграционную базу. В это время компьютеры Macintosh (первые в мире персональные компьютеры), компании Apple, были гораздо лучше IBM-совместимых

компьютеров. Однако Apple проиграла в конкурентной борьбе из-за неверной рыночной ориентации.

В этот момент резко изменилась модель компьютерного рынка, и компании, работающие в данной области, поняли, что идти по пусти максимальной индивидуальности является тупиковым. В итоге большинство компаний работающих на рынке компьютерных технологий перешли на путь интеграции. Разные производители стали выпускать компьютеры, программные продукты и комплектующие, которые интегрировали между собой. Apple же, которая максимально отделилась от этой тенденции, стремясь предложить рынку уникальный компьютер, оказалась со слабо востребованными Macintosh, потому что технология не интегрировалась с другими программными продуктами.

Тем не менее Apple удалось выжить как раз за счет уникальности ее товаров. Долгое время компания выпускала очень тонкие плееры, миниатюрные компьютерные блоки, используя нестандартные дизайнерские и технические решения, то есть стала позиционировать себя как производитель нестандартных продуктов. На этап новом рынке Apple не просто добилась успеха, но и заняла лидирующую позицию. Ну и высшей точкой развития предложения нестандартных решений нестандартными путями стали первые iPhone и iPad. Во главе данного рыночного проекта был поставлен именно стратегический план маркетинга, который в этом проекте анонсировал корпоративную стратегию компании. Данный план заключался в том, чтобы создать ажиотаж вокруг уникальности предложенного товара, доступ к которому ограничен, оказалось для компании победным [11, с.461].

Это яркий пример осуществления планирования стратегического маркетинга, сделавший дефект продукции основой ее уникальности. Корпорация Apple объяснила плохую интегрируемость своих товаров тем, что она единственная в своем роде, поэтому наблюдается вовсе не дефект, а особая отличительная черта. В результате успешного стратегического планирования маркетинговой политики этот недостаток обеспечил эксклюзивность продукции компании. Apple удалось создать ощущение у потребителей, что они приобретают премиальный продукт, воплощающий качество и статус.

Таким образом, маркетинговое управление стратегической конкурентоспособностью предприятия направлено на прогнозирование изменений факторов маркетинговой среды, влияющих на спрос и предложение, с целью определения перспективных конкурентных преимуществ и выбора конкурентной стратегии, обеспечивающей достижение лидерских позиций на рынке.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Глобальные транформации эпохи цифровой экономики / О.В. Глинкина. – Текст : непосредственный // Россия: тенденции и перспективы развития : Ежегодник / Институт научной информации по общественным наукам РАН, Отдел научного сотрудничества; Ответств. редактор В.И. Герасимов. — 2019. — С. 411-413.

2. Карташова, Е.И. Проблемы формирования системы ресурсного обеспечения малого и среднего бизнеса / Е.И. Карташова. – Текст : непосредственный // Вестник Омского университета. - 2011. - No 4 (62). - С. 258-260.

3. Карпова, С.В. Маркетинг: теория и практика: учебное пособие для бакалавров / С.В. Карпова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — С. 125-130. – Текст : непосредственный.

4. Ламбен, Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива/ Жан-Жак Ламбен. - СПб.: Наука, 1996. – 589 с. – Текст : непосредственный.

5. Реброва, Н.П. Стратегический маркетинг: учебник и практикум для вузов / Н.П. Реброва. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — С. 29-33. – Текст : непосредственный.

6. Стратегический маркетинг: учебник и практикум для вузов / Н.А. Пашкус [и др.]. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — С. 27-33. – Текст : непосредственный.

7. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Цифровая трансформация предпринимательства / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст : непосредственный // Актуальные вопросы права,

экономики и управления. Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. - 2020. - С.112-115.

8. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с . - Текст : непосредственный

9. Черкашина, Ю.А. Разделение понятий «капитал торговой марки» и «потребительский капитал торговой марки», и обоснование их взаимосвязи / Ю.А. Черкашина, В.В. Березин. – Текст : непосредственный // Вестник Академии. - 2011. – No 2. - С. 124-128.

10. Шпилькина, Т.А. Перспективы развития инвестиционной деятельности в России как фактор стратегического планирования / Т.А. Шпилькина. – Текст : непосредственный // Вестник Академии. - 2012. – No 2. - С. 18-19

11. Glinkina, O.V., Ganina, S.A., Maslennikova, A.V., Solostina, T.A., ViktorovnaSoloveva, M. Digital changes in the Economy: Advanced Opportunities for Digital Innovation / O.V. Glinkina, S.A. Ganina, A.V. Maslennikova, T.A. Solostina, M. ViktorovnaSoloveva. – Текст : непосредственный // International Journal of Management. — 2020. - Т.11 - No 3 — С. 457-466.

12. Regent, T.M., Glinkina, O.V., Ganina, S.A., Markova, O.V., Kozhina, V.O. Improvement of strategic management of enterprise in international market / T.M. Regent, O.V. Glinkina, S.A. Ganina, O.V. Markova, V.O. Kozhina. – Текст : непосредственный // Journal of Environmental Management and Tourism. - 2019. - Т. 10. No 2 (34). – С. 427-432.

УДК 332

Кулемина Т.Н., Соловьева М.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, (Москва)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В XX – XXI ВВ

Аннотация. *Целью статьи является проведение анализа и сравнение проблем менеджмента XX-XXI вв. Для получения более полной картины, анализ проводится по 3 направлениям: 1) страны Европы: Франция, Германия и Великобритания; 2) Соединённые Штаты Америки; 3) Россия.*

Результаты исследования систематизированы в виде сравнительных таблиц, что позволяет проследить изменения в структуре проблем менеджмента и увидеть тенденцию их выравнивания для рассматриваемых стран. Полученные выводы важны для понимания исторического развития менеджмента и выявления причин появления проблем, возникающих перед менеджерами в настоящее время.

Ключевые слова: *проблемы менеджмента, развитие менеджмента, современный менеджмент, зарубежный менеджмент, российский менеджмент*

Kulemina T. N., Soloveva M.V.
Financial University under the Government of the Russian, (Moscow)

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT PROBLEMS IN THE XX - XXI CENTURIES

Abstract. *The purpose of the article is to analyze and compare management problems of the XX-XXI centuries. To get a more complete picture, the analysis is carried out in 3 directions: 1) European countries: France, Germany and the United Kingdom; 2) The United States of America; 3) Russia*

The results of the study are systematized in the form of comparative tables, which allows us to trace changes in the structure of management problems and see the tendency of their alignment for the countries under consideration. The results obtained are important for understanding the historical development of management and identifying the causes of the problems that managers are currently facing.

Keywords: *management problems, management development, modern management, foreign management, Russian management*

Управленческая деятельность сопровождала человечество с момента его появления. Развитие управления, как особого вида деятельности, во многом произошло благодаря совершенствованию разделения труда. Теоретиков, и практиков менеджмента всегда волновал ряд вопросов, к которым относятся: подбор сотрудников, оптимизация производства и минимизация издержек, улучшение качества продукции, решение вопросов, связанных с ограниченностью ресурсов, подготовка профессиональных управляющих, а также методы и способы управления персоналом.

Методы и способы решения этих задач изменялись со временем, совершенствовались по мере развития НТП, подчиняясь местным законам, укладу жизни, менталитету народа. Конечно, современные методы отличаются от методов, применявшихся в прошлом. Развитие менеджмента напрямую зависит от уровня производства и научного прогресса. Это можно проследить на протяжении всей истории развития управленческой мысли.

В XX в. происходит значительный скачок в области производства, получают развитие новые отрасли промышленности: автомобильная, электрическая и другие, наука становится активной частью производства. В это возникали и активно развивались многие основополагающие школы менеджмента и концепции управления. Теперь менеджеров

интересовали не только проблемы производства, но и мотивация рабочих к трудовой деятельности [1].

В начале XX века после Первой Мировой войны в ряде европейских стран начало набирать обороты рабочее движение. Люди требовали увеличения заработной платы, улучшения условий труда и сокращения рабочего дня. В случае невыполнения выдвигаемых требований рабочие могли устроить забастовку, которая фактически парализовала производство и приносила большие издержки. В этих условиях европейским менеджерам необходимо было уделять внимание не только вопросам производственного характера, но и учитывать интересы рабочих. Продолжал развиваться рынок наёмного труда, из-за стремительной механизации производства начала повышаться квалификация рабочей силы. Материальные стимулы к труду по-прежнему оставались актуальны, но эффективность их воздействия начала значительно снижаться. Требовались новые методы управления персоналом и новые способы мотивации рабочих к трудовой деятельности (таблица 1).

Таблица 1. Проблем менеджмента XX века

<table>
<tr><th>Проблемы</th><th colspan="3">Англия | Германия | Франция</th><th>США</th><th>Россия</th></tr>
<tr><td>1. В области персонала</td><td colspan="3">Необходимость учёта интересов рабочих, поиск новых стимулов к трудовой деятельности.
Адаптация к производственным условиям людей, которые вернулись с фронта (после 1945)</td><td>Поиск нового подхода к мотивации рабочих, необходимость оценки профессиональных компетенций сотрудника</td><td rowspan="4">Проблемы менеджмента России в XX веке сложно сравнивать с проблемами других стран, поскольку в России они решались за счёт государственного планирования и регулирования.</td></tr>
<tr><td>2. В сфере сбыта</td><td colspan="3">Перенасыщение потребителей (до Второй Мировой войны). Оценка товароёмкости рынка
Высокая конкуренция со стороны американских производителей (после войны)</td><td>Перенасыщение рынков и высокая конкуренция</td></tr>
<tr><td>3. В области производства</td><td colspan="3">Снижение производительности труда.
Ориентация на производство продукции для военных нужд (кон.1930-х гг.)
Восстановление производства, износ оборудования.</td><td>Снижение производительности труда.
Уменьшение эффективности использования оборудования и его физический износ</td></tr>
<tr><td>4.Финансирования производства</td><td colspan="3">Отток капитала</td><td>-</td></tr>
</table>

Огромной проблемой для менеджмента европейских стран стал кризис перепроизводства 1929-1933 гг., начавшись в Америке, он дошёл до Европы и показал, что не стоит стремиться только к увеличению производительности, ведь при неправильном расчёте товароёмкости рынка, «слепая» погоня за прибылью может привести к перенасыщению потребителей. В этих условиях необходимо было найти способы оценки наполненности рынка, и разработать новые подходы к реализации продукции (таблица 1). После Второй Мировой войны перед европейскими менеджерами возникнет проблема конкуренции с американскими производителями, которые не только не пострадали от военных действий, но и имели возможность поставлять свои товары в Европу и СССР [5].

Несмотря на увеличение количества предприятий в Европе, начиная с 1920-х годов наблюдалась тенденция снижения производительности. Вскоре появилась необходимость изменения производства и его ориентация на выпуск продукции для военных нужд. Экстенсивное увеличение производства привело к значительному износу оборудования, и это негативно отражалось на качестве продукции. Ещё одной важной проблемой являлся

отток капитала из Европейских стран, это значительно усложняло процесс финансирования производства.

В XX в. в Соединённых Штатах Америки росло число монопольных объединений, которые могли распространять своё влияние на несколько отраслей. Это привело к необходимости поиска оптимальной структуры управления, позволяющей оперативно реагировать на происходящие изменения. Острой остаётся проблема оптимизации производственного процесса. В вопросах работы с персоналом особое значение начинает предаваться «человеческому фактору». В США усиливается приток мигрантов из России и европейских стран, в составе рабочей силы увеличивается доля квалифицированных специалистов, к которым сложно применять те методы, которые использовались для мотивации и контроля ранее. В ответ на эти запросы в менеджменте появляется Школа человеческих отношений, отказавшаяся от упрощённой трактовки работника и инженерного подхода к управлению. В это время появляется необходимость качественной оценки не только деятельности рабочих, но и управляющего персонала. Во второй половине XX века закладываются основы теоретических подходов к управлению.

Насыщенность рынка и высокая конкуренция требуют от менеджеров разработки новых товаров и методов продвижения продукции, при этом появляется необходимость учитывать опыт кризиса 1930-х годов.

В XXI в. веке менеджмент продолжил своё развитие в русле гуманизма. Развитие экономических отношений и усиление процессов глобализации привело к тому, что проблемы менеджмента стран относительно сравнялись.

Для современного европейского менеджмента характерно отсутствие какой-либо единой концепции управления [6, с 85]. Применяемые способы управления так или иначе отражают специфику национального развития, однако для менеджмента всех европейских стран есть ряд общих характерных черт: ориентация управления на отдельную личность, выдвижение личных достижений, как основы оценки деятельности сотрудника, высококвалифицированная узкоспециализированная рабочая сила, направленность качества труда на скорость и количество, а также зависимость оценки эффективности менеджера от его индивидуального результата. Тенденция и специфика европейского менеджмента обуславливает ряд возникающих проблем. К ним относятся необходимость разработки и внедрения методов непрерывного обучения персонала, как рабочего, так и управленческого (таблица1) [2].

Рост числа менеджеров требует необходимости постоянного оперативного реагирования на изменения внешней среды, особенно эта тенденция характерна для транснациональных компаний. Европейским компаниям приходится учитывать исторически сложившийся характер управления в той или иной стране при внедрении новых технологий и методов менеджмента. Европейская модель менеджмента требует от компаний постоянной генерации новых идей, помогающих оставаться конкурентными на рынке. Еще одной важной проблемой является соблюдение баланса между интересами собственников, потребителей государства и экологии. Также для европейских стран характерна сильная корпоративная культура, которая требует от менеджмента разработки способов и методов своевременного и урегулирования конфликтов, возникающих в коллективе [2].

Говоря о США, стоит отметить, что на данный момент американские школы менеджмента являются ведущими в мире. В основе системы управления лежит принцип индивидуализма и инициативности. Американские компании сделали больший шаг в решении проблемы мотивации сотрудников, это можно заметить на примере таких крупных компаний как Apple и Google, в которых уделяется большое внимание не только оформлению рабочего пространства, но и расписанию работников, а точнее, возможности подстраивать рабочий день под конкретного человека [4].

При решении проблем повышения производительности и оптимизации производства американский менеджмент продолжает уделять внимание человеческому фактору, делая

акцент на обеспечение комфортного эмоционального и психологического состояния сотрудников. Приток высококвалифицированной рабочей силы, который продолжается и в наше время, ставит перед менеджерами проблему высокой текучести кадров. Высокая конкурентная среда на рынке вынуждает компании поставлять как можно больше новинок, которые соответствовали бы запросам потребителей. А в цифровой экономике «Цифровизация бизнеса стала в последние годы ключевым экономическим фактором, ускоряющим рост и способствующим созданию рабочих мест» [9].

Также, как и в других странах в менеджменте США существует проблема поиска баланса между теоретическим и практическим подходом, которую пытаются решить за счет создания лабораторий и исследовательских центров при компаниях. Проблему своевременного реагирования на изменения внешней среды американский менеджмент пытается решить с помощью прогнозирования и разработки методов стратегического управления [4].

Для Российского менеджмента характерно применение зарубежного опыта, поскольку собственные школы и течения, помогающие управлять компанией в условиях близких к рыночной экономике в России долге время отсутствовали. В связи с широким применением опыта иностранных компаний возникает проблема его адаптации к особенностям национального менталитета и экономики страны (таблица 2). Ещё одной существенной проблемой российского менеджменты является нехватка квалифицированных специалистов, в особенности специалистов-практиков [3].

По данным Федеральной службы государственной статистики специальность «Экономика и управление» занимала 1 место в 2016-2018 годах по количеству выпускников по данным Росстата, при этом 37% выпускников не работают по специальности. При этом общие данные таковы «Уровень безработицы среди выпускников вузов 2019 года составил 12,9%, тогда как среди выпускников с дипломом о среднем профессиональном образовании безработных уже в первом квартале 2020 года было 17,9%» [10]. Также перед российским менеджментом стоит вопрос своевременного внедрения новых управленческих методов, при этом решение данной проблемы усложняется особенностями менталитета, а именно, части встречающимся негативным отношением к переменам и нововведениям со стороны как сотрудников, так и руководителей.

Таблица 2. Проблемы менеджмента XXI века

Проблемы	**Великобритания**	**Германия**	**Франция**	**США**	**Россия**
1. В области персонала	Подготовка высококвалифицированных специалистов в сфере менеджмента Переподготовка и повышение квалификации сотрудников Внедрение управленческих технологий с учётом менталитета работников Мотивация сотрудников к трудовой деятельности			Высокая текучесть кадров Повышение квалификации сотрудников	Подготовка специалистов - практиков. Адаптация зарубежных методов управления персоналом под российские реалии Переобучение и повышение квалификации работников Разработка методов оценки эффективности сотрудников
2. В области производства	Сокращение производственных издержек. Оптимизация транзакционных расходов и рациональное использование ресурсов. Создание комфортных условий труда Соблюдение баланса между интересами собственников предприятия и экологичнистью производства.			Разработка новых технологий, позволяющих оптимизировать производство	Внедрение цифровых технологий и современного оборудования. Оптимизация производственных процессов. Повышение контроля качества производимой продукции
3. В сфере сбыта	Высокая конкуренция на рынках, необходимость поиска оригинальных маркетинговых ходов, разработка новой продукции				

В отличие от европейского и американского менеджмента, российский ещё не выработал способы и методы оценки квалифицированности и независимой оценки деятельности менеджера (таблица 2). Можно говорить о том, что российский менеджмент находится на стадии становления, и для того, чтобы эффективно решать возникающие проблемы необходимо не просто использовать опыт других стран, но и адаптировать его под существующие реалии. «Профессия менеджера требует высококвалифицированного труда, достигаемого в результате длительной и дорогостоящей подготовки. Она требует от человека высокой степени активности и уровня ответственности, сочетания у него многих качеств, прежде всего коммуникативных и организационных» [8].

В начале формирования менеджмента, как науки, проблемы, которые решались с её помощью для разных стран значительно отличались. Это было связано с уровнем производства, развитием технологий, географическим положением и рядом других факторов. В условиях современного развития менеджмента, проблемы, решаемые управленческим персоналом разных стран, имеют сходный характер, основной причиной этому стали глобализация и развитие международной экономики, в частности появление транснациональных и международных корпораций.

Для современного менеджмента необходимо учитывать опыт решения проблем прошлого, это способствует выработке методов и способов борьбы с теми или иными трудностями, с которыми сталкивается менеджер. Анализ проблемных вопросов позволяет найти истоки возникновения проблем современного менеджмента, это даёт возможность лучше понять их суть и подобрать наиболее правильное решение.

Список используемых источников:

1. Голикова, Ю.А Глобализация и особенности современного менеджмента /Ю.А. Голикова. – Текст : непосредственный // Инновационная наука. – 2015. – No 11-1. – С. 57-59.

2. Голобоков, А.С. Косырев, А.В. Становление и развитие единой модели европейского менеджмента на современном этапе / А.С. Голобоков, А.В. Косырев. – Текст : непосредственный // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – No 1 (18) – Т.6. – С. 84-86

3. Кропачева, М.С. Специфика современного менеджмента в России / М.С. Кропачева. – Текст : непосредственный // E-SCIO – 2021. – No 3 (54). – С. 565-572

4. Макиева, М.Б. Особенности американского менеджмента / М.Б. Макиева, С.З. Хетеева. – Текст : непосредственный // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – No 18. – С. 25-28

5. Поляк, Г.Б. Экономическая история: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / Г.Б. Поляк и др. – Текст : непосредственный. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 с.

6. Трачук, А.В. Менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. А.В. Трачука, К.В. Саяпиной. – Текст : непосредственный. — М.: КНОРУС, 2021. — 494 с.

7. Тесленко, И.В. История менеджмента: учебное пособие / И.В. Тесленко. – Текст : непосредственный. - Екатеринбург: УГТУ – УПИ. – 2009. – 140 с.

8. Управление коллективом исполнителей: учебник / А.Я. Ландсман, С.П. Бочков, И.Е. Винникова, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, А.Л. Машкин, И.В. Политковская, В.И. Прусова, Ж.П. Самохвалова, Д.Т. Хвичия, Л.К. Шнурова, Т.А. Шпилькина; Под общ. ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, А.Л. Машкина, М.А. Жидковой. – Текст : непосредственный. – М., 2021. - Сер. Среднее профессиональное образование

9. Филимонова, Н.Н. Цифровые технологии и их роль в планировании и анализе деятельности предприятий / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров. – Текст : непосредственный // Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности. XI

Международная конференция, IX Междунар. конкурс научных и научно-методич. Работ / Отв. редакторы: Т.В. Пирязева, В.В. Серов. – 2018. –С. 92-94.

10. Федеральная служба государственной статистики. – URL: https://rosstat.gov.ru/folder/70843/document/88401?print=1 (дата обращения: 30.10.2021). – Текст : электронный.

УДК 336.77:332.85

Кусакин Л. А., Рой О. М.
ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЕ ОМСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. *В данной статье рассматривается проблема недоступности ипотечных кредитов для большого количества граждан в силу их дороговизны. Выдвигаются две гипотезы, одна из которых в результате исследования находит своё подтверждение – на увеличение стоимости кредитов повлияла ориентация льготных программ на первичный рынок недвижимости. В качестве рекомендации предлагается адаптация ряда программ по ипотечному жилищному кредитованию под вторичный рынок недвижимости, что будет способствовать сбалансированному распределению стоимости квадратного метра жилья между первичным и вторичным рынком недвижимости.*

Ключевые слова: *ипотечное жилищное кредитование, первичный и вторичный рынок недвижимости, тенденции развития, Омский регион.*

Kusakin L. A., Roi O. M.
Dostoevsky Omsk State University, OmSU

DEVELOPMENT TRENDS AND STATE OF THE OMSK HOUSING MORTGAGE LENDING MARKET

Abstract. *This article discusses the problem of the unavailability of mortgage loans for a large number of citizens due to their high cost. Two hypotheses are put forward, one of which is confirmed by the research – the orientation of preferential programs to the primary real estate market influenced the increase in the cost of loans. As a recommendation, it is proposed to adapt a number of housing mortgage lending programs to the secondary real estate market, which will contribute to a balanced distribution of the cost per square meter of housing between the primary and secondary real estate market.*

Keywords: *mortgage housing lending, primary and secondary real estate market, development trends, Omsk region.*

Актуальность роли ипотечного кредитования и её изучения состоит в том, что в настоящее время ипотечный кредит является основным источником удовлетворения спроса населения на объекты недвижимости, в том числе в Омском регионе. Кроме того, ипотечное кредитование является одним из наиболее перспективных направлений деятельности кредитных организаций, поскольку ипотечный кредит представляет собой инструмент, способный усиливать обеспечение кредита. Особое значение это обстоятельство имеет для нашей страны, экономика которой, как известно, отличается высокой степенью риска и неопределенности.

В данный момент в Омском регионе обнаруживается следующая проблема: ипотечные жилищные кредиты, несмотря на государственную поддержку, всё ещё остаются недоступными для большого количества граждан в силу их дороговизны. Поэтому

возникает вопрос о возможностях повышения доступности ипотечных кредитов в характере факторов, ограничивающих эту доступность.

В связи с чем представляется возможным выдвинуть следующие гипотезы:

Гипотеза №1: на увеличение стоимости кредитов повлияла ориентация льготных программ ипотечного жилищного кредитования на первичный рынок недвижимости.

Гипотеза №2: на увеличение стоимости кредитов влияет монополизация рынка ипотечного жилищного кредитования.

Для того, чтобы проверить обозначенные гипотезы на достоверность, необходимо уточнить, что понимается под ипотечным жилищным кредитованием? Как оно влияет на способность граждан приобретать жильё?

В современной экономической литературе сложилось несколько подходов к определению понятия «ипотечное жилищное кредитование» (таблица 1). Их можно разделить на две группы.

В рамках первого подхода ипотечное жилищное кредитование представляет собой кредит, полученный под залог недвижимости. Данной точки зрения придерживаются А. И. Балабанов, Л. Ю. Грудцына, Н. Б. Косарева.

Согласно второму подходу, который представлен в работах И. О. Лаврушина, И. А. Разумовой, И. В. Довдиенко, ипотечное жилищное кредитование рассматривается как обеспечение обязательства должника, при котором недвижимость остаётся в собственности залогодателя, а кредитор, в свою очередь, имеет право получить удовлетворение за счёт реализации недвижимости, находящейся в залоге.

Таблица 1. Обзор современных подходов к определению понятия «ипотечное жилищное кредитование»

Автор	Определение рассматриваемого понятия
Балабанов А.И.	Кредит, который получен под залог недвижимого имущества [1].
Грудцына Л.Ю.	Предоставление кредита под залог недвижимости [2].
Косарева Н.Б.	Предоставление кредита на приобретение недвижимости под её залог [4].
Лаврушин И.О.	Способ обеспечения обязательства, при котором залогодержатель имеет право получить удовлетворение за счёт реализации заложенного недвижимого имущества [5].
Разумова И.А.	Форма обеспечения обязательства, при которой недвижимость остаётся в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право реализации недвижимого имущества [6].
Довдиенко И.В.	Сдача в залог определённого объекта недвижимости с целью получения ипотечного кредита [3].

Обозначенные подходы не позволяют рассматривать понятие ипотечного жилищного кредитования как кредит под залог недвижимого имущества, и как обязательство с обеспечением выплаты денежной суммы, что обозначено в проблемной ситуации как «недоступность в силу дороговизны», так как при невозможности выплаты суммы кредита (её дороговизны для заёмщика) и процентов по нему, заложенная недвижимость переходит в собственность банка и в последующем будет реализована на торгах по цене, обозначенной кредитной организацией.

Анализ точек зрения различных специалистов позволил обосновать необходимость исследования понятия «ипотечное жилищное кредитование». На наш взгляд, ипотечное жилищное кредитование – это кредитные отношения с обеспечением обязательства, при невыполнении которого залогодержатель имеет право получить от залогодателя удовлетворение за счёт реализации заложенной недвижимости. Что нового в этом

определении? Здесь представлен двухаспектный подход к определению понятия «ипотечное жилищное кредитование»: с одной стороны, ипотечное жилищное кредитование рассматривается как кредит, полученный под залог недвижимости, а с другой – как обязательство с обеспечением выплаты денежной суммы.

Такое понимание ипотечного жилищного кредитования позволяет более глубоко исследовать механизмы ипотечного жилищного кредитования. Для этого обозначим показатели деятельности регионального оператора АО «Омская региональная ипотечная корпорация» (таблица 2) и постараемся определить, действительно ли на повышение стоимости кредитов повлияла ориентация льготных программ ипотечного жилищного кредитования на первичный рынок недвижимости? Выбор объекта исследования обоснован типичностью предлагаемых региональными операторами программ по ипотечному жилищному кредитованию.

Таблица 2. Итоги реализации федеральной программы ипотечного жилищного кредитования на территории Омской области [8]

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Количество оформленных ипотечных жилищных кредитов, ед.	220	175	382	303	809
Объём выданных ипотечных жилищных кредитов, млн. руб.	341,5	146,9	433,8	371,5	1511,4
Из них на новостройки:					
Количество оформленных ипотечных жилищных кредитов, ед.	23	3	1	0	784
Объём выданных ипотечных жилищных кредитов, млн. руб.	32,2	4,0	1,1	0	1490,4

Необходимо отметить, что до 2020 года ипотечные жилищные кредиты использовались в основном для приобретения недвижимости на вторичном рынке недвижимости. Начиная с 2020 года ситуация кардинально изменилась: благодаря введению льготных программ ипотеки большинство граждан переориентировалось на первичный рынок недвижимости, в приоритете стало приобретение квартир в новостройках. Как известно, стоимость квадратного метра жилья в период развития коронавирусной инфекции «COVID-19» подорожала на 15–25 %, а выбор объектов недвижимости сократился почти в 2 раза [8], что свело на нет положительный эффект от действия льготных ипотечных программ. Ставки снизились, как и покупательная способность населения ввиду удорожания квадратного метра недвижимости.

Таким образом, гипотеза №1 нашла своё подтверждение в том, что на увеличение стоимости кредитов повлияла ориентация льготных программ на первичный рынок недвижимости, отличающийся более высокой ценой квадратного метра жилья. Государство решило дать импульс развитию первичного рынка недвижимости, обозначив рамки действия льготных программ новостройками, но не смогло предугадать разрушительных последствий в виде резкого роста цен на обозначенные объекты недвижимости, что свело на нет планируемый эффект от официального понижения процентных ставок по ипотечным жилищным кредитам. В действительности же существенного понижения процентных ставок не произошло, так как временная стоимость денег до введения льготных программ была выше, чем после их появления.

Возникает ещё один вопрос: действительно ли на увеличение стоимости кредитов влияет монополизация рынка ипотечного жилищного кредитования? Чтобы найти ответ на данный вопрос, обозначим кредитные организации, репрезентативно представляющие рынок ипотечного жилищного кредитования Омского региона. Структура объёма

ипотечного жилищного кредитования на территории Омского региона (в % соотношении) на 01.09.2021 г. представлена на рис. 1.

На основании полученных данных можно говорить о том, что омский рынок ипотечного жилищного кредитования действительно характеризуется монополизацией со стороны ПАО «Сбербанк», который занимает более 50 % рынка. ПАО «Сбербанк» как банк-монополист на территории Омского региона диктует собственные условия предоставления кредитов. Зачастую данные условия оказываются невыгодными для заёмщиков. Тем не менее, остальные банки-участники системы ипотечного жилищного кредитования не обязаны брать во внимание процентную политику Сбербанка, так как ключевая ставка для всех банков едина и определяется Центральным Банком РФ.

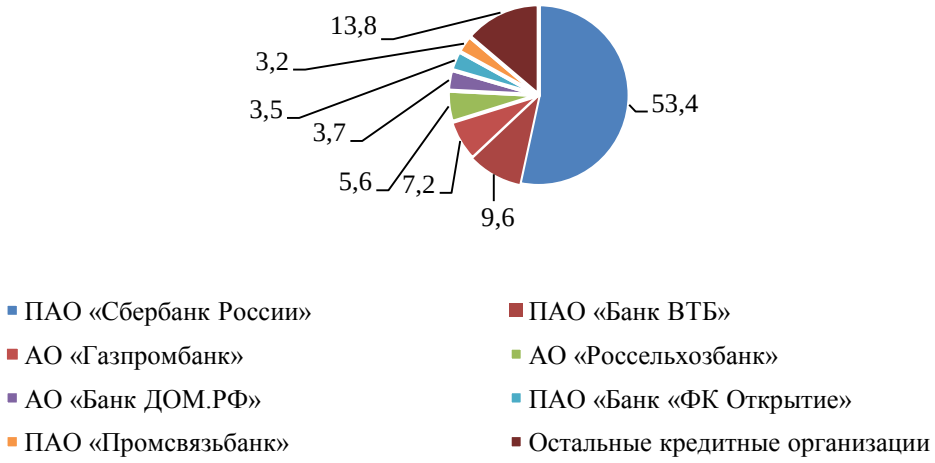


Рисунок 1. Структура объёма ипотечного жилищного кредитования на территории Омского региона, % [7]

Таким образом, на увеличение стоимости кредитов оказывает влияние не конкретный банк-монополист, как было обозначено в гипотезе №2, а Центральный Банк в качестве регулятора денежно-кредитной политики страны. У ПАО «Сбербанк» есть возможность подстраивать существующие процентные ставки таким образом, чтобы ставки остальных банков-участников системы ипотечного жилищного кредитования выглядели на его фоне менее конкурентоспособными, но процентная политика любого банка, даже банка-монополиста, в первую очередь будет зависеть от значений ключевой ставки. Следовательно, гипотеза №2 не нашла подтверждения.

По результатам исследования можно прийти к следующим выводам: количество и объём предоставленных ипотечных жилищных кредитов увеличивается, но данное увеличение не оказывает положительного эффекта на население в виде доступности ипотечных кредитов. Проблема в виде недоступности ипотечных кредитов для большого числа граждан всё ещё остаётся. Даже введение условно пониженных процентных ставок не решило данную проблему. Гипотеза о том, что ориентация льготных программ на первичный рынок недвижимости повлияла на увеличение стоимости кредитов нашла своё подтверждение, в отличие от гипотезы, предполагающей о ведущей роли монополизации рынка ипотечного жилищного кредитования, влияющей на увеличение стоимости кредитов.

В качестве рекомендации представляется целесообразным предложить адаптировать ряд льготных программ по ипотечному жилищному кредитованию под вторичный рынок недвижимости, что будет способствовать сбалансированному распределению стоимости квадратного метра жилья между первичным и вторичным рынком. Внедрение данной рекомендации способно увеличить спрос на готовые объекты вторичного рынка недвижимости, стабилизировать и, возможно, определённым образом «заморозить» или

снизить цены на первичные объекты недвижимости, что положительно скажется на доступности недвижимости для широкого спектра заёмщиков и частично или полностью сможет решить обозначенную в начале исследования проблему.

Список используемых источников:

1. Балабанов, А. И. Банки и банковское дело: учебник / А. И. Балабанов − Санкт-Петербург: Питер, 2017. − 256 с. – (Высшее образование). – Текст : непосредственный.
2. Грудцына, Л. Ю. Ипотечное кредитование: вопросы и ответы / Л. Ю. Грудцына, М. Н. Козлова. − Москва : Эксмо, 2018. − 368 с. – Текст : непосредственный.
3. Довдиенко, И. В. Ипотека: Управление. Организация. Оценка: учеб. пособие / И. В. Довдиенко, В. З. Черняк. − Москва : Юнити-Дана, 2019. − 471 с. – Текст : непосредственный.
4. Косарева, Н. Б. Основы ипотечного кредитования: учеб. пособие / Н. Б. Косарева и др. − Москва : Финансы и статистика, 2019. − 298 с. – Текст : непосредственный.
5. Лаврушин, О. И. Банковское дело: учебник / И. О. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева и др. − Москва : КноРус, 2018. − 800 с. – Текст : непосредственный.
6. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование: учеб. пособие / И. А. Разумова. − Санкт-Петербург : Питер, 2020. − 248 с. – Текст : непосредственный.
7. Центральный банк РФ : сайт / Центральный банк РФ. – URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 10.10.2021). – Текст : электронный.
8. Омская региональная ипотечная корпорация : сайт. – Текст : электронный / АО «ОРИК». – URL: http://www.orikipoteka.ru/ (дата обращения: 11.10.2021).

УДК 330

Маренцов Л.Е, Ганина С.А.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ТРАНСФОРМАЦИИ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация. *В статье рассматривается современное состояние и перспективы развития индустрии развлечения, которая претерпевает значительные изменения в настоящий момент. Эти изменения связаны с тем, что с одной стороны, данная сфера является чрезвычайно востребованной в современном обществе, где свободное время и способы его проведения являются важной частью жизни современного человека, который хочет, может и готов платить за это деньги. С другой стороны, индустрия развлечения - это мощный сегмент экономики, который готов пользоваться технологическими достижениями из других секторов в целях повышения своей привлекательности для клиентов и партнеров, что, в свою очередь, ведет к повышению конкурентоспособности как самих организаций, действующих в данном сегменте, так и повышению качества предоставляемых услуг сегмента в целом.*

Ключевые слова*: индустрия развлечений, конкурентные преимущества, информационные технологии, технологические инновации, инновационные проекты*

Marentsov L.E., Ganina S.A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

INNOVATIVE TECHNOLOGIES AS A MEANS OF TRANSFORMING THE ENTERTAINMENT INDUSTRY IN THE MODERN WORLD

Abstract*. The article examines the current state and prospects for the development of the entertainment industry, which is undergoing significant changes at the moment. These changes are due to the fact that, on the one hand, this area is extremely in demand in modern society, where free time and ways of spending it are an important part of the life of a modern person who wants, can and is willing to pay money for it. On the other hand, the entertainment industry is a powerful segment of the economy that is ready to use technological advances from other sectors in order to increase its attractiveness to customers and partners, which, in turn, leads to an increase in the competitiveness of both the organizations operating in this segment and the quality of services provided by the segment as a whole.*

Keywords: *entertainment industry, competitive advantages, information technology, technological innovations, innovative projects*

Сфера развлечений является одной из самых важных сфер повседневной жизни человека, именно она, наряду с образованием, способна существенно влиять на состояние общества. После удовлетворения первичныхпотребностей в еде, жилье и одежде, у человека появляется потребность в развлечении. Удовлетворенность качеством и доступностью развлечений является индикатором социального положения человека и одним из показателей развития экономики и социальной сферы страны. В результатеважности данной сферы деятельности, можно наблюдать создание мощной индустрии, которая в ее современном виде сложилась к концу XX в.

Сегмент развлечений является важным элементом для общества. Через развлечения человек удовлетворяет свои духовные, интеллектуальные или физиологические потребности, оценивает себя как личность, анализирует свою роль в различных ситуациях и социальных системах, получает заряд эмоций и острых ощущений. Поэтому все чаще и чаще развлечения выступают в качестве ведущих побудительных мотивов. К сожалению,

следует заметить, что, несмотря на многообразие способов, видов и форм развлечений, ни в современной статистической практике, ни в научных исследованиях российских специалистов до настоящего времени нет критериев выделения сферы деятельности занятой развлечениями людей, нет и серьезной классификации ее основных видов и форм. Это, в свою очередь, ведет к невостребованности вопросов экономики, организации и управления предприятиями, реально осуществляющими процессы развлечений. Представляется очевидным, что решение поставленных вопросов - это, прежде всего, задача экономики. Процессы развлечений, как известно, осуществляются как в естественной, так и в искусственно созданной среде. Практика создания специальных условий для организации процессов развлечений привела к появлению достаточно мощной индустрии развлечений.

Рисунок 1. Выручка сегментов индустрии развлечений в РФ

Индустрия развлечений выступает как самостоятельное, относительно обособленное звено экономической системы, привлекая значительные материальные, финансовые, трудовые ресурсы. В этом плане предприятия индустрии развлечений характеризуются специфическими технологиями, системами управления, результатом деятельности, организацией труда персонала.

В настоящее время индустрия развлечения переживает бум своего развития. Инновационные продукты и решения, ранее применявшиеся в космической или оборонной промышленности, становятся частью масс- маркета и пронизывают все больше областей нашей жизни, включая индустрию развлечений. В условиях повышенной конкурентоспособности компании все чаще используют инновационные технологии и продукты с целью обеспечения стабильной прибыли. Но возможность покупки инновации не гарантирует успех на рынке. Для роста и развития компании необходимо правильное внедрение проекта на рынок, адаптируя его под запросы целевой аудитории ивозможности компании.

«Основным условием достижения устойчивого развития экономики является накопление, сохранение и совершенствование различных производительных качеств человека, которые могут быть реализованы на уровне национальной экономики» [2], но нельзя забывать и об отдыхе, который имеет разные формы.

Потребность в развлечении всегда была одной из самых важных потребностей для

человека, которую можно сравнить с потребностью в пище или в безопасности. Индустрия развлечений способствует развитию высокотехнологичного производства, создает рабочие места и является инвестиционно-привлекательной, способствуя экономическому развитию. От степени развития индустрии развлечений зависит эмоциональное и физическое состояния населения.

В литературе нет единственного определения для индустрии развлечений и компаний, занимающихся данной деятельностью. Но наиболее точным является определение, предложенное Н.С. Матющенко: «Индустрия отдыха и развлечений включает в себя организации и частных предпринимателей, которые способствуют отдыху человека (например,чтение книг, просмотр ТВ, создание произведений искусств и т.п.) и получение им ярких эмоций и праздничных впечатлений (например, спортивные зрелища, концерты, цирк и т.п.)» [5].

В России высокие темпы роста и развития в индустрии развлечений имеют: киноиндустрия, Интернет-услуги, телевидение и видеоигры. По данным транснациональной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC) «Всемирная индустрия развлечений и медиа: прогноз на 2016–2020 годы» мировые расходы на развлечения увеличатся с 1,8 трлн долл. в 2013 году до 2,5 трлн долл. в 2025 году. Способствует динамике процесса развитие современных цифровых и мобильных технологий и внедрение инноваций. Развитие данных технологий привело к распространению новых досуговых видов услуг, таких как: интернет-конференции, виртуальные выставки, музейные экспозиции, удаленный доступ к информации о культурных ценностях [6]. Надо сказать, что «Отсутствие контакта с Интернетом ограничивает людей в социальном, профессиональном и жизненном плане. Это приводит к снижению креативности и инноваций и является препятствием на пути повышения конкурентоспособности экономики» [8].

Неотъемлемой частью деятельности успешных компаний является использование цифровых и мобильных технологий, которое открывает огромные перспективы для дальнейшего развития компаний в индустрии развлечений. Это связано, прежде всего, с желанием потребителя испытывать новые ощущения и впечатления. Высокая конкуренция всегда являлась характерной особенностью рынка культуры и развлечений, и она не угасает даже при внедрении уникального товара и услуги. Закономерность можно объяснить тем, что похожие между собой потребности могут быть удовлетворены разными способами (выбор просмотра фильма может заключаться между домашним online-просмотром или походом в кинотеатр

К характерным тенденциям управления конкурентоспособностью инновационных проектов относятся:

1. Укрупнение инновационных проектов. Укрупнение происходит за счет слияния организаций, реализующих различные виды развлечений, и увеличения количества сетевых объектов и вытеснения с рынка не сетевых участников рынка. Например, современные развлекательные центры, парки развлечений, кинотеатры [9].

2. Реализация интеграционных проектов, которые объединяют в себе как развлекательные, так и смежные направления деятельности.

Компании, следующие данной тенденции по увеличению конкурентоспособности, помимо развлекательных товаров и услуг предоставляют так же продукты из смежных областей, которые напрямую не связанны с развлечениями. С другой стороны, компании, незадействованные в организации развлечений, приглашают в свои проекты развлекательный сегмент для привлечения клиентов. Например, проекты, которые объединяют спорт и развлечение (боулинг-центры, спортивные арены, крытые катки) или которые объединяют индустрию здоровья или красоты с развлечениями.

3. Реализация тематических проектов. В индустрии развлечений оригинальность зачастую является основой конкурентоспособности и помогает привлечь к проекту внимание инвесторов и потенциальных потребителей. «Исследования показывают, что

предпочтения потребителей все чаще отдаются продукции с определенными параметрами: с одной стороны – качественной и дорогой, а с другой – самой дешевой продукции среднего достоинства [4]. Тематизация относится к одному из способов самовыражения компании и добавляет оригинальность, являющуюся одной из основных факторов конкурентоспособности компаний в индустрии развлечений. Например, тематические музеи, развлекательные центры, паркиаттракционов [1].

4. Виртуализация проектов. Практически все современные проекты индустрии развлечений связаны с виртуальной составляющей напрямую или косвенно (размещение информации о проекте, возможность online заказать билеты, или приобрести товары и услуги). Например, интернет-телевидение, социальные сети, развлекательные Интернет-ресурсы, компьютерные игры [7]. «При этом важно учитывать, что и потребитель – это развивающаяся категория: он становится все образованнее и может использовать различные инструменты при совершении выбора» [3].

5. Реализация проектов, ориентированных на слаборазвитые, но перспективные сегменты российского рынка развлечений.

Развлекательная сфера в регионах на данный момент является слаборазвитой, особенно в населённых пунктах с населением до 100 тыс. жителей. В условиях перенасыщения развлечениями в столицах и недостатка развлечений в регионах, компании управляют своей конкурентоспособностью путем географического перемещения. Следует признать, что даже в крупных городах присутствует неразвитость индустрии в таких направлениях, как проекты с использованием электронной техники, комплексы аттракционов, тематические парки, кинотеатры для автомобилистов, гольф-клубы, трейлерные парки. Слабо развиты аквапарки, корты и бассейны, а также центры для полноценного семейного досуга. То есть, в целом можно сказать, что «В регионах наблюдается высокая потребность в обновлении территориальной социально-экономической инфраструктуры» [10]. Между тем реализация проектов в этих направлениях является способомувеличения конкурентоспособности, так как конкуренция этих направлений менее агрессивная.

6. Ориентация качества реализации инновационных проектов на мировой уровень. В плане качества предоставляемых услуг индустрия развлечений в России в значительной степени отстает от развитых стран. Например, в некоторых российских городах нет ни одного развлекательного центра, построенного по международным стандартам качества. Причиной данного явления можно считать следующие факторы:

- техническое и технологическое отставание российских организаций;
- отсутствие квалифицированного управляющего персонала;
- непредназначенные для данной сферы помещения для оказания услуг.

Кроме того, понятие качества в индустрии развлечений напрямую связано с эмоциями потребителя, влияющими на удовлетворённость клиента, поэтому создатели и разработчики инновационных проектов уделяют внимание управлению качества на всех этапах, начиная с разработки бизнес-плана и заканчивая проверкой результатов проекта.

Список используемых источников:

1. Алексеева, О.П. Виртуальная бытийность сказки в культуре / О.П. Алексеева. – Ростов н/д. –2017. – С. 18. – Текст непосредственный.

2. Ганина, С.А. Анализ управления человеческим капиталом на национальном уровне на примере государственных программ Российской Федерации / С.А. Ганина, Т.А. Солостина. – Текст непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2020. – No 1. – С. 44-50.

3. Глинкина, О.В. Совершенствование системы финансового менеджмента фирмы в условиях гиперконкуренции / О.В. Глинкина, С.А. Ганина, Т.М. Регент. – Текст непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2019. – No 1. – С. 7-13.

4. Глинкина, О.В., Шпилькина, Т.А. Оптимизация финансового механизма как способ управления затратами фирмы в условиях гиперконкуренции / О.В. Глинкина, Т.А. Шпилькина. – Текст непосредственный // Аудит. – 2019. – No 3. – С. 16-19.

5. Очкова, Е.Б. Пока что немногие готовы надеть на голову кастрюлю: эксперты о будущем рынка виртуальной реальности / Е.Б. Очкова. – Текст электронный // vc.ru. – 2019. – No 1. – URL: https://vc.ru/p/vr-future (дата обращения 17.07.2021).

6. Понукалина, О.В. Развлечения в контексте массовой культуры / О.В. Понукалина. – Текст непосредственный. – М.: Вопросы культурологии. – 2020. – С. 32.

7. Применение роботов в современном мире. RoboSapiens. – URL: https://robo-sapiens.ru/stati/primenenie-robotov-v- sovremennom-mire// (дата обращения: 25.07.2021). – Текст электронный

8. Финансовые стратегии бизнеса в современных условиях : монография / Е.В. Алексеенко, Л.С. Артамонова, Г.И. Арутюнова, А.А. Ахпаш, В.В. Безновская, С.П. Бочков, А.С. Бочков, О.А. Володина, С.А. Ганина, О.В. Глинкина, К.В. Гришин, М.А. Жидкова, Н.В. Казицкая, Е.А. Карелина, Е.И. Карташова, И.В. Кирова, Н.В. Коваленко, М.В. Кунцман, И.С. Лепёхин, А.В. Локупитумпа и др.; Под ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. - Текст : непосредственный. - Москва: КноРус, 2021. - 160 с..

9. Холодкова, В.А. Виртуальная реальность: общие понятия, системы трекинга / В.А. Холодкова. – Текст электронный // Мир ПК: электронный журнал. – 2018. – No 1. – URL: http://www.osp.ru/pcworld/2018/04/5175003/ (дата обращения: 15.07.2021).

10. Шпилькина, Т.А., Ковалев, А.И. Развитие регионов страны, как драйвер роста малого и среднего предпринимательства в РФ / Т.А. Шпилькина, А.И. Ковалев. – Текст непосредственный // Двадцать седьмые апрельские экономические чтения: материалы всероссийской научно-практической конференции / Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева. - Омск, 2021. - С. 127-131.

УДК 330.1

Меркулова А.Р.,
Финансовый университет при Правительстве РФ, (Москва),
Зеленина Т.Р.
АНО ВО «Российский новый университет», Москва

ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОТРУДНИКА

Аннотация. *Авторами статьи предпринимается попытка провести анализ компании Walmart, ключевая деятельность которой заключается в розничной, оптовой торговли, электронной коммерции через интернет-платформу и приложения мобильной коммерции. Рассмотрено применение геймификации в качестве мотивационного приема для улучшения эффективности работы сотрудников.*

Практическая значимость состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы российскими и международными компаниями, стремящимися к увеличению эффективности работы сотрудников. Новизна полученных результатов состоит в детальном анализе геймификации. Проведенный анализ позволит систематизировать знания о геймификации в сфере менеджмента.

Ключевые слова: *Геймификация, эффективность, компания Walmart, дивиденды Walmart, цифровой мир Walmart, игра Walmart.*

Merkulova A.R.,
Financial University under the Government of the Russian Federation, (Moscow)
Zelenina T.R.
Russian New University, (Moscow)

GAMIFICATION AS A TOOL TO INCREASE EMPLOYEE PERFORMANCE

Abstract. *The authors of the article attempt to analyze the Walmart company, whose key activities are retail, wholesale, e-commerce through an Internet platform and mobile commerce applications. We will consider the use of gamification as a motivational technique to improve the efficiency of employees*

The practical significance lies in the fact that the results of the study can be used by Russian and international companies seeking to increase the efficiency of employees. The novelty of the results obtained consists in a detailed analysis of gamification. The conducted analysis will allow to systematize knowledge about gamification in the field of management.

Keywords: *Gamification, efficiency, Walmart company, Walmart dividends, Walmart digital world, Walmart game.*

В настоящее время руководители фирм стремятся увеличить эффективность работы сотрудников посредством небольшого количества методов: стимулирующие выплаты, благоприятный микроклимат в организации, льготы, предоставляемые сотрудникам фирмы, прилюдные позитивные и негативные санкции. Однако данные методы не всегда способны демонстрировать увеличение эффективности работы сотрудников. Как следствие, в компаниях могут возникнуть кризисные ситуации из-за недостаточно продуктивной и эффективной работы подчиненных. В связи с этим нами было принято решение проанализировать использование принципиально нового инструмента, повышающего эффективность работы сотрудников- геймификацию [5].

Впервые о геймификации упоминал Ричард Бартл в 1980 году. В менеджменте XXI века концепция геймификации вызывает большой интерес к применению на практике. Для начала следует рассмотреть определение термина геймификация. Геймификация -

применение подходов, характерных для компьютерных игр в неигровых процессах, как в личных, так и управленческих целях. Использование геймификации позволяет значительно увеличить развитие, обучение персонала и совершенствование маркетинговых коммуникаций. Показатели эффективности работы сотрудников напрямую зависят от применения метода геймификации. Показатель эффективности имеет тесную связь с геймификацией, поскольку данный инструмент выступает в качестве помощника для увеличения эффективности. Данный подход классифицируется по трем критериям. Рассмотрим таблицу классификации геймификации [3] [4].

Таблица 1. Классификация геймификации

Тип геймификации	Направленность	Задача геймификации
Внутренняя	Направленна на сотрудников. Повышение интереса сотрудников к увеличению уровня классификации путем геймификации.	1.Повышение эффективности и результативности работы сотрудников 2. Увеличение объема продаж. 3. Сплочение коллектива. 4.Улучшение обслуживания клиентов
Внешняя	Направлена на клиентов и пользователей. Вводя игровые методы, компании пробуждают в покупателях азарт и интерес к компании.	1. Привлечение новых клиентов 2.Повышение узнаваемости компании

На основании анализа выше таблицы 1 будет рассмотрен пример внедрения внутренней геймификации в работу американской корпорации Walmart. Walmart – американская компания, управляющая крупнейшей в мире сетью оптовой и розничной торговли, действующей под торговой маркой Walmart. Компания была основана 2 июля 1962 г. В 2022 году компании исполнится 60 лет. За достаточно большой промежуток времени компания не раз меняла концепции подхода к работе, как с персоналом, так и с клиентами. Руководитель компании предложил сотрудникам покупать акции сети по цене на 15% ниже рыночной стоимости. В течение 15 лет после запуска этой программы 81% сотрудников владели акциями Walmart. Рассмотренная ситуация проиллюстрирована на рис.1 [6].

Рисунок 1. Дивиденды Walmart Inc. история выплат с 2006-2020 гг.

Исходя из представленного рисунка можно сделать вывод о том, что количество выплат дивидендов с каждым последующим годом возрастало. Однако, как показывает график, финансовая мотивация не поспособствовала росту показателей эффективности

работы сотрудников в корпорации Walmart. Рассмотрим рис.2 показателей эффективности работы сотрудников [6].

Поскольку компания Walmart является постоянно модернизирующейся корпорацией, в качестве инструмента увеличения эффективности работы сотрудников она стала применять метод геймификации. В 2018 году Walmart выпустил игру Walmart Spark City: игра-симулятор, которая повышает эффективность работы сотрудников.

Компания выпустила игру «Spark City» для смартфона. Данная игра ставила перед собой следующие задачи:

- разработку системы для обучения персонала;
- формирование позитивного имиджа бренда среди работников фирмы;
- проведение тренингов по безопасности для 5000 сотрудников в 8 центрах компании;
- демонстрацию карьерного пути и обучение сотрудников, как становиться лидерами.

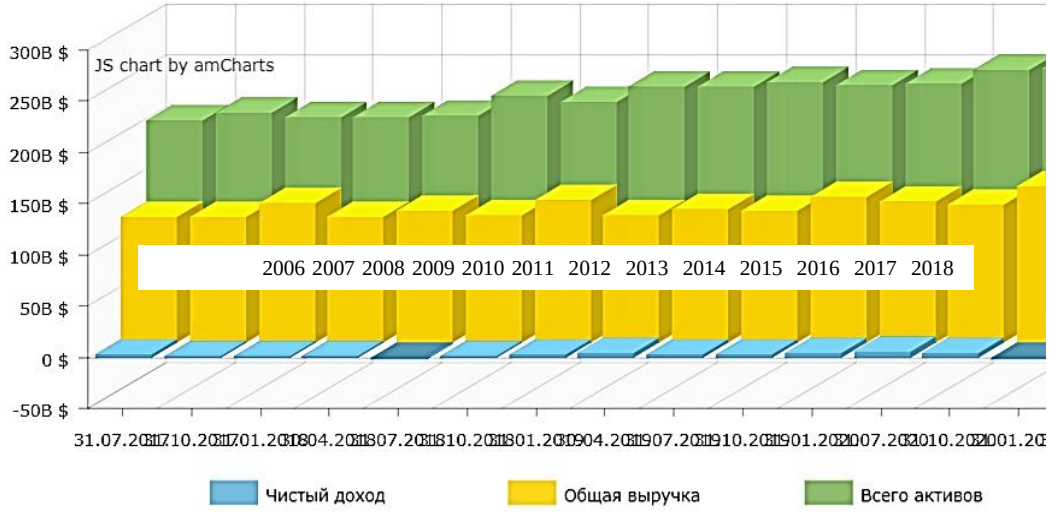


Рисунок 2. Показатели эффективности работы сотрудников с 2006-2019 годы

В качестве основной аудитории игры выступали - студенты Walmart Academy, линейные руководители, руководители отделов и помощники менеджеров. В процессе игры они проходили подготовку для продвижения по карьерной лестнице. Игра предоставляет возможность прожить день в жизни менеджера Walmart. На протяжении всего рабочего дня игрок должен проверять наличие товара на стелажах, корректировать цены, выполнять задачи, которые положительно оценивает начальник и клиент [7].

«Spark City» — это симулятор супермаркета, который позволяет усовершенствовать навыки сотрудников в сфере управления командой, мерчандайзинга, оптимизации продаж [2].

Целью игры является повышение эффективности работы сотрудников. Игра напоминает работникам о безопасности на рабочем месте, помогает им пройти переобучение в игровой и динамичной форме. На платформе встроены небольшие приложения для обучения техники безопасности. Игроки обучаются выделять более значимые из собственных обязательств и балансировать задачи инвентаризации с обслуживанием клиентов. По мере повышения уровня в игре они также учатся управлять и увеличивать возможности членов своей команды. Кроме этого, в игре присутствует состязательный аспект, чтобы получать дополнительные очки в конкурентной борьбе. Именно этот «эмоциональный аспект» имел наибольшее влияние на поведение сотрудников. В игре есть 3 балла, как показано в верхней части экрана: «OSCA» — это оценка инвентаризации, «CFF» - оценка удовлетворенности покупателей, «Продажи» — это

основная оценка игры, здесь демонстрируются показатели процентного изменения по сравнению с предыдущим годом. Далее рассмотрим последовательность игры.

Первый шаг – настройка персонажа. Параметры настройки позволяют выбрать пол своего персонажа, цвет кожи, одежду и общие черты волос и лица [2]. Затем, после создания персонажа игра знакомит с виртуальным наставником - Синтией. «Как и любой заботливый начальник, Синтия будет рядом в течение всего рабочего дня, чтобы давать отзывы и критику. Она также ознакомит игрока с набором сложных сокращений об удовлетворенности клиентов, продажах и количества товаров в складских помещениях. Все эти аспекты будут учтены при измерении вашего успеха».

После прочтения письма о приветствии игроку будет представлена карта магазина со всеми складскими помещениями. Каждая деталь продуманна до мелочей, поскольку разработчики игры стремились создать условия, которые были бы максимально приближены к реальности рабочего дня для сотрудников. План магазина приведен на рис.3.

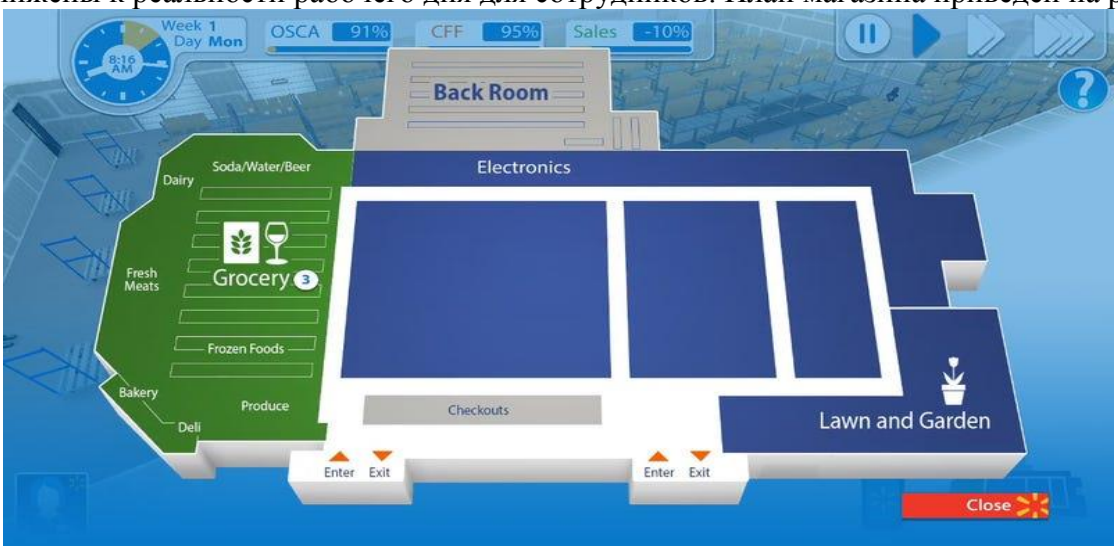


Рисунок 3. План магазина

Старт игры начинается с подсобного помещения, где нужно завершить всю свою работу, прежде чем перейти в назначенный игроку отдел. Каждый рабочий день начинается с «Приветствия Walmart», что является ежедневным ритуалом реального сотрудника Walmart. После ритуала с командой, необходимо проверить инвентарь и предметы на складе. Затем игрок переходит на этаж магазина и просматривает всплывающие задачи на панели управления. Иногда появляется предупреждение со случайным заданием, которое нужно выполнить от менеджера. Время от времени случаются чрезвычайные ситуации, игрок должен позаботиться об их ликвидации. Например, пролитая лужа на полу зала. В завершении каждого рабочего дня участник игры получает табель успеваемости, в котором указано, какую работу он проделал за свой полноценный рабочий день.

Одним из достоинств проекта является то, что он обеспечивает обратную связь с сотрудниками в режиме реального времени от виртуального наставника. В случае если участник-исполнитель сделает что-то не так и эта ошибка будет повторяться несколько раз, то *руководитель Синтия* появится с некоторым набором рекомендаций, которым необходимо следовать для принятия дальнейших решений. При возникновении частых ошибок бот выдаст указания с наставлениями, которым стоит последовать и в реальных условиях труда. Табель успеваемости показан на рис. 4.

Результатом применения геймификации в качестве игры «Walmart Spark City» стало увеличение эффективности работы сотрудников. Работники Walmart отметили, что у них повысилось желание проходить игру и каждый день совершенствовать свои навыки. Так, на вопрос сетевого промоутера: «Какова вероятность того, что вы порекомендуете игру в симулятор коллеге из Walmart?» Участники пилотной сессии оценили его в среднем на 9,625 по 10-балльной шкале. А классы, которые играли в игру, улучшились на 22% от

предварительной оценки до конечной. Кроме того, геймификация техники безопасности снизила число инцидентов на 53,6% в 8 центрах компании. Игру скачали более 500 000 раз. Более того, проект был показан в Yahoo Finance и получил Золотую награду Брэндона Холла.

На основании проведенного анализа был сделан вывод о том, что данный эксперимент с запуском игры, как инструмента геймификации демонстрирует нам качественное влияние на работу подчиненных [6]. Отсюда следует вывод, что современным топ-менеджерам необходимо развивать в себе когнитивную гибкость мышления, то есть умение постоянно адаптироваться к изменениям в жизни [1].

Итак, идея внедрения геймификации была показана показана в действии. Данный метод можно рекомендовать для внедрения в международные корпорации, поскольку систематизированные знания, полученные путем рассмотрения компании Walmart показали эффективность применяемого инструмента. Игра «Walmart Spark City» доказывает, что повседневные рабочие задачи перестают быть монотонными и скучными, когда появляется мотивация к их выполнению в игровой форме.

Рисунок 4. Табель успеваемости

В целом можно сделать вывод о том, что геймификация достаточно малоизученный инструмент мотивации, однако примеры, существующие на данный момент времени могут являться прототипами ещё более масштабных проектов. Возможно, российские компании попробуют применять данный инструмент для налаживания мотивации среди своих сотрудников [8].

Список используемых источников:

1. Глинкина О.В., Новикова М.М. Современные тенденции развития цифровой бизнес-среды / О.В. Глинкина, М.М. Новикова. – Текст : непосредственный // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2019. – Т. 18. – No 4. – С. 74-85.

2. Джулия Ла Рош, Следующее поколение менеджеров Walmart будет обучаться с помощью видеоигр / Джулия Ла Рош. — Текст : электронный. — URL: https://finance.yahoo.com/news/walmart-training-managers-spark-city-app-123238709.html. (дата обращения: 09.11.2021).

3. Ираидина, М. Игра — дело серьёзное. Рассказываем про геймификацию / М. Ираидина. — Текст : электронный // Skillbox Media, 2020. — URL: https://skillbox.ru/media/management/igra_delo_seryeznoe_rasskazyvaem_pro_geymifikatsiyu/ (дата обращения: 09.11.2021).

4. Тихомирова, О.Г. Транзакционный менеджмент: геймификация управления компаниями и людьми: монография / О.Г. Тихомирова. – Текст электронный. - Москва: ИНФРА-М, 2021. — 178 с. — (Научная мысль). — URL: https://ezpro.fa.ru:3339/catalog/product/1072211 (дата обращения: 09.11.2021).

5. Чуланова, О.Л. Технологии кадрового менеджмента: учебник / О.Л. Чуланова. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 492 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — URL: https://ezpro.fa.ru:3339/catalog/product/1324185. (дата обращения: 09.11.2021). — Текст электронный

6. Доходы Walmart Inc., калькулятор онлайн, конвертер. — URL: https://www.calc.ru/dokhody-WMT.html. (дата обращения: 09.11.2021). – Текст : электронный.

7. Как повысить эффективность и выжать из коллектива больше. — Текст : электронный // Университет Insales, 2020. — URL: https://www.insales.ru/blogs/university/kak-vyzhat-iz-kollektiva-bolshe. (дата обращения: 09.11.2021).

8. Отношения с инвесторами Walmart – Инвесторы – Финансовая информация – Годовые отчеты и Доверенные лица. — URL: https://stock.walmart.com/investors/financial-information/annual-reports-and-proxies/default.aspx. (дата обращения: 09.11.2021). — Текст : электронный.

УДК 338.001.36

Мубаракшина Э. М.
Казанский (Приволжский) федеральный университет

РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ FINTECH-ИНДУСТРИИ В КОНТЕКСТЕ COVID-19

Аннотация. *Пандемия нарушила привычный сценарий, в котором люди взаимодействуют друг с другом и окружающей средой, и только благодаря финансовым технологиям (FinTech) разнообразные сферы экономики могли продолжать свою деятельность. В статье исследуется влияние пандемии на экономические показатели FinTech, сравниваются статистические показатели вертикалей FinTech с прошлыми годами для того, чтобы понять, как пандемия повлияла на отрасль, и, собственно, как сам FinTech помог сохранить операционную дееспособность мировой экономики.*

Ключевые слова: *COVID-19, FinTech, цифровая экономика, цифровизация.*

Mubarakshina E.M.
Kazan Federal University

DEVELOPMENT AND PROSPECTS OF THE FINTECH INDUSTRY IN THE CONTEXT OF COVID-19

Abstract. *The pandemic disrupted the usual scenario in which people interact with each other and the environment, and only thanks to FinTech, various sectors of the economy could continue their activities. The article examines the impact of the pandemic on the economic performance of FinTech, compares the statistical indicators of the FinTech verticals with previous years in order to understand how the pandemic affected the industry, and, in fact, how FinTech itself helped to maintain the operational viability of the global economy.*

Keywords: *COVID-19, FinTech, digital economy, digitalization.*

Пандемия оказала огромное влияние на финансовые системы во всем мире, включая предоставление цифровых финансовых услуг и функционирование рынков финансовых технологий. Последние данные свидетельствуют о том, что социально-экономические потрясения, связанные с глобальной пандемией, серьезно нарушили работу не только некоторых секторов FinTech, но ударили по всей финансовой сфере и экономике в целом. Хотя для некоторых игроков FinTech, этот кризис открыл новые возможности и обнажил проблемные места современной системы. [1]

Именно пандемия стала индикатором успешности внедрения финансовых технологий. Ведь от своевременного внедрения технологических инноваций зависит будущая эффективность экономики, на всех ее уровнях – а это возможно только при наличии свежих данных.

Среди новейших значимых исследований в сфере влияния COVID-19 на FinTech можно выделить исследования Всемирного банка, Кембриджского университета, Н. Крузет, Д. В. Арнер, Р.П. Дагдал, Дж. Н. Барберис показали, что в условиях пандемии, бизнес и население вынуждены адаптироваться к новым реалиям, что привело к активному росту сферы FinTech.

Цель исследования – анализ необходимости ускоренной интеграции FinTech в экономику и выявление взаимосвязи между тенденциями на рынке и пандемией COVID-19.

Пандемия и предшествовавший ей экономический кризис оказали значительное влияние на финансовый рынок и рынок финансовых технологий. По итогам первого квартала 2020 года общий уровень инвестиций упал до уровня 2017 года.[2]

Были изучены данные с 1 января 2019 г. по 20 апреля 2020 г. в более чем 70 странах, на которые приходится около 80% населения Земли и более 90% мировой экономики. В 68 из этих стран был введен локдаун.

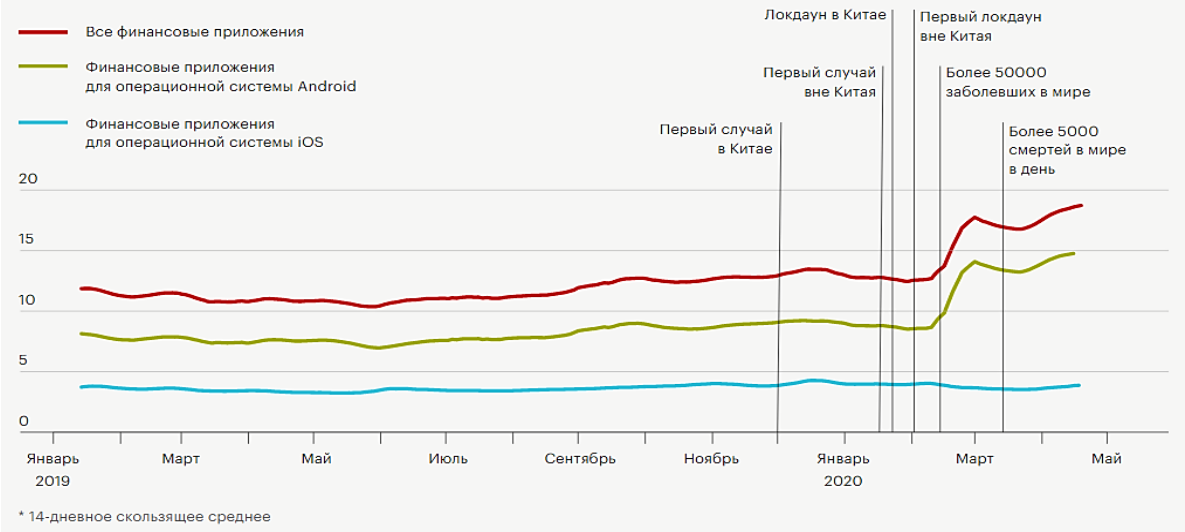


Рис.1 Динамика скачиваний финансовых приложений в 2019-2020 году.

Число загрузок начало расти примерно с середины февраля – после того как число подтвержденных случаев заболевания в мире превысило 50000. Если до середины февраля пользователи скачивали примерно 12–13 млн мобильных приложений в сутки в категории «финансы», то к началу марта – 16–17 млн в сутки. Затем количество загрузок слегка снизилось, но в апреле 2020 г. снова произошел скачок примерно до 18 млн в сутки – после того как количество смертей в мире от коронавируса превысило 5000 в день (См. Рис.1). [2].

Использование мобильных приложений предоставляет возможность доступа к финансовым услугам, особенно во время пандемии. Более того, природа рынка FinTech, как правило, дает поставщикам большую гибкость для быстрого внедрения новых продуктов и услуг или адаптации существующих в ответ на изменения ситуации в мире [2].

COVID-19 ускорил интеграцию FinTech в экономику, поскольку технологии облегчают удаленное предоставление финансовых услуг. Однако FinTech-фирмы не являются монолитным сектором, а скорее включают целый ряд фирм, оказывающих разные финансовые услуги на основе разных бизнес-моделей. Результаты исследований показывают, что деятельность FinTech-фирм продолжает расти. FinTech-фирмы в среднем

показали рост количества и объемов транзакций по сравнению с 2019 годом на 13% и 11% соответственно[3, с.16].

Доступ к необходимым финансовым услугам, таким как: платежи, сбережения и страхование — помогает людям улучшить качество жизни. Однако, не все имеют равный доступ, и клиенты с небольшим достатком и малые фирмы имеют гораздо меньше возможностей доступа к перечисленным услугам. FinTech продемонстрировал свой потенциал для ликвидации пробелов в предоставлении финансовых услуг домохозяйствам и фирмам на формирующихся рынках, а так же в развивающихся странах. Первоначально такие преимущества предоставлялись через мобильные кошельки и посредством решений для цифровых платежей.

Другие типы фирм FinTech такие как: платформы для кредитования и привлечения капитала — демонстрируют свой потенциал в облегчении доступа к финансированию недостаточно обслуживаемых групп, включая малый и средний бизнес, хотя эти платформенные решения все еще находятся на ранней стадии у большинства рынков в развивающихся странах. Наконец, фирмы, предоставляющие вспомогательные услуги, такие как: кредитный рейтинг или решения для цифровой идентификации — помогают подкрепить преимущества FinTech и поддерживать жизнеспособность всего финансового сектора во времена пандемии.

Однако влияние COVID-19 на результаты деятельности на рынке не равномерно в различных вертикалях отрасли или географических юрисдикциях FinTech. За исключением цифрового кредитования все вертикали показали рост объемов транзакций, однако темпы роста значительно отличались. Биржи цифровых активов, цифровые платежи, цифровые сбережения и WealthTech показали рост объемов транзакций в 1-м квартале 2020 года более чем на 20%, тогда как секторы цифрового банкинга, цифровой идентичности и RegTech сообщили о более скромном росте по сравнению с 2019 годом — примерно на 10% в 1,2 кварталах. И напротив, компании, занимающиеся цифровым кредитованием, продемонстрировали сокращение на 8% в 1-2 кварталах по всему миру в объеме и количестве транзакций, а также уменьшение количества новых кредитов на 6%. Эта ситуация усугубилась ростом на 9% непогашенных кредитов. Все географические регионы сообщили о росте объема транзакций, но с выраженными вариациями среди них, причем наибольший рост был зафиксирован на Ближнем Востоке и Северной Африке (40%), за ними следуют Северная Америка (21%) и Южная Африка (21%) [5, с.17].

На рынках FinTech с более жесткими карантинными мерами сообщили о большем росте объема транзакций. В среднем рост объема транзакций FinTech на рынках с высокой жесткостью карантинных ограничений был на 50% выше, чем в странах со слабыми карантинными ограничениями. Эта тенденция была наиболее очевидной для цифровых платежей, для стран, где FinTech в строгих условиях карантина сообщил о росте на 29%, что вдвое больше показателей в странах с более слабыми карантинными мерами за тот же период. Спрос на FinTech в сфере финансирования также следовал этой тенденции: объем транзакций вырос на 20% для юрисдикций с высокой жесткостью по сравнению с 2% для юрисдикций с низким уровнем строгости карантина [5, с.36].

Некоторые FinTech-компании внесли изменения, связанные с ценами и оплатой. Изменения в способе оплаты труда указывают на то, что финансовые технологии должны быть более гибкими, адаптируясь к ограничениям, с которыми могут столкнуться их клиенты. Некоторые из зафиксированных изменений заключались в уменьшении сборов или комиссионных (29% фирм это уже внедрили) и освобождении от уплаты комиссий (23%).

При рассмотрении конкретных FinTech-вертикалей снижение комиссий происходило в разной степени. Например, 40% компаний, занимающихся цифровым банкингом, уже применили снижение комиссий. Кроме того, 36% компаний, осуществляющих цифровые платежи, также внесли это изменение, что делает снижение комиссий наиболее распространенным изменением для поставщиков цифровых платежей [5, с. 29].

Для FinTech фирм важно изменить способ взаимодействия с клиентами при адаптации, особенно если учесть растущее количество новых клиентов, начавших пользоваться услугами FinTech в 1-2 кварталах 2020 года (на 22% больше по сравнению с 1-2 кварталами 2019 года).

FinTech выпустил ряд новых продуктов и услуг. 60% компаний запустили новый продукт или услугу именно в связи с пандемией, а еще 32% находятся в стадии разработок. Наиболее распространенным изменением для компаний цифровых платежей стала разработка и внедрение дополнительных каналов платежей (38% компаний). Для цифрового кредитования — это увеличение нефинансовых услуг с добавленной стоимостью (например, информационных услуг, 35% фирм). [5, с.30]

COVID-19 создает операционные вызовы для FinTech, которые также подвергаются более высоким затратам. В целом FinTech-отрасль показала увеличение среднего времени простоя агентов на 5% и увеличение количества неудачных транзакций или запросов на доступ к транзакциям на 7% по сравнению с тем же периодом 2019 года (1-2 квартал). FinTech также потерпел рост расходов на адаптацию на 8% и расходов на хранение данных на 11%. Также важно отметить снижение в среднем на 4% целевого показателя оборота по состоянию на 2020 финансовый год.

Необходимо учесть рост рисков в сфере кибербезопасности. Фирмы по обмену цифровыми активами, цифрового банкинга и цифровых платежей сообщили о наиболее ощутимом росте рисков кибербезопасности - соответственно на 32%, 20% и 19%. Согласно этому, 28% фирм внедрили расширенные функции против мошенничества, а еще 12% находятся в стадии разработки. Также возрос риск ликвидности (17%) и валютный риск (12%).

Согласно вышеуказанным рискам, финансовое состояние FinTech ухудшилось во время COVID-19. Пандемия негативно отразилась на большую половину компаний – 51%.

Невозможно также не упомянуть роль законодательства в стабилизации финансового рынка и экономики в целом. 13% фирм воспользовалось так называемой схемой сохранения рабочих мест, а 10% воспользовались налоговыми льготами/субсидиями. Однако, ситуация оставалась шаткой для некоторых компаний: в частности, 38% фирм срочно нуждались в доступе к ликвидным активам [5, с. 35].

Руководители стран всего мира реагировали на пандемию обилием политических мер. Для поддержки различных мер социально-экономической помощи, связанных с COVID-19, FinTech играют активную роль как партнеры по внедрению различных антиковидных мер, направленных на поддержку экономики.

Существующие исследования показали, что потрясения внутри влияющих на спрос или предложение стран могут оказать немедленное и долгосрочное влияние на местные темпы внедрения FinTech. Эти исследования подчеркивают, что сетевые эффекты могут увеличить или снизить скорость внедрения в шоковый период. Поскольку все больше людей и компаний используют цифровые платежи и другие цифровые продукты, преимущества для всех пользователей увеличиваются, создавая внешние эффекты, которые могут ускорить внедрение FinTech. Основной вопрос состоит в том, приведет ли шок к постоянному или лишь временному ускорению внедрения технологий [6].

Банк США JPMorgan Chase & Co. помог облегчить правительственные выплаты средств, оцифровав и автоматизировав применение и обработку пакета помощи правительству США. Пострадавшие от пандемии предприятия обращаются к Fintech, затем Fintech сотрудничает с компаниями по цифровому кредитованию для автоматизации запросов, помогает в сборе необходимых документов, выполнении андеррайтинга и в закрытии кредитов. [7]

Во время пандемии цифровой банк в Гонконге запустил инициативу получения государственных стимулов для граждан в бескомиссионной форме и в форме беспроцентного займа.

Несколько немецких краудфандинговых платформ провели совместные раунды сбора средств для стартапов COVID-19, объединив свою базу инвесторов и, таким образом увеличив общий объем финансирования. Предварительно они синхронизировали условия собственных инвестиционных контрактов.

Учитывая широкий спектр потенциальных преимуществ (и рисков) от более широкого внедрения цифровых финансов и FinTech, в частности, для смягчения последствий больших потрясений, таких как COVID-19, это может иметь важные последствия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Финансовые технологии продолжают развиваться, хотя и в меняющейся среде, смешанной с проблемами и возможностями. Эффективность индустрии FinTech очень неравномерна по спецификации и по географическому положению. Действительно, компании, занимающиеся цифровым кредитованием, больше пострадали от пандемии, сообщая о сокращении по многим ключевым показателям эффективности. Таким же образом, определенные географические регионы имеют лучшие показатели по сравнению с другими.

Учитывая важную роль, которую FinTech может сыграть в поддержке достижения ключевых целей развития, таких как финансовая интеграция, государственным необходимо четко понимать регуляторные и правительственные потребности, необходимые для FinTech. Только понимая, какие дополнительные политические вмешательства или регуляторные меры могут оказать поддержку этой молодой отрасли, можно обеспечить ее развитие и быстрый рост.

FinTech получили определенную поддержку от регуляторов ценных бумаг, центральных банков, правительств и других регулирующих органов в свете COVID-19. Важно упомянуть, что в целом такие меры были разработаны и применялись не исключительно для индустрии FinTech, но в основном применялись как общесекторные меры по стабилизации в сфере всех финансовых услуг.

Установлено, что следствием развития FinTech будут, прежде всего, эволюционные изменения глобального финансового сектора. Традиционные финансовые институты будут адаптироваться к новым условиям и вызовам, а участники рынка будут присоединяться к глобальной финансовой экосистеме. FinTech способен решать текущие проблемы рынка финансовых услуг, в результате чего трансформироваться нормативно-правовое регулирование развития рынка финансовых услуг, чтобы не допустить неконтролируемых ситуаций в финансовой системе вследствие усиления влияния финансовых и операционных рисков.

Список используемых источников:

1. Финансовые рынки в условиях цифровизации / О.И Лаврушин, А.В. Бердышев, С.В. Криворучко, В.Э. Кроливецкая, Ю.А. Кропин, В.А. Лопатин, О.М. Маркова, С.С. Матвеевский. И.В. Пашковская, С.Д. Агеева, А.В. Мишура, О.Н. Долина, К.В. Криничанский, Л.В. Крылова, И.В. Толмачева, Е.С. Мазур, С.Ю. Янова, Н.П. Молчанова, А.В. Осиповска, Е.Б. Макарова [и др.] – Москва: Общество с ограниченной ответственностью Издательство «КноРус», 2020 – 372 с. – Текст: непосредственный.

2. Investment (GFCF). – Text: electronic // OCED Data: cite. – URL: https://data.oecd.org/gdp/investment-gfcf.htm#indicator-chart (date of access: 10.11.2021).

3. Muro M., Maxim R., Whiton J. The places a COVID-19 recession will likely hit hardest. / M. Muro. – Text: electronic // Brookings: cite. – URL: https://www.brookings.edu/blog/the-avenue/2020/03/17/the-places-a-covid-19-recession-will-likely-hit-hardest/

4. Arner, D. W., Barberis, J. N., Walker, J., Buckley, R. P., Dahdal, A. M., & Zetzsche, D. A. Digital finance & the COVID-19 crisis. / Arner D. – Text: electronic // SSRN : cite. – URL: https://ssrn.com/abstract=3558889.

5. The Global Covid-19 FinTech Market Rapid Assessment Study / University of Cambridge; World Bank Group and the World Economic Forum. – Text: electronic // Weforum : cite . – URL:

https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.pdf.

6. Crouzet, N., Gupta, A., & Mezzanotti, F. Shocks and technology adoption: Evidence from electronic payment systems (Tech. Rep.). – 2019. – URL: https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/crouzet/html/papers/TechAdoption_latest.pdf. – Text: electronic.

7. Digital Innovation. Chace / J.P. Morgan – URL: https://www.jpmorgan.com/technology/digital-innovation (date of access: 10.11.2021) – Text: electronic.

8. GSMA. The mobile economy 2020. / GSMA – 2020. – URL: https://www.gsma.com/mobileeconomy/. – Text: electronic.

9. Varlamova J., Larionova N., Zulfakarova L. Digital technologies and saving behavior / Varlamova J. – Text: unmediated // In: Proceedings of the International Scientific Conference "FarEastCon" (ISCFEC 2020). – 2020. – №229. – pp. 1661-1667.

10. Экономика коронавируса: ускоритель для FinTecha. - Текст электронный // Эконс : сайт. – URL: https://econs.online/articles/techno/ekonomika-koronavirusa-uskoritel-dlya-fintekha / (дата обращения 14.11.2021).

УДК 330

Мыльникова Т.Н., Ганина С.А.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Аннотация. *Статья посвящена анализу проблем в области управления человеческими ресурсами в условиях пандемии. Проанализирован мировой опыт и выявлены мировые проблемы в области управления человеческими ресурсами, а также те инновационные технологии, которые применяются в новых условиях для преодоления выявленных проблем.*

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, пандемия, инновационные технологии управления, мировой опыт.*

Mylnikova T.N. Ganina S.A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT: WORLD EXPERIENCE AND OPPORTUNITIES FOR ITS APPLICATION IN A PANDEMIC

Annotation*. The article is devoted to the analysis of problems in the field of human resource management in the context of a pandemic. The world experience is analyzed and global problems in the field of human resource management are identified, as well as those innovative technologies that are used in new conditions to overcome the identified problems.*

Keywords*: human resources, pandemic, innovative management technologies, world experience.*

Проблемы пандемии оказали существенное влияние на экономику каждой страны, и это не могло не отразиться на изменениях в области управления человеческими ресурсами, но большинство организаций были не готовы к таким переменам. По данным канала РБК «Почти 70% российских компаний пострадали из-за пандемии коронавируса», причём господдержкой воспользовались лишь 30% из этих компаний. Даже некоторые крупные мировые брэнды не смогли удержать свои позиции и объявили себя банкротами [6].

Для эффективного управления человеческими ресурсами необходимо учитывать опыт лидеров мировой экономики России и мира и инвестировать средства [7] в HR- технологии Именно изучение множества HR-практик позволяет выявить необходимые на сегодняшний день тонкости управления, приводящие к эффективной работе организаций, направленных на инновационное развитие, при грамотном внедрении правильно выбранных стандартов лидеров HR. В мире накоплено достаточно опыта управления человеческими ресурсами, но, несмотря на это, существует множество проблем, влияющих на эффективное управление, представленные в таблице 1.

«Современная среда ведения бизнеса становится все более сложной, вариабельной, труднопрогнозируемой, что вызвано рядом факторов, связанных с глобализацией экономики, активным развитием информационного пространства» [1]. Радикально изменился и рынок труда в мире. Несомненно, первой проблемой является существенное повышение безработицы, но в то же время многие европейские страны столкнулись с проблемой дефицита кадров из-за закрытия границ. Новым трендом стала удалённая работа и множественные опросы показывают, что большинство кадров не хотят возвращаться обратно в офис, и ключевой проблемой организаций стало налаживание корпоративного духа. Причём многие готовы лишиться части своей заработной платы, но остаться на удалённой работе, так как сэкономят время на поездках, поиске парковки и т.д.

Таблица 1. Проблемы системы управления HR в мире

Страна	Проблемы системы управления HR
Евросоюз	Неформальная занятость - Молодёжная безработица - Разрыв размера оплаты труда мужчин и женщин - Разрыв размера оплаты труда коренных жителей и прибывающих мигрантов - Старение трудовых ресурсов - Стагнация экономики - COVID-19
США	- Консерватизм в системе управления - Чёткое следование инструкциям, объём которых достаточно большой - В приоритете «Кратковременная прибыль», нежели «Стабильный доход» - Приоритет узких специалистов - Недостаточные объёмы инвестирования - Децентрализация рынка труда - Стагнация экономики - COVID-19
Япония	- Безработица - Низкая заработная плата - Отсутствие гарантий для работающего населения - Низкий уровень образования - Стагнация экономики - COVID-19
Китай	- Дефицит квалифицированных кадров - Текучесть персонала - Частое нарушение трудового законодательства - Недостатки трудового законодательства - Стагнация экономики - COVID-19
Россия	- Отсутствие национальной модели управления ЧР - Многие руководители не имеют необходимого образования - Система «Откатов» - Дефицит интеллектуальных ресурсов - Многонациональность - Различия территориального законодательства - Низкий уровень оплаты труда - Стагнация экономики - COVID-19

Исходя из этого, многим организациям стоит задуматься о частичной дистанционной занятости рабочих, чтобы сохранить их в коллективе. Так же в некоторых странах, в частности в России, из-за высокого спроса на курьеров, многие ценные кадры перешли в эту отрасль, покинув свои рабочие места, получая в разы большую заработную плату, и это оказалось существенной проблемой для организаций. Выходом из этой ситуации является пересмотр системы морального и материального стимулирования, но в связи с кризисом, зачастую это является невозможным.

Исходя из факторов, влияющих на систему управления стран мира, можно выделить ряд особенностей, присущих лидирующим странам – лидерам управления. Основными моделями управления принято считать Европейскую, Западную и Восточную, несмотря на это в каждой стране существуют свои особенности управления, а многие страны не имеют собственной модели, и используют смешанный стиль, как, например, Россия.

Система управления человеческими ресурсами в каждой стране имеет свои недостатки и достоинства, и сегодня невозможно сказать какая модель самая эффективная, поэтому необходимо отдавать предпочтение смешанной системе, которая позволит организации достичь высоких результатов деятельности и создать наилучшие условия труда [4].

На сегодняшний день мировая система управления человеческими ресурсами постоянно совершенствуется, хотя новые подходы не сразу дают положительные результаты, так как помимо использования мирового опыта необходима модернизация всей системы управления.

В то же время интенсивное развитие информационных технологий в совокупности с COVID-19 вынуждает все страны использовать определённые стандарты в области управления человеческими ресурсами.

На сегодняшний день, на первый план в управлении человеческими ресурсами во всех странах мира выходит развитие цифровизации. Наблюдается «Отставание в развитии конкурентоспособных цифровых технологий, а также недостаточность высококвалифицированных кадров для обеспечения развития технологий, в т.ч. обеспечения информационной безопасности пользователей» [2]. Поэтому цифровая трансформация HR-сферы меняет подходы, отношения и процессы управления.

Опыт России в цифровой трансформации показывает существенный рост почти в 2 раза за 2 года (2018-2020). Это показано в исследовании компании KMDA, оказывающей услуги цифрового консалтинга. В глобальном контексте исследования выделяется, что «Россия позже крупнейших западных экономик встала на путь цифровой трансформации. Однако, когда говорим о трансформации, и особенно в сфере информационных технологий, можно быстро из догоняющего стать обгоняющим. Имея отличную экспертизу и кадры в области разработки ПО и автоматизации, Россия смогла быстро нарастить темпы цифровизации и по многим направлениям занять лидирующие позиции в мире.

Россия обладает уникальным положением, имея свои крупные технологические компании, например такие, как Яндекс и Mail.Ru, которые успешно конкурируют с глобальными игроками на национальном и международном рынке, создают инфраструктурные инновации от социальных сетей до беспилотных автомобилей и оказывают серьезное технологическое влияние на рынок в целом» [8].

В исследовании KMDA приняли участие более 700 российских компаний из всех отраслей (в том числе нефтегазовая, машиностроение, образование, информационные технологии, банковский сектор и др.). В динамике с 2018 до 2020 года (за 2 года) произошёл существенный рост преобразований стратегий трансформации организаций под цифровизацию.

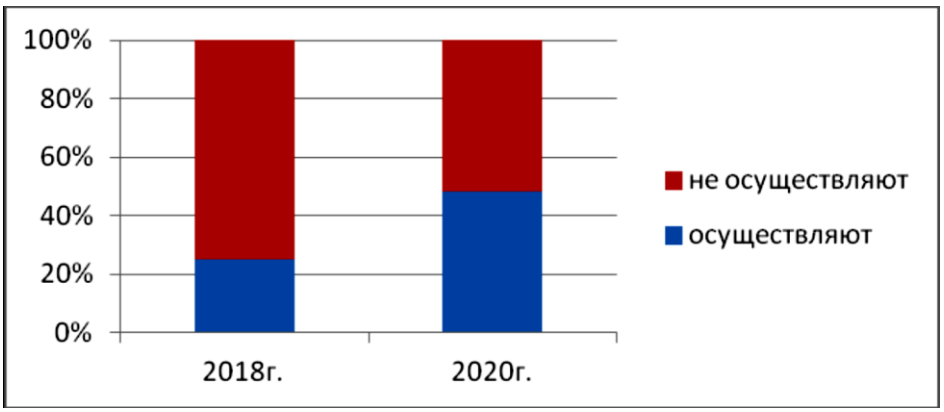


Рисунок 1. Процесс реализации стратегии трансформации в РФ [8].

Именно опыт лидеров в цифровой трансформации позволяет выделить векторы изменения в сфере управления человеческими ресурсами в РФ на современном этапе:

1. Непрерывный поиск инноваций УЧР и непрерывное обучение. В связи со сложившимся VUCA-миром необходимо постоянно искать новые пути эффективного управления, чтобы выстоять в конкурентной борьбе. «Это особенно актуально для последующего профессионального развития специалистов, их карьерного роста, обеспечение конкурентоспособности человека на рынке труда» [3].

2. Открытость внедрению новых технологий управления. Множество организаций до сих пор придерживаются консервативной политики в области управления, что существенно сказывается на итоговых результатах деятельности.

3. Высокий уровень мотивации сотрудников. Именно мотивация сегодня является двигателем любой организации, но грамотно замотивировать сотрудников – задача, посильная только организации с правильно выстроенной системой менеджмента.

4. Выделение топ-менеджмента, как важной составляющей эффективного управления. Безусловно, в современном мире разрыв между топ-менеджерами и менеджерами среднего звена огромный, но, зачастую проблемой является нехватка их необходимых навыков.

5. Глубокая аналитика, благодаря возможностям быстрой обработки большого количества данных. Работа с печатными документами уходит на второй план, и именно цифровизация документации позволяет организации обрабатывать больший объём данных.

6. Внедрение цифровых технологий на всех этапах менеджмента [5].

В России происходят глобальные изменения, связанные с развитием цифровизации. Существующие подходы к управлению и система менеджмента имеют ряд проблем, так как они не адаптированы в соответствии с современными тенденциями и не интегрированы в новую практику управления человеческими ресурсами. В целях постановки и решения прогрессивных задач по созданию эффективной системы управления персоналом, отвечающей новым требованиям, необходимо использовать инновационные технологии управления человеческими ресурсами, основанные на цифровизации и затрагивающие все этапы менеджмента (формирование кадров, использование кадров и развитие кадров).

Именно современные эффективные HR-технологии менеджмента, как часть системы инновационного управления персоналом позволят повысить конкурентоспособность организаций на международном уровне [4]. Согласно рейтингу стран по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) Россия занимает 45-е место, лидирует Исландия, в пятерку так же входят Великобритания, Швейцария, Дания и Южная Корея [5].

Исследование мирового и российского опыта управления ЧР показывают, что ведущие компании мира уже давно системно выделяют бюджеты на автоматизацию рекрутинга. В России около 35% компаний уже автоматизировали процессы подбора персонала, что создаёт серьёзную конкуренцию в выборе действительно компетентного сотрудника [6].

Формирование персонала в условиях перехода на инновационный путь развития является первоочередной и очень важной ступенью формирования эффективной системы управления. На сегодняшний день поиск персонала на основе цифровых технологий исходя из мирового опыта осуществляется с применением нижеуказанных технологий:

1. Размещение информации о вакансиях в открытом доступе осуществляется при помощи Job-технологий, которые позволяют получать отклики от заинтересованных кандидатов, либо просматривает резюме кандидатов для вакантной позиции. В данной технологии используются специализированные сайты (job.ru, headhunter.ru, rabota.ru, superjob.ru, zarplata.ru, avito.ru и т.д.).

2. Размещение информации о вакансиях, а также поиск соискателей может осуществляться при помощи технологии использования социальных сетей, получая при этом обратную связь. В данной технологии осуществляется создание страницы фирмы в соцсетях (Twitter, Facebook, LinkedIn, VK, Instagram и др.).

3. Используя базу данных резюме соискателей, информацию по трудоустройству можно донести при помощи технологии использования мессенджеров WhatsApp, Viber, Telegram Messenger и др. путем массовых или единичных рассылок, а также, применяя Чат-боты.

4. Для выявления оценки по заданным критериям отбора (знания, способности, мотивация кандидата и т.д.) применяется технология онлайн-теста, при которой работодатель создает собственную методику с помощью специально разработанного теста, который проводится в онлайн-режиме, либо использует уже готовые тесты специализированных онлайн-платформ (Shltools, StartExam, LWonline, Proaction и др.).

5. Для сокращения издержек на проведение очного собеседования можно применять технологии сервиса видеоинтервью VCV, при которой работодатель на специальной платформе создает вакансию и предлагает конкретные вопросы, а кандидаты записывают видео и присылают их на данную платформу.

6. Для организаций, имеющих возможность вложения крупных средств в организацию поиска персонала, существуют множество технологий, среди которых особым спросом пользуются технологии видеорекрутинга Pre-Interview, робот-рекрут «Вера». Применяя технологию видеорекрутинга Pre-Interview работодателю достаточно указать критерии подбора, а затем просматривать подходящие видеоинтервью, используя специальный сервис, в котором используется HR-система асинхронного видео-анкетирования кандидатов. Робот-рекрут «Вера» позволяет за несколько минут сделать выборку из 5 работных сайтов по конкретным требованиям и при помощи современных технологий. «Вера» может звонить кандидатам и распознавать их речь, а также отправлять всем кандидатам на почту описание вакансии и проводить с ними видео-собеседование. В процессе формируется база информации о каждом кандидате.

В заключение необходимо отметить, что для эффективного инновационного управления персоналом необходимо учитывать опыт лидеров мировой экономики России и мира. Именно изучение множества HR-практик позволяет выявить необходимые на сегодняшний день тонкости управления, приводящие к эффективной работе организаций, направленных на инновационное развитие, при грамотном внедрении правильно выбранных стандартов лидеров HR.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Совершенствование системы финансового менеджмента фирмы в условиях гиперконкуренции / О.В. Глинкина, С.А. Ганина, Т.М. Регент. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2019. – No 1. – С. 7-13.

2. Иваненко, О.Б. Тенденции цифровизации экономики России / О.Б. Иваненко, А.О. Степанова, А.И. Ковалев. – Текст : непосредственный // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2021. – Т. 10 – No 2. – С. 60-66.

3. Новикова, М.М. Развитие персонала организации как механизм повышения конкурентоспособности специалиста / М.М. Новикова. – Текст : непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2014. – No 2. – С. 138-142.

4. Степанова, Ю.Н. Менеджмент и HR технологии управления персоналом в лесопромышленном комплексе / Ю.Н. Степанова, С.А. Кузнецов. – Текст : непосредственный // Повышение эффективности управления устойчивым развитием лесопромышленного комплекса. Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 90-летию Воронежского государственного лесотехнического университета имени Г.Ф. Морозова. – 2020. – С. 461-467.

5. Степанова, Ю.Н. Новые тренды в управлении персоналом: цифровые технологии и инновации / Ю.Н. Степанова, С.А. Кузнецов. – Текст : непосредственный // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2020. – Т. 8. – No 3 (50). – С. 149-154.

6. Скоблякова, И.В., Новая экономика: инновации в управлении персоналом / И.В. Скоблякова. – Текст : непосредственный // Новая экономика: институты, инструменты, тренды. Материалы Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 132-137.

7. Управление коллективом исполнителей: учебник / Ландсман А.Я., Бочков С.П., Винникова И.Е., Жидкова М.А., Казицкая Н.В., Машкин А.Л., Политковская И.В., Прусова В.И., Самохвалова Ж.П., Хвичия Д.Т., Шнурова Л.К., Шпилькина Т.А.; Под общ. ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, А.Л. Машкина, М.А. Жидковой. – Текст : непосредственный. – М., 2021. Сер. Среднее профессиональное образование.

8. Цифровая трансформация в России (KMDA) – URL: https://komandaa.pro/projects/dtr_2020 (дата обращения: 02.11.2021). – Текст : электронный.

УДК 33.2964

Пахотин Р.В., Реброва Н.П.
Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация. *В настоящее время динамичность экономики в условиях глобализации рынков, сопровождающаяся постоянными обновлениями технологических процессов, что обуславливается высоким темпом развития технологий, все больше провоцирует наступления кризисных ситуаций на микроуровне хозяйствующих субъектов. Возможность управления кризисами с помощью стратегии или гибких принципов видения бизнеса, является наиболее успешным. Именно поэтому, в XX веке появилась новое эволюционное направление стратегического управления, приспосабливающего к постоянным изменениям на основе стратегического анализа.*

Ключевые слова: *стратегический анализ, технологические процессы, принципы ведения бизнеса, кризисные ситуации.*

Pakhotin R.V., Rebrova N.P.
Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

STRATEGIC ANALYSIS IN CRISIS MANAGEMENT

Abstract. *Currently, the dynamism of the economy in the conditions of globalization of markets, accompanied by constant updates of technological processes, which is caused by the high rate of technology development, increasingly provokes the onset of crisis situations at the micro level of economic entities. The ability to manage crises through strategy or flexible business*

vision principles is the most successful. That is why, in the XX century, a new evolutionary direction of strategic management appeared, adapting to constant changes based on strategic analysis.

Keywords: *strategic analysis, technological processes, business principles, crisis situations*.

Подавляющее большинство предпринимателей и менеджеров организаций, не привыкли планировать кризис, тем более, когда дела идут хорошо. Ключевая проблема, оказывающая сильное влияние на деятельность, заключается в том, что кризис наступает крайне неожиданно. Фактор неопределенности и неожиданности, накладывает на некоторые предприятия необратимые последствия и в некоторых случаях ликвидацию бизнеса.

По мнению многих авторов, кризис можно охарактеризовать как резкие и негативные изменения экономической конъектуры, создающие противоречия в социально-экономической системе или резкий переломный момент, который нарушает равновесие и баланс между спросом и предложением, создающий или дефицит или избыток на рынке.

Участившиеся кризисы создали необходимость поиска инструментов, позволяющих наиболее эффективно выходить из кризисных ситуаций. Что и послужило развитию науки стратегического управления, которое трансформировалось с бюджетного планирования до приспособления к постоянным изменениям.

Разочарование рыночного капитализма возродило интерес к социальной ответственности компаний, формированию этике ведения бизнеса, повышение роли легитимности бизнеса, для достижения долгосрочных целей.

Развитие основных принципов стратегического управления, началось с середины XX века и продолжается по настоящее время.

В 1950 г., основным направлением стратегического менеджмента, было бюджетное планирование, операционное планирование и дисконтированное бюджетирование движения денежных средств. В 1960 г., основой стало среднесрочное корпоративное планирование. Появление концепции стратегического управления, приходилось на 1970 г., где уже осуществлялся анализ дел в отрасли и позиционирование в конкурентном пространстве. В 2000-ых годах для поиска конкурентного преимущества, фокусировались на внутренних ресурсах и возможностях, максимизировали стоимость акций, сокращали затраты, персонал и передавали операции на аутсорсинг. С 2015 года, по настоящее время, активно используются цифровые технологии, осуществляется поиск стратегических инноваций и гибкости в бизнесе, создаются стратегические альянсы, повышается социальная и экологическая ответственность, в целом все в процессе приспособления к постоянным изменениям.

Развитие современной науки менеджмента изменило качество принимаемых решений в условиях неопределенности. Глобализация экономик, во-первых, устранило существование прежних преград, географических, социальных и политических. Во-вторых, усилило уровень конкуренции в различных отраслях, за счет новых информационных технологий изменило модель прежних конкурентных преимуществ. В третьих, усугубило обострение экономических противоречий и диспропорций, за счет порционального развития как экономик государств, так и предприятий.

Именно поэтому, большинство крупных корпораций вместо традиционного анализа, стали использовать комплекс стратегических решений, которые обеспечивают в реальном времени своевременное и быстрое реагирование на изменение конъюнктуры рынка путем реализации стратегических задач на основе контроля, анализа и оценки текущих результатов для корректировки последующих действий и принимаемых решений. Стратегический анализ отличается от традиционного анализа, что отражено в таблице 1.

Таблица 1. Отличия стратегического от традиционного анализа

Традиционный анализ	Критерий сопоставления	Стратегический анализ
Финансово-хозяйственная деятельность	Объект	Внешняя бизнес среда, стратегия бизнеса
Стейкхолдеры	Субъект	Собственники компании, совет директоров
Данные бухгалтерского учета	Источники информации	Стратегический учет, прогнозы, нефинансовая информация на основе прогнозов
Количественный анализ	Уровень формализации	Качественный анализ
В основном это анализ текущей ситуации.	Горизонт времени	3-5 лет
Детерминированный анализ	Уровень точности, определенности	Стохастический подход оценивающий риски, используется экспертных подход
Бухгалтерская и финансовая отчетность.	Основной методический инструмент	Портфельный анализ, матрицы BCG, GE/McKinsey, ADL / LC, A.T.Keamsy, модели McKinsey

Кризис не возникает беспричинно, используя инструменты стратегического анализа можно создать гибкую систему сигналов, выявляющие кризисные явления.

Система антикризисного управления, определяется в первую очередь с анализа внешней и внутренней среды, сильных и слабых сторон организации, внешних угроз и возможностей, позволяющих наиболее успешно выйти из кризисной ситуации.

Сам стратегический анализ в системе антикризисного управления, можно разделить на несколько этапов.

Этап 1. Определения целей развития организации:

- чёткое определения ответственных лиц
- подготовка возможных сценариев
- распределения ролей
- описание действий по координации управления в организации

Этап 2. Проведения анализа внешней и внутренней среды, на примере SWOT анализа. Для поиска первоочередных мер, позволяющих стабилизировать положение организации и использовать конкурентные преимущества:

- сильные стороны и возможности – выход и освоение новых рынков, расширения ассортимента, каналов сбыта, развитие интеллектуального лидерства работников;
- сильные стороны и угрозы – расширение границ рынка за счет комплекса, формирование партнерских отношений;
- слабые стороны и возможности – разработка стратегии снижения издержек, поиск компенсаций потерь, преодоления барьеров;
- слабые стороны и угрозы – появления новых конкурентов, снижение доходов населения и появления товаров заменителей.

Этап 3. Общая оценка тенденций развитий отрасли и экономики, с помощью статического и динамического анализ, для формирования выводов с точки зрения:

- среднеотраслевую норму прибыли
- уровень спроса и предложения
- экономической перспективы
- требуемых инвестиций

- конкурентных позиций
- оценка вероятности появления новых игроков
- критических факторов проблем и успеха
- уровень угрозы со стороны субститутов
- перспективная потребность в ресурсах
- возможную поддержку со стороны государства

Этап 4. Формирование выводов и проектов решения проблем:

- формирование списка возможны кризисных ситуаций и сигналов
- список ответственных лиц
- схемы и формы отчетности

Стратегический анализ в антикризисном управлении организации, это средство обработки данных полученных в результате сбора и обработки инфомарции внешней и внутренней среды в антикризисные меры.

Список используемых источников:

1. Казакова, Н. А. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва - 2021. — 469 с. - Текст : непосредственный.

2. Грант Р. Современные стратегический анализ / Грант Р. - Санкт-Петербург, 2020 – 672 с. - Текст : непосредственный.

3. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — Москва - 2020 — 381 с. - Текст : непосредственный.

4. Токаренко, Г.С. Прогнозирование рисков в компании / Г.С. Токаренко – 2016 - 342 с. - Текст : непосредственный.

5. Отварухина, Н. С. Современный стратегический анализ : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. — Москва - 2021. — 463 с. -Текст: непосредственный.

6. Зуб, А. Т. Антикризисное управление : учебник для вузов / А. Т. Зуб. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва - 2019. — 343 с. - Текст : непосредственный.

УДК 331.1

Рузайкина А.Ю., Правдивцева Л.И.
Научный руководитель: Морозова Н.С.
Российский новый университет (РосНОУ), (Москва***)***

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *На сегодняшний день эффективность управления персоналом определена сложностью применения методов и подходов к повышению эффективности управления человеческим капиталом организации. Руководитель должен не просто актуализировать уже сложившиеся мотивы управления, но и формировать новые структуры потребностей, при постоянном отслеживании и обеспечении при этом обратной связи. Грамотно расставить приоритеты в управлении означает также умение управлять потенциалом сотрудников, помощи восприятию и освоения ими целей организации.*

Ключевые слова: *эффективность, управление персоналом, человеческий капитал, мотивы управления, методы исследования.*

Ruzaykina A.Yu., Pravdivtseva L.I.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)
Scientific adviser: Morozova N.S.

THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION'S PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract.*To date, the effectiveness of personnel management is determined by the complexity of the application of methods and approaches to improve the efficiency of human capital management of the organization. The manager should not just update the already established management motives, but also form new structures of needs, with constant monitoring and providing feedback at the same time. Correctly prioritize management also means the ability to manage the potential of employees, helping them perceive and master the goals of the organization.*

Keywords: *efficiency, personnel management, human capital, management motives, research methods.*

Эффективность труда является частью эффективности общественного производства, так как трудовая деятельность самый важный фактор производства. Эффективность всегда связана с отношением ценности результата и ценности затрат.

В настоящее время на рынке труда, можно встретить множество предложений от работодателей, но современные тенденции развития диктуют свои правила, направленные на повышение конкурентоспособности бизнеса. Стоит заметить, что оборудования, финансового обеспечения, природных ресурсов для этого недостаточно. Основную роль играет персонал компании. Однако все чаще можно наблюдать следующую тенденцию, многие организации экономят на труде, как правило для того, чтобы повысить свою рентабельность.

Отсюда можно сделать вывод о потере компанией своего главного преимущества-высококвалифицированных кадров. Правильно направленные инвестиции в человеческий капитал, дают свои результаты в виде увеличения прибыли, новых разработок, создания нового конкурентоспособного продукта компании или же создания нового направления в её работе [7]. Всё это требует реалистичных и адекватных методов оценки человеческого капитала, для эффективного управления персоналом организации. «Новые технологии меняют мир, жизнь современных людей и заставляют компании менять подходы ко всем процессам управления» [11].

«Управление персоналом в современных организациях решает множество взаимосвязанных задач и использует совокупность инструментов, которые именуются HR-технологиями. Для эффективного решения стратегических и тактических задач в HR-области целесообразно выстраивать управление персоналом как современный технологический процесс» [8].

Рассмотрим подходы и методы к оценке эффективности управления персоналом, из которых выделяют в основном три группы: количественные, качественные (описательные), комбинированные (промежуточные).

К *количественным методам* можно отнести методы: бальной оценки, метод свободной бальной оценки, коэффициентный метод, метод рангового порядка, метод парных сравнений, метод «эксперимента».

К *качественным методам*: матричный и биографический методы, метод групповой дискуссии, оценка выполнения задач. К *комбинированным:* метод суммируемых оценок, метод группировки работников, тестирование и т.д.

«К *общенаучным методам* относят три группы методов: эмпирические, эмпирико-теоретические и теоретические» [6].

Для повышения заинтересованности сотрудников по мнению Суреевой М.Н. необходим «учет количественных и качественных характеристик на основе интегрального показателя, который будет учитывать индивидуальный вклад работника в выполнении установленной совокупности норма труда (трудовых обязанностей), что является более справедливым подходом» [9].

Для максимальной эффективности оценки персонала она должна опираться на четкие критерии оценки. Они помогают изучить компетентность работы сотрудника. В каждой компании создаются свой специальный комплекс критериев. Но есть и общие принципы, которые помогают грамотно составить критерии оцени труда (рисунок 1) [1] [10].

КРИТЕРИИ ОЦЕНИ ТРУДА		
1. Объективность. Выводы основываются на рабочих показателях, а не личном мнении аналитика.	**2. Прозрачность.** Определение точных ожиданий.	**3. Динамичность**. Гибкость системы оценки, которая позволит приспособить под изменение бизнес-процессов.

Рисунок 1. Критерии оценки труда персонала

Все современные критерии оценки можно объединить в две группы [3]:

1. Компетенция. Это оценка профессиональных и личностных качеств сотрудника, а именно уровень знаний, стиль работы, степень и качество владения определённых, необходимых навыков. Для оценки компетенции чаще всего используют метод постановки ситуационных задач, данный метод помогает оценить все необходимые качества сотрудника, которые он проявит в той или иной проблемной ситуации.

2. Результаты. Данный критерий поможет соотнести личные результаты с запланированными. Анализ происходит с помощью заранее запланированных задач, которые должны быть достигнуты в рамках определенного времени. Например, план продаж или количество определенных договоров и т.п.

«Постоянно меняющиеся потребительские предпочтения, конкурентная среда требует повышения квалификации работников, причем в короткие сроки и желательно «без отрыва от производства». Поэтому появившаяся технология «микрообучения» (micro learning) стала очень популярной у работодателей. Преимущество ее в том, что технология может помочь компании решить конкретные проблемы, так как в основном приемы

микрообучения направлены на формулировку оперативных рекомендаций, это позволяет быстро решить возникшую проблему» [5].

Оценка персонала показывает, насколько эффективно сотрудники выполняют свои должностные обязанности. От компетентности личностного потенциала персонала зависит и конкурентоспособность компании на рынке. Можно согласиться с утверждением, что «Основным условием достижения устойчивого развития экономики является накопление, сохранение и совершенствование различных производительных качеств человека, которые могут быть реализованы на уровне национальной экономики» [4].

Именно эффективное управление персоналом, играет значительную роль в развитии организации в целом [2]. Так как персонал является важным и зачастую дорогостоящим ресурсом, риски, связанные с его поиском и развитием, должны рассматриваться и предотвращаться в первую очередь.

Список используемых источников:

1. Анцупов, А.Я. Социально-психологическая оценка персонала / А.Я. Анцупов, В.В. Ковалев. – Текст непосредственный. – Москва: Юнити-Дана. – 2008. – 630 с.

2. Веснин, В.Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. – Текст непосредственный. – Москва: Проспект. – 2015. – 688 с.

3. Гаврилова, О. Обзор систем, методов и методик оценки персонала / О. Гаврилова – Текст непосредственный // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2009. – No 6. – 348 с.

4. Ганина, С.А., Солостина, Т.А. Анализ управления человеческим капиталом на национальном уровне на примере государственных программ Российской Федерации / С.А. Ганина, Т.А. Солостина. – Текст непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. – 2020. – No 1. – С. 44-50.

5. Глинкина, О.В., Новикова, М.М. Современные тенденции развития цифровой бизнес-среды / О.В. Глинкина, М.М. Новикова. – Текст непосредственный // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2019. – Т.18. – No4. – С. 74-85.

6. Ковалев, А.И. Менеджмент как система трансформер / А.И. Ковалев, Т.В. Ивашкевич, О.Н. Левчегов. – Текст непосредственный // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2015. – No 5 (45). – С. 165-171.

7. Кабанов, А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Организация профориентации и адаптации персонала: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кабанов, Е.В. Каштанова. – Текст непосредственный. – Москва: Проспект. – 2015. – 56 с.

8. Современная система высшего образования в России в условиях перехода к цифровой экономике / Т. А. Асон, О. В. Борисова, Д. Г. Васьбиева [и др.]. – Текст непосредственный – Москва: ООО «Издательство "КноРус». – 2020. – 226 с.

9. Суреева, М.Н. Методические принципы и подходы к разработке систем оплаты труда работников / М.Н. Суреева. – Текст непосредственный // автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Науч.-исслед. ин-т труда и соц. страхования. – Москва. – 2015

10. Уотлинг, Б. Проведение оценки деятельности персонала / Уотлинг Б. – Текст непосредственный. – Москва: «Баланс-Клуб». – 2002. – 160 с.

11. Шпилькина, Т.А. Глинкина, О.В., Ганина, С.А., Новикова, М.М. Новые подходы в управлении персоналом в условиях цифровизации и развития «зеленой» экономики / Т.А. Шпилькина, О.В. Глинкина, С.А. Ганина, М.М. Новикова. – Текст непосредственный // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – No 10-2 (80) – С. 151-155

УДК 316.334.23

Терпугова А.П.
Омский государственный технический университет

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *В современных условиях социальное предпринимательство становится объектом все большего числа исследований. Большой практический интерес представляет изучение и обобщение лучших мировых практик поддержки социального предпринимательства с целью формирования рекомендаций по адаптации зарубежных подходов в российских реалиях. В статье анализируются новые исследования, проведенные авторитетными зарубежными специалистами в сфере социального предпринимательства. Раскрыты особенности нормативного регулирования и поддержки социальных предпринимателей, приоритетные направления приложения усилий социальных предпринимателей, основные достижения зарубежных стран в рассматриваемой сфере.*

Ключевые слова*: социальное предпринимательство, экономическое развитие, социальное развитие, зарубежный опыт, меры поддержки, социальный эффект*

Terpugova A.P.
Omsk State Technical University (Omsk)

FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT AND SUPPORT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Abstract. *In modern conditions, social entrepreneurship is becoming the object of an increasing number of studies. Of great practical interest is the study and generalization of the world's best practices in supporting social entrepreneurship in order to form recommendations for adapting foreign approaches to Russian realities. The article analyzes new research conducted by reputable foreign experts in the field of social entrepreneurship. The features of regulatory regulation and support of social entrepreneurs, priority areas of application of efforts of social entrepreneurs, the main achievements of foreign countries in the field under consideration are revealed.*

Keywords: *social entrepreneurship, economic development, social development, foreign experience, support measures, social effect.*

Институт социального предпринимательства с каждым годом все активнее распространяется в мировой экономике, возможно именно поэтому данная тема пользуется популярностью у отечественных и зарубежных исследователей. Изучение социального предпринимательства позволяет находить новые пути развития и использования инструментов стимулирования экономического развития и инновационной деятельности в сфере услуг, что впоследствии может рассматриваться как способ увеличения рабочих мест в будущем. Социальное предпринимательство обладает значительным потенциалом в контексте повышения устойчивости к негативным внешним воздействиям экономики субъектов РФ и муниципальных образований [4].

Согласно данным исследования, проведенного в 2019 году, лучшими странами по условиям развития для социального предпринимательства признаны: Канада, Австралия, Франция, Бельгия, Сингапур, Дания, Нидерланды, Финляндия, Индонезия, Чили. В рейтинге 2019 года США заняли 32 место, хотя тремя годами ранее они были в числе лидеров [5].

Анализ законодательства зарубежных стран показывает, что, как правило, государства идут по пути разработки специальных правовых норм в рассматриваемой сфере. Так, можно отметить следующие существующие формы социального предпринимательства в зарубежных странах [6]:

– низкодоходные компании (США);

– публичные благотворительные корпорации и организации общественного блага (Великобритания);

– организации социальной направленности, цели которых не направлены на обогащение ее членов (Бельгия);

– общественно полезные юридические лица (Чехия);

– социальные предприятия (Словакия, Словения, Российская Федерации и др.);

– социальные кооперативы (Чехия, Польша) и др.

Рассмотрим некоторые из них более подробно. Кадол Н. Ф. в своей работе на примере нескольких стран очень подробно рассматривает зарубежный опыт развития социального предпринимательства. Одной из них является Великобритания, неотъемлемым субъектом экономики которой являются социально-ориентированные предприятия. Одним из источников информации о состоянии и направлениях деятельности социального предпринимательства на территории Великобритании являются исследования, которые проводятся Ассоциацией социальных предприятий Великобритании. Данные этих исследований за разные периоды времени демонстрируют тенденции развития указанного сектора. Так, можно отметить, что основная доля социальных предприятий приходиться на стартапы и молодые предприятия, а также устоявшиеся предприятия, которые работают более 20 лет [2].

Приоритетными направлениями развития социального предпринимательства по результатам исследования за 2019 год являются: сфера образования, гостиничный бизнес и туризм, розничная торговля [6].

Также, сравнение показателей Великобритании 2019 г. с предыдущими позволяет обнаружить достаточно выраженное снижение уровня безработицы в стране, повышение качества оказания социальных услуг, а также появление новых направлений социального предпринимательства в таких сферах как коммунальные услуги, IT-консалтинг и разработка программного обеспечения, услуги в сфере энергетики.

Пулино С., Майолини Р. и Вентури П. в своей научной статье анализируют процедуру внедрения и развития социального предпринимательства в Италии. Они говорят о том, что внедрение предпринимательских механизмов связывается с повышением эффективности (в том числе экономической) при реализации ключевых социально значимых проектов. При обсуждении вопросов формирования предпринимательского мышления важно учитывать совокупный потенциал социального предпринимательства в Италии. Реформа не ограничивается «социальным» сегментом предпринимательства, а охватывает широкий спектр правовых форм и организационных категорий, для которых «социальный» аспект является стратегическим вектором. Формированию предпринимательского мышления способствует открытость новым форматам бизнеса, таким как «благотворительные корпорации» или социально ориентированные инновационные стартапы. Последние действуют исключительно в секторах, охваченных реформой, и методология достижения социального эффекта является обязательным компонентом их стратегических планов. Помимо традиционных направлений – взаимовыгодной торговли, социального сельского хозяйства, микрокредитования – реформа охватывает новые сегменты социальной сферы, в частности социальные услуги, оказание первой помощи и предотвращение рисков, охрану окружающей среды, донорство крови, культуру, спорт и индустрию развлечений, филантропию, образование и научные исследования, участие в политической и общественной жизни. Выбранная итальянскими политиками стратегия призвана разблокировать экономический потенциал национального третичного сектора. Новым социальным предприятиям предоставляются такие же возможности управлять

инвестициями, как и коммерческим компаниям. Другими словами, стратегия сочетает задачи повышения рыночной эффективности и достижения социальных целей [3].

Социальное реформирование в Италии началось относительно недавно, всего лишь в 2017 году, но уже заметны хорошие результаты: и в настоящее время третичный сектор Италии динамично развивается, но, как верно было подмечено в выше указанной статье, для дальнейшего функционирования и достижения большего успеха все же необходим поиск новых организационных моделей, форм управления, инвестиционных механизмов, а также расширения возможностей формирования эффективных партнерств.

Значительных успехов в сфере развития социального предпринимательства добилась Польша, которая в далеком 2004 г. имела самые низкие показатели по количеству трудоустроенного населения по сравнению с остальными европейскими странами, уровень безработицы на тот период составлял около 20%. Благодаря грамотно составленной программе реформирования, направленной на развитие в стране социального предпринимательства, Польша смогла выровнять и улучшить свои показатели в несколько раз. Так согласно данным Статагентства ЕС (Евростат), которые приводит Ищанова Г.Т., уровень безработицы в Польше составил к концу января 2019 года всего 5,8%, оставив позади такие страны, как Португалия, Испания. Даже в благополучном княжестве Люксембург уровень безработицы составляет 5%. Таким образом, уровень безработицы в Польше снизился почти в 4 раза по сравнению с 2004 годом. Благодаря совершенствованию законодательства, возведения социального благополучия общества в ранг государственной идеи, Польша из страны с наибольшим уровнем безработицы превратилась в страну с наивысшей занятостью. Мы видим, что социальная ориентированность компаний должна сопровождаться совершенствованием законодательства в данной сфере [1].

Таким образом, в результате сравнения опыта социального предпринимательства нескольких зарубежных стран, мы можем сделать вывод о том, что в большинстве из них законотворческая деятельность государственных органов направлена на формирование благоприятных условий для успешной деятельности организаций и предприятий, которые относятся к институту социального предпринимательства, гарантирование значительных темпов роста экономики, рост уровня жизни населения и благосостояния страны в целом.

Список используемых источников:

1. Ищанова, Г. Т. Генезис социального предпринимательства: зарубежный опыт / Г. Т. Ищанова, А. А. Гаитов, С. Т. Мауяева. – Текст : электронный // Велес. – 2019. – № 11-1(77). – С. 144–151. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41471908 (дата обращения: 08.06.2021).

2. Кадол, Н. Ф. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства / Н. Ф. Кадол. – Текст : электронный // Московский экономический журнал. – 2020. – № 7. – С. 33. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43837430 (дата обращения: 07.11.2021).

3. Карнини-Пулино, С. Опыт Италии по реформированию политики в сфере социального предпринимательства / С. Карнини-Пулино, Р. Майолини, П. Вентури. – Текст : электронный // Форсайт. – 2019. – Т. 13. – № 3. – С. 77-88. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41035184 (дата обращения: 08.06.2021).

4. Кузнецова, О. П. Стратегические планы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и их реализация / О. П. Кузнецова, Е. А. Юмаев. – Текст : электронный // Омский научный вестник. – 2015. – № 4 (141). – С. 248–251. – URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24254760 (дата обращения: 12.11.2021).

5. Шаркова, А. В. Роль предпринимательства в социально- экономическом развитии Канады / А. В. Шаркова, И. А. Кейлин, С. Е. Шибалова. – Текст : электронный // Экономические системы. – 2020. – Т. 13. – № 2. – С. 168-175. – URL https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42976463 (дата обращения: 09.11.2021).

6. Capitalism in Crisis? Transforming our Economy for People and Planet – SOSE 2019. – Текст : электронный // Forbes. – URL https://www.forbes.com/sites/khaitran/2019/10/26/the-best-country-to-be-a-socialentrepreneur-in-2019/#59e838b8dd37 (дата обращения: 07.11.2021).

УДК 332

Чишко П.В, Литвинов А.Н.
Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В XIX ВЕКЕ

Аннотация. *Статья посвящена анализу проблем менеджмента, возникших в XIX веке, когда в развитом мире происходили революционные изменения и рост научно-технического прогресса, вызвавшие острую потребность в квалифицированных управленцах в области производства и необходимость научного изучения и практического применения новых знаний в этой сфере. Предпринята попытка анализа причин зарождения проблем, сравнение их в разных странах, способы и методы их решение и научная классификация.*

Ключевые слова: *проблемы менеджмента, развитие менеджмента, современный менеджмент, зарубежный менеджмент, российский менеджмент*

Chishko P.V., Litvinov A.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation, (Moscow)

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT PROBLEMS IN THE XIX CENTURY

Abstract. *The aim of this article is in researching and describing management problems that arose in the 19century. When revolutionary changes and the growth of scientific and technological progress took place in the developed world. Which caused an urgent need for qualified managers in the field of production and the need for scientific study and practical application of new knowledge. in this domain. An attempted analyze of the inception of problems, is to compare them in different countries, methods and methods for their solution and scientific classification.*

Keywords: *management problems, management development, modern management, foreign management, Russian management*

Управленческая деятельность сопровождала человечество с момента его появления. Развитие управления как самостоятельной науки во многом произошло благодаря совершенствованию разделения труда. Несмотря на то, что понятие «менеджмент» появилось в конце XVI в., управление, как самостоятельная область знаний сформировалась только в XIX веке. «Многоаспектная эффективность исследований в сфере менеджмента, рациональный выбор методов исследовательской деятельности, прогностическая аналитика – это и многое другое в данной области обусловливается правильным «первым шагом» – а именно созданием графически четкой картины менеджмента как объекта исследования» [2].

«Знание и понимание закономерностей в управлении, организационных и психологических особенностей поведения человека в организации являются сегодня неотъемлемым компонентом общей профессиональной культуры специалиста любого профиля, условием эффективности его деятельности» [6], поэтому необходимо посмотреть на прошлый опыт и опыт разных стран, чтобы избегать ошибок.

До начала XIX века знания о способах управления людьми и организации производственного процесса не имели систематизированного характера. В основе системы управления работниками лежал метод наказаний, а производство было в основном

мануфактурного типа. Коренные изменения во взглядах на управленческую деятельность произошли в период становления индустриального общества.

В XIX веке в ряде европейских стран, таких как: Германия, Англий и Франция завершается промышленная революция. Происходит переход от ручного труда к машинному. Новые условия труда требовали новых методов управления рабочими. Цеха сменились фабриками, на производство широко внедрялись новые технологии.

Технический прогресс приводит к значительному увеличению объемов производства. Это привело к необходимости своевременной модернизации производства и оптимизации производственных процессов. Скорость внедрения новых технологий в странах Европы отличалась, так, например, в Англия значительно опережала Францию и Германию, поэтому перед французскими и немецкими менеджерами необходимо было решать проблему своевременного усовершенствования производства.

Из-за возросших производственных мощностей появилась необходимость более рационального использования ресурсов, которая заключалась в том, что европейские страны обладают сравнительно небольшой территорией и многие факторы производства особенно земля имеются в очень ограниченном количестве. Попытка решить проблему нехватки ресурсов через поставки их из колоний приводили к высоким транзакционным издержкам, что негативно сказывалось на конкурентоспособности производимых товаров и услуг. Ещё одной проблемой в области ресурсообеспечения являлось неравномерное размещение факторов производства, связанное с географическим положением страны, особенно этот вопрос был актуален для Германии (таблица 1) [3] [4].

Таблица 1. Сравнение проблем менеджмента XIX века

Проблемы	**Англия**	**Германия**	**Франция**	**США**	**Россия**
В области производства	Проблема оптимизации производст-венного процесса	Внедрение новых технологий с учетом опыта других европейских стран	Неэффективное использование технологий, модернизация производства	Необходимость контроля качества произведённой продукции	Недостаточная обеспеченность новым усовершенство-ванным оборудованием
В области ресурсо-обеспечения	Недостаточное количество земли и топливных ресурсов	Оптимизация издержек, связанная с неравномерным распределением ресурсов	Проблемы, связанные с транспортными издержками	Полярность распределения ресурсов	Высокие транзакционные издержки, связанные с рассредоточе-нием предприятий
В сфере сбыта	(Проблем не наблюдалось. Страна активно вела внешнюю торговлю)	Высокая конкуренция на рынке (для предприятий легкой промышленности)	Острая конкуренция с английской продукцией	Поиск новых рынков сбыта	Незаинтересо-ванность состоятельных потребителей в отечественной продукции
Проблемы в области персонала	Большое количество неквалифицированной рабочей силы Напряженная обстановка среди рабочих Контроль качества выполнения работ Повышение производительности труда				

В Европе XIX века наблюдалось усиление урабанизационных процессов, это привело к развитию рынка наёмного труда. Большое количество малоквалифицированной рабочей силы – ещё одна проблема, вызванная резким увеличением производственных предприятий и миграцией людей из сельской местности в города. Рабочих нужно было

дисциплинировать, организовать и контролировать, а также необходимо было следить за качеством и количеством произведённой продукции.

В отличии от европейских стран Соединённые Штаты Америки прошли все этапы промышленной революции в XIX веке. Индустриализация сопровождалась приростом населения, в основном за счёт эмигрантов, которые приезжали из европейских стран. Так же стоит отметить, что для США была характерна концентрация производства в отдельных районах – в Европе эта тенденция выражалась не так ярко. Проблема ограниченности ресурсов затрагивала США не так сильно, как Европу. Однако в стране существовала проблема полярности производства: промышленный север и аграрный юг, что не могло не сказываться на эффективности производства.

Вопрос о нехватке территорий, который волновал большую часть европейских стран, в США решался быстро и кардинально – земли отвоевывались у местного населения, поэтому вопрос о рациональном использовании средств волновал американских менеджеров, также, как и европейских, но при этом у США было намного больше территориальных и природных ресурсов, что делало решение данной проблемы проще (таблица 1). Говоря о рабочей силе, можно отметить, что в Соединённых Штатах Америки наравне с наёмным трудом использовался также и невольный труд, несмотря на запрет работорговли, [4] при этом участниками рынка труда становились и эмигранты, приехавшие в страну в поисках лучшей жизни – всё это создавало проблему неквалифицированной рабочей силы, которую необходимо было срочно решать.

В Российской Империи в первой четверти XIX века темпы развития промышленности возрастали, перед владельцами предприятий и управленцами стояла проблема внедрения новых технологий, позволяющих быть конкурентными на внутреннем и внешнем рынках (таблица 1). В то же время, до реформы 1861 года на мануфактурах использовался в основном труд крепостных крестьян, которых просто приписывали к предприятиям или отдавали туда на работу. Рабочие были не заинтересованы в трудовой деятельности, и в качестве мотивации к выполнению работ чаще всего использовались телесные наказания. После отмены крепостного права крестьяне начали массово уходить в города на заработки, эти люди не обладали нужной квалификацией, но разрастающиеся предприятия нуждались в новых работниках. Это приводило необходимости решения вопросов, связанных с неквалифицированной рабочей силой, повышением производительности и улучшением качества продукции. Предприятиям нужно было поддерживать конкурентоспособность на рынке [1].

Если в начале XIX века в России проводилась политика протекционизма, то к середине XIX века, когда ограничения начали снимать, перед российскими менеджерами остро встал вопрос обновления оборудования и усовершенствования технологии производства, потому что отечественные товары проигрывали иностранным. В это же время в Российской империи часто организовывались выставки промышленных достижений. Что касается производства, то до середины XIX века предприятия представляли собой рассеянную сеть мануфактур, что являлось причиной появления транзакционных издержек. Во второй половине XIX столетия начался переход от мануфактурного производства к фабричному и это послужило причиной концентрации производства. Это значительно упростило управление предприятием, однако проблема контроля качества произведённой продукции по-прежнему оставалась нерешённой. Усилилась монополизация рынка, которая продолжала развиваться вплоть до революции 1907 года.

В общем и в целом, можно сказать, что в XIX веке проблемы, связанные с квалификацией работников и модернизацией производства затрагивали все рассматриваемые страны. Острым был вопрос ресурсообеспечения предприятий, который был связан либо с недостатком факторов производства, либо с их неудобным географическим расположением [5].

Изначально предприниматели методом проб и ошибок пытались найти оптимальные способы управления рабочими и производством. Они уделяли внимание в большей степени

техническим, нежели управленческим проблемам, причиной этому служила высокая конкуренция и низкий уровень технологического искусства. Успех или неудача рассматривались через призму личных качеств менеджера. Круг вопросов, который рассматривал менеджмент был весьма ограничен.

«Возникновение и развитие теории человеческого капитала доказало, что человек - это единственный элемент экономических отношений, который обладает способностью создавать стоимость. Все остальное - деньги, сырье, заводы, оборудование и энергия самостоятельно ничего не прибавляют, пока человек не заставит их работать. Таким образом, можно считать, что человеческий капитал - это главная движущая сила производства, поэтому предприятие должно обращать особое внимание на его формирование» [7].

Индустриальная революция привела к пересмотру ряда проблем, возникающих перед менеджерами. Миграция людей из сельской местности в города требовала стремительной адаптации к новым условиям. Предприятиям необходимо было идти в ногу с прогрессом, чтобы оставаться конкурентными. Острыми были проблема наращивания масштабов производства и сокращения издержек. Широкое применение приобретало разделение труда, появилась необходимость в прогнозировании деятельности.

Экономическая концепция признала, что менеджер осуществил новую роль, соединяя три традиционных фактора производства в безостановочно растущей системе производственных предприятий.

Список используемых источников:

1. Гладков, И.С. Зорина, И.Ю. Развитие российской промышленности в XIX - начале XX веков «История и археология» / И.С. Гладков, И.Ю. Зорина И.Ю. – Текст : электронный. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-rossiyskoy-promyshlennosti-v-xix-nachale-xx-vekov html (дата обращения 03.11.2021).

2. Ковалев, А.И., Ивашкевич, Т.В. Трансформируемая система менеджмента: методы исследований / А.И. Ковалев, Т.В. Ивашкевич. – Текст : непосредственный // Фундаментальные исследования. – 2014. – No 11-1 – С. 135-139.

3. Поляк, Г.Б. Экономическая история: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / Г.Б. Поляк [и др.]. – Текст : непосредственный. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА. – 2017. — 503 с.

4. Тесленко, И.В. История менеджмента: учебное пособие / И.В. Тесленко. – Текст : непосредственный. – Екатеринбург: УГТУ – УПИ. – 2009. – 140 с.

5. Трачук, А.В., Саяпина, К.В. Менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. А.В. Трачука, К.В. Саяпиной. – Текст : непосредственный. — Москва: КНОРУС. – 2021. — 494 с.

6. Управление коллективом исполнителей: учебник / Ландсман А.Я., Бочков С.П., Винникова И.Е., Жидкова М.А., Казицкая Н.В., Машкин А.Л., Политковская И.В., Прусова В.И., Самохвалова Ж.П., Хвичия Д.Т., Шнурова Л.К., Шпилькина Т.А.; Под общ. ред. И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, А.Л. Машкина, М.А. Жидковой. – Текст : непосредственный. – Москва, 2021. - Сер. Среднее профессиональное образование

7. Финансы автотранспортной и дорожной отраслей в условиях цифровизации экономики: монография / Алексеенко Е.В., Артамонова Л.С., Бочков С.П., Бочков А.С., Винникова И.Е., Ганина С.А., Глинкина О.В., Дарманян А.П., Доценко Е.Ю., Евтюков С.А., Евтюков С.С., Егоров А.Ю., Жидкова М.А., Иванова Н.А., Казицкая Н.В., Карелина Е.А., Карелина М.Ю., Карташова Е.И., Квасов И.А., Кирова И.В. и др ; Под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной, М.А. Жидковой. – Текст : непосредственный. - Москва: КноРус. – 2020. – 244 с.

УДК 330.15

Яремчук М.П.
Омский государственный технический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЫРЬЕВОГО РЕГИОНА

Аннотация. *В работе представлен анализ социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа, относящегося к регионам сырьевого типа. Подчеркнута необходимость развития новых отраслей в условиях перехода к шестому технологическому укладу и диверсификации экономики в соответствии с национальными целями развития.*

Ключевые слова*: сырьевой регион, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, диверсификация экономики, шестой технологический уклад.*

Yaremchuk M.P.
Omsk State Technical University (Omsk)

PROSPECTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RAW MATERIALS REGION

Abstract. *The paper presents an analysis of the socio-economic development of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug, which belongs to the regions of the raw material type. The necessity of developing new industries in the conditions of transition to the sixth technological order and the necessity of economic diversification in accordance with national development goals is emphasized.*

Keywords: *raw materials region, Khanty-Mansi Autonomous Okrug – Yugra, economic diversification, sixth technological order.*

Развитие региона является производной от множества различных факторов, важнейшим из которых является наличие финансовых ресурсов, необходимых для повышения качества жизни населения, обеспечения инвестиционной привлекательности и роста валового регионального продукта. В свою очередь финансовые возможности регионального бюджета обусловлены его ресурсной базой – наличием природных, трудовых, производственных, информационных ресурсов [1].

Российская экономика во многом опирается на наличие минерально-сырьевой базы. Так, доходы нефтяного сектора, по разным оценкам, составляют более половины доходов федерального бюджета. К нефтяной промышленности относят компании, которые занимаются разведкой, добычей, переработкой, транспортировкой и продажей нефти и нефтепродуктов. Регион, как территория, на которой расположены ресурсы, приобретает особую роль в социально-экономическом развитии страны. Наиболее привлекательными для прямых иностранных инвестиций являются субъекты РФ с выраженной специализацией по добыче нефти [8].

Эффективное использование ресурсов приобретает особую актуальность в условиях их ограниченности и сложившихся искусственных ограничений в результате санкционного давления.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра (ХМАО – Югра) занимает лидирующие позиции в рейтингах регионального развития. Так, в 2020 году в рейтинге социально-экономического развития регионов ХМАО – Югра занял 3 место после г. Москва и г. Санкт-Петербург [2], 10 место по качеству жизни населения [3], 14 место по состоянию инвестиционного климата.

В 2020 г. валовой региональный продукт ХМАО – Югры составил 4007 млрд. рублей. ВРП на душу населения является одним из наиболее высоких на территории РФ (табл. 1) [5].

Анализ структуры ВРП, проведенный в ходе исследования, показывает преобладание добывающих производств, которые формируют две трети от общего объема ВРП, и невысокий уровень развития обрабатывающих производств – 2,6% [5].

Таблица 1. Валовой региональный продукт и добыча нефти в 2010–2020 гг.

	Год			
	2010	2015	2019	2020
ВРП ХМАО – Югры, млрд. руб.	1971,9	3154,0	4450,2	4007,0
ВРП на душу населения ХМАО – Югры, тыс. руб.	1289,5	1947,7	2666,0	2386,3
ВРП на душу населения Российской Федерации, тыс. руб. (*справочно*)	324,2	567,5	749,8	729,2
Объем добычи нефти в ХМАО – Югре, млн. тонн	266,0	243,1	236,1	210,0
Динамика добычи нефти в ХМАО – Югре, %	98,3	91,4	99,8	88,9

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра был и остается ключевым российским производителем нефти. Доля ХМАО – Югры в общероссийской добыче нефти – 45,6% [4]. Объемы добычи нефти в регионе незначительно сократились в 2020 году, что было связано с введенными ограничениями ОПЕК+ и с сокращением спроса вследствие действия санитарных норм, обусловленных новой коронавирусной инфекцией.

Высокие объемы добычи нефти, с одной стороны, позволяют региону успешно развиваться, но, с другой стороны, делают его зависимым от ситуации на мировых рынках энергоресурсов. В этой связи, несмотря на то, что ключевая роль нефтегазового сектора сохранится на ближайшую перспективу, необходимо обеспечить ускоренное развитие других отраслей.

В стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года предусмотрены следующие перспективные направления развития ХМАО – Югры [6]:

– формирование новой модели «умной экономики», основанной на инновационной трансформации нефтедобывающей отрасли;

– формирование глобально конкурентоспособного человеческого капитала;

– формирование здоровой экологической среды;

– формирование эффективного управления социально-экономическим развитием.

Приоритетное внимание должно уделяться отраслям, формирующим ядро шестого технологического уклада: биотехнологии, информационно-коммуникационные технологии, производство композитных материалов, расширение использования на новой технологической базе возобновляемых источников энергии и др. [7].

В указанных направлениях в регионе реализуются программы по вводу в эксплуатацию новых объектов инновационной инфраструктуры, а также проекты, ориентированные на интеллектуализацию окружной экономики и социальной сферы.

Таким образом, развитие Ханты-Мансийского автономного округа должно основываться на грамотном и бережливом использовании имеющихся природных ресурсов,

а также диверсификации экономики с целью снижения зависимости от добычи сырья и полезных ископаемых. Перспективными направлениями для округа являются перерабатывающая промышленность, сельское хозяйство (в основном тепличное), а также туризм.

Диверсификация экономики позволит снизить зависимость формирования доходной части бюджета от конъюнктуры мировых финансовых рынках, обеспечить стабильное социально-экономическое развитие, а также поддержать высокий уровень и качество жизни населения.

Список используемых источников:

1. Доничев, О. А. Эффективное использование ресурсного потенциала регионов как фактор преодоления дифференциации в их развитии / О. А. Доничев, М. И. Закирова. – Текст : электронный // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16, № 9 (456). – С. 1673–1692. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=35575537 (17.11.2021).
2. Обзор: социально-экономическое положение регионов РФ в 2020 г. – Текст : электронный // РИА Рейтинг: сайт. –URL: https://riarating.ru/regions/20210319/630197235.html (дата обращения: 15.11.2021).
3. Рейтинг регионов по качеству жизни – 2020. – Текст : электронный // РИА Рейтинг : сайт. – URL: https://riarating.ru/regions/20210216/630194647.html (дата обращения: 15.11.2021).
4. Солодовников, А. Ю. Роль и значение минерально-сырьевых ресурсов в социально-экономическом развитии муниципального района (на примере Белоярского района Ханты-Мансийского автономного округа – Югры) / А. Ю. Солодовников, Д. А. Солодовников. – Текст : электронный // Геология, география и глобальная энергия. – 2019. – № 2 (73). – С. 9–17. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=41243313 (дата обращения: 14.11.2021).
5. Социально-экономическое положение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в январе 2021 года: Краткий стат. доклад / Тюмень: Управление Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области, Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре и Ямало-Ненецкому автономному округу, 2021. – 43 с. – Текст : непосредственный.
6. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период 2030 года. – Текст : электронный // Департамент экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры : сайт. – URL: https://depeconom.admhmao.ru/deyatelnost/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-okruga/297873/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-khanty-mansiyskogo-avtonomnogo-okruga-yugry-do-2020-g/ (дата обращения: 16.11.2021).
7. Филатова, И. Б. Информационно-коммуникационные технологии и смена технологических укладов / И. Б. Филатова. – Текст : электронный // МНСК-2018: Экономика : Материалы 56-й Междунар. науч. студенч. конф. (г. Новосибирск, 22–27 апреля 2018 г.). – Новосибирск: Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, 2018. – С. 210–211. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=35465255 (дата обращения: 16.11.2021).
8. Юмаев, Е. А. Инвестиционные приоритеты Франции в России / Е. А. Юмаев. – Текст : электронный // Научно-аналитический вестник Института Европы РАН. – 2021. – № 3 (21). – С. 128–136. – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=46271305 (дата обращения: 18.11.2021).

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ

ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Редакторы: Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалев
Технический редактор: Т.В. Жеребятьева
Верстка: Т.В. Жеребятьева

ISBN 978-5-6047713-0-3

Подписано в печать 23.12.2021 г. Формат 210 х 297 (А4). Усл. печ. лист. 24,7
Бумага офсетная 65 – 70 г/м^2. Печать на дупликаторе
Тираж 500 экземпляров (463 стр.), 2022 г.

Типография Омского филиала Финуниверситета
644099, г.Омск, ул.Партизанская, д.6, тел. (3812) 233-440