



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

декабрь 2022 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**

декабрь 2022 г.

**АВТОР ИДЕИ И ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА –
Д.Э.Н., ПРОФЕССОР А.И. КОВАЛЁВ**

Омск 2022

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ: материалы всероссийской научно-практической конференции, декабрь 2022 г. / Под ред. к.э.н., доцента Т.В. Ивашкевич, д.э.н., проф. А.И. Ковалева, к.э.н., доцента О.В. Фрик, ст. преподавателя Д.В. Саврасовой – Омск, 2023. – 416 с.

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.

ОГЛАВЛЕНИЕ

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

СЕКЦИЯ 1. КОРПОРАТИВНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Арасланов Т.Н. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ КАК ОБОБЩАЮЩИЙ СПОСОБ ОЦЕНКИ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ	10
Бабичев М.А. ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	15
Балашова Ю.Г. ОЦЕНКА ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ РАЦИОНАЛИЗАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ	20
Елкина В.Н. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ	23
Кальницкая И.В. АНАЛИЗ РЫНКА КАК КОМПОНЕНТ БИЗНЕС-ПЛАНА	27
Конюкова О.Г. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ	32
Кувалдина Т.Б. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: СУЩНОСТЬ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	36
Марков С.Н. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ НА ЭКОНОМИКУ	40
Маркова О.В. ВОВЛЕЧЕНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДОМ	43
Марус М.Л. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ФОРМИРОВАНИИ УНИВЕРСАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ	49
Полтораднева Н.Л. ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	51
Рахматуллина Д.К. ЦЕЛИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО И КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)	56
Реброва Н.П. МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	61
Саврасова Д.В. ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	64
Селюков М.В. К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЕ В ОБЩЕСТВЕ	67
Федоров В.М., Преснякова В.В. КОММУНИКАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	71

Фотиади Н.В., Сафаралиев О.У., Мельникова А.А. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ИХ ДОХОДОВ	75
--	----

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Денисов Ю.П. МОДЕЛЬ ЦИФРОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: КВАЗИПАРАДИГМА ИЛИ НОВАЯ ПАРАДИГМА ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ?	81
Домашенко Г.А. ЦИФРОИЗАЦИЯ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИИ	85
Кальницкая И.В. ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ	89
Морозов И. В. МЕСТО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ЕЕ РЕТРОСПЕКТИВЕ	94
Рафальская А.В. ВНЕДРЕНИЕ ЕДИНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАТЕЖА С 2023 ГОДА	98
Супрунова Е.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	100
Филимонов В. А. КОНСТРУКТОР СИНОПТИЧЕСКИХ ОБЗОРНЫХ КУРСОВ	103
Хайрулина Л.Р. УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ	106

РАЗДЕЛ 2. ИССЛЕДОВАНИЯ АСПИРАНТОВ, СОИСКАТЕЛЕЙ, МАГИСТРАНТОВ И СТУДЕНТОВ

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Абрамов В.Ф. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ РФ	111
Азатын Э.Э., Бяешу Н.Н. ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	114
Амельчакова М.С. ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ: ЯВЛЕНИЯ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	118
Амирова Р. Х. ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПАО «ГАЗПРОМ». КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	123
Багатова С.А., Алеева Г.И. ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА	126
Барсукова Ю. РАЗВОД - КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА	129
Богатова Д.Д. ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА И КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ЛИДЕРА	132

Ильина Ю. С., Галямутдинова Э. М., Мукимова Д. Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ	136
Бэешу Н.Н. ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС И ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ	140
Грабовская А.А. НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ В 2022 ГОДУ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РОССИИ	144
Дубовенко П. С. НЕПОТИЗМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ	147
Думлер М.А. РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОРОДОВ	151
Карпец А.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ	155
Кияченков К.Е., Чертовских А.О. ИЗУЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ	158
Клековкин А.Е. ВЫБОР СЕРВИСА ПО ВНЕДРЕНИЮ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ОБУЧЕНИЯ АБИТУРИЕНТА	162
Клименко А.В. ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА РОЖДАЕМОСТЬ В РОССИИ	165
Косинцева О.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ	168
Крыцына А. Д. КОМАНДНАЯ РАБОТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	171
Крыцына А. Д. РОЛЬ ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ	176
Кузнецова Д.О. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРУДНОСТЕЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА	181
Малышева А.А. РОЛЬ ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ	186
Мамедова А. И. РОЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	191
Маслов В.В. ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РФ С 2011 ПО 2022 ГОДЫ	196
Меняйло Г.А. ПРОБЛЕМА НЕАКТИВНОГО И ФОРМАЛИЗОВАННОГО ОТНОШЕНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ	200
Митюшина А.А. ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РАЗВОДЫ В РОССИИ	205
Полужктова И.А. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	208
Проценко Н.С. АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	213
Сария К. В. ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	217

Саркисян К.М.	220
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Сачкова К.Г.	224
ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
Селиверстова А.С.	229
МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА	
Симакова Н. Ю.	235
АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Симакова Н. Ю.	238
ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Спижарский Г.Е.	242
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ШКОЛ ГОРОДА ОМСКА	
Татару В.Д., Орешникова В.В.	248
О НЕОБХОДИМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ	
Тхаровская А.Д.	253
ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ	
Тхаровская А. Д., Алеева Г.И.	258
ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
Фоменко Т.А.	262
ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ	
Фоминых С.А.	266
ПРОБЛЕМА ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ ВСЛЕДСТВИЕ УХОДА ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВЩИКОВ С РОССИЙСКОГО РЫНКА	
Фотиади Н.В., Сафаралиев О.У.	271
НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ИХ ДОХОДОВ	
Хоречко А. В.	276
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ	
Черных А. А	282
ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ И ЦИФРОВОГО ЮАНЯ	
Шпак Д.Н.	286
ВНЕДРЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ И НАВЫКОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СФЕРУ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Шпеко В.П., Литвинова О.А.	288
ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКАЯ СФЕРЫ В РОССИИ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ	
Язева А.А.	294
СИСТЕМА РЕШЕНИЙ И СПОСОБОВ ПОДДЕРЖКИ ВОЛОНТЕРОВ	
Якушев И.Л.	299
СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	

СЕКЦИЯ 2. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Аманжолова А. Н. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СПК «ЕРМАК»	305
Бакуменко Н.А. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОРОССИЙСК)	309
Бектасова А.Д., Жарникова Д.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	313
Белова Ю. А. ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФАКТОРОВ НА ГОРОДСКОЕ МУНИЦИПАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО В РОССИИ	316
Варакина М.Д., Елкина А.А., Южакова Д.А. ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО НА ПРИМЕРЕ АО «ФАРМАЦИЯ» (ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ)	322
Васильченко В.В., Рассолова А.А. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОРПОРАЦИИ	328
Гавриленко Т.Ю. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	333
Грабовская А.А. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ОРИЕНТИР ДЛЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ	338
Дворянинов Д. В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТЕФЕЛЕМ	341
Дворянинов Д. В. ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В АСПЕКТЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕМ	345
Дроздов Д.О. УСТОЙЧИВОСТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ К РИСКОВЫМ СИТУАЦИЯМ	349
Дикунова У. Ю. УПРАВЛЕНИЕ КРИЗИСНЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	353
Кийченко К.С. ОСНОВА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПРОВЕДЕНИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ: ПРИЧИНЫ И МОТИВЫ	358
Копейко Е.В. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	364
Краснов В.К. ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ НА ВЕЛИЧИНУ СТОИМОСТИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	370
Маслов В.В. УРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ И ИСКУСТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	375
Медведев А.В. МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ	379

Мишулина Е.С. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ	384
Оммух А.А., Сальникова К.А. АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА УСЛУГИ СЛУЖБ ДОСТАВКИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ТОВАРОВ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ	387
Рыбаконенко Н.А. АКЦИИ. СПРАВЕДЛИВОСТЬ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	391
Синяков Д.М. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ	394
Трембач Н.А. ЛОЯЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	398
Филин Е.С. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ	401
Хамитов В.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИК ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	405
Хотько М.С. АНАЛИЗ РЕАЛЬНЫХ И СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	408
Шарыгина Е.А. АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ (НА ПРИМЕРЕ НЕКОТОРЫХ КОМПАНИЙ)	412

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

СЕКЦИЯ 1. КОРПОРАТИВНОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.242

Арасланов Т.Н.

ФГБОУ ВО Уфимский государственный
авиационный технический университет

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ КАК ОБОБЩАЮЩИЙ СПОСОБ ОЦЕНКИ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ

Аннотация. В статье рассмотрены основные методы анализа проектных рисков. Отмечено, что на практике наибольшее распространение получил такой количественный метод анализа рисков как анализ чувствительности, что обуславливается его объективностью, простотой расчетов, их наглядностью и возможностью программной реализации алгоритма расчетов. Анализ чувствительности проектных рисков позволяет выявить те виды риска, которые могут оказать наибольшее влияние на проект, что позволяет менеджменту предприятия, реализующего инвестиционный проект, более эффективно управлять инвестиционными рисками.

Ключевые слова: Анализ чувствительности, инвестиционные риски, качественные и количественные методы анализа рисков, критические границы изменения факторов.

Araslanov T.N.

Ufa State Aviation Technical University

SENSITIVITY ANALYSIS AS A GENERALIZING WAY TO ASSESS PROJECT RISKS

Abstract. The article discusses the main methods of project risk analysis. It is noted that in practice, such a quantitative method of risk analysis as sensitivity analysis has become the most widespread, which is due to its objectivity, simplicity of calculations, their visibility and the possibility of software implementation of the calculation algorithm. The sensitivity analysis of project risks allows to identify those types of risks that can have the greatest impact on the project, which allows the management of the enterprise implementing the investment project to manage investment risks more effectively.

Keywords: Sensitivity analysis, investment risks, qualitative and quantitative methods of risk analysis, critical boundaries of changes in factors.

В настоящее время инвестиционная деятельность является одной из движущих сил успешного развития любого хозяйствующего субъекта. Перед принятием решения об инвестировании финансовых ресурсов необходимо заранее просчитать, каким образом эти вложенные средства будут осваиваться в ходе реализации инвестиционного проекта и приносить запланированные доходы. В проекте излагается механизм генерирования этих денежных потоков и рассчитываются показатели, позволяющие потенциальным инвесторам и другим заинтересованным сторонам судить об успешности данной идеи.

Переход российских предприятий к рыночным отношениям существенным образом преобразовал систему управления инвестиционной деятельностью. Она стала опираться на принципы, которые определены рыночным механизмом хозяйствования.

Любому инвестиционному проекту присущи те или иные виды рисков. Разработчикам проекта перед началом инвестирования финансовых средств необходимо оценить все возможные проектные риски, выявить наиболее значимые из них и подготовить мероприятия

по их минимизации. Такие работы по управлению рисками следует выполнить на этапе предварительного инвестиционного проектирования, так как в противном случае могут потребоваться дополнительные средства для нивелирования возникающих, неучтенных заранее рисков, что окажет негативное влияние на показатели эффективности проекта и на размер дохода инвесторов.

Определение инвестиционного риска, приведенное М. Римером следующее: «... под риском инвестиционной деятельности понимается возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта» [5, С. 294]. Близкое к этому определение приводится в работе И. Я. Лукаевича: «... под инвестиционным риском понимают возможность (вероятность) потери вложенных ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления инвестиционной деятельности» [1, С. 214].

Существует много факторов, по которым классифицируются риски, и применение конкретной классификации в бизнес-плане определяется особенностями инвестиционного проекта [4, С. 85]. При этом представляется целесообразным выделить наиболее весомые и значимые виды рисков, оказывающих наибольшее влияние на осуществляемый проект.

Существуют качественные и количественные методы анализа рисков, причем наибольшее распространение на практике нашли количественные методы, так как основным недостатком качественных методов является субъективность и зависимость результатов анализа от уровня подготовки экспертов. Методы количественного анализа проектных рисков основаны на проведении численного измерения влияния рисков проекта на основные его параметры, включая показатели эффективности.

Особенность количественных подходов в исследовании рисков инвестиционных проектов состоит в использовании инструментария теории вероятности и статистического анализа, что отвечает требованиям существующих международных стандартов. Однако этот процесс является трудоемкой и затратной процедурой, которая требует обработки значительного объема информации.

Основные методы количественного анализа рисков проекта приведены в таблице 1.

Таблица 1. Методы количественного анализа рисков проекта

Метод	Сущность	Сфера применения
Анализ чувствительности	Анализ поведения критериальных показателей проекта в результате изменения только одного рискового фактора (однофакторный анализ)	Количественный анализ рискованности
Деревья решений	Метод принятия статистических решений при выборе одного из альтернативных вариантов и формировании оптимальной стратегии	Анализ рисков на этапе планирования проекта. Управление проектом.
Анализ сценариев	Анализ поведения критериальных показателей проекта в результате изменения спектра рисковых факторов (многофакторный анализ)	Количественный подход в анализе и управлении рисками
Имитационное моделирование	Использование числовой оценки риска	Количественная оценка интегральной рискованности всего проекта в целом
Статистический подход	Использование числовых значений показателей дисперсии и среднеквадратичного (стандартного) отклонения	Количественная оценка рисков нескольких проектов (или нескольких вариантов одного проекта)

У каждого из этих методов есть свои преимущества и недостатки и сферы применения. Рассмотрим наиболее часто используемые методы количественного анализа рисков проекта.

Это:

- «- анализ чувствительности проекта;
- анализ сценариев развития проекта;
- имитационное моделирование проекта (метод Монте-Карло);
- анализ предельного уровня устойчивости проекта;
- метод поправки на риск коэффициента дисконтирования» [2, с. 95].

Для анализа рисков, для которых невозможно определить вероятность их наступления используют анализ чувствительности проекта. Он показывает, как изменяются итоговые показатели проекта при изменении входных показателей в определенном диапазоне значений. При этом показатели эффективности проекта изменяются в зависимости от вариации одной входной переменной величины.

Анализ чувствительности заключается в «... расчете и оценке влияния изменения важнейших показателей экономической эффективности проекта при возможных отклонениях внешних и внутренних условий его реализации от первоначально запланированных» [5, с. 308].

Таким образом, задается диапазон изменения значений одной входной переменной проекта (объем продаж, уровень цен на реализуемую продукцию, стоимость материалов и комплектующих и т.д.) и рассматривается реакция на эти изменения результирующих показателей (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, дисконтированный срок окупаемости и др.). Этот метод позволяет также определить точку безубыточности проекта, то есть, такой объем продаж, при котором суммарная чистая прибыль проекта равна нулю.

Метод анализа чувствительности проекта обладает такими достоинствами как объективность, простота расчетов, их наглядность, возможность программной реализации алгоритма расчетов (рисунок 1).

Как уже отмечалось выше, при проведении анализа чувствительности инвестиционного проекта выбирается диапазон изменения входных параметров проекта и исследуются границы этого диапазона, в которых проект еще остается эффективным. Такой алгоритм позволяет выделить те возможные вариации входных параметров, которые наименее и наиболее рискованны и сосредоточить основное внимание на последних

Важным достоинством метода является также и то, что он реализован во многих программных продуктах по инвестиционному проектированию, таких как «Альт-Инвест», «Project Expert», «COMFAR» (Computer Model for Reporting), «PROSPIN» (Project profile screening and reappraisal information system), «Инвестор», «ИНЭК», «Uniground» и другие.

С помощью анализа чувствительности проекта можно определить критические границы изменения факторов. Например, какому минимальному объему продаж или какой минимальной цене соответствует нулевое значение чистого дисконтированного дохода. При этом есть возможность проранжировать риски проекта по степени их воздействия, чтобы разработать первоочередные меры по нивелированию наиболее значимых из них. Это позволит менеджменту проекта более эффективно управлять инвестиционными рисками.

Проведем анализ чувствительности результирующих показателей проекта за период анализа в среде программного продукта «Альт-Инвест» [3], от изменения входных параметров проекта:

- уровня цен на услуги;
- объема продаж услуг;
- величины общих затрат проекта;
- стоимости материалов;
- размера инвестиций в постоянные активы;

- ставки дисконтирования.

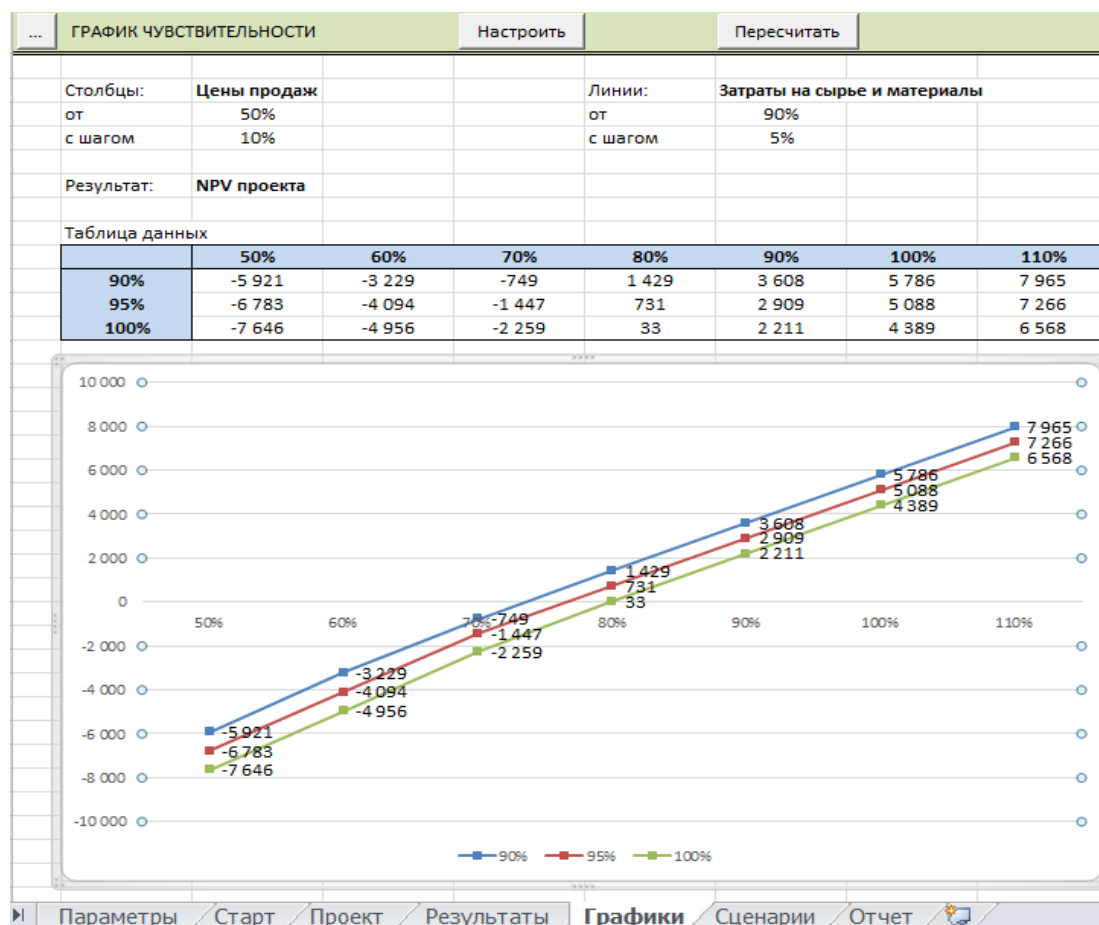


Рисунок 1. Анализ чувствительности проекта – чистой приведенной стоимости NPV от изменения цены продаж и затрат на сырье и материалы [3]

Итоговые максимально возможные отклонения каждого из входных параметров проекта приведены на рисунке 2.

Проект более устойчив к изменениям общих расходов и размера инвестиций в постоянные активы (180%), ставки дисконтирования (377%) и стоимости материалов (600%).

Таким образом, с помощью анализа чувствительности проекта можно определить критические границы изменения факторов. Например, какому минимальному объему продаж или какой минимальной цене соответствует нулевое значение чистого дисконтированного дохода. При этом есть возможность проранжировать риски проекта по степени их воздействия, чтобы разработать первоочередные меры по нивелированию наиболее значимых из них.

Анализ чувствительности положен в основу принятия решений управлению рисками. Например, если критическим фактором оказалась цена на продукцию, можно разработать соответствующие маркетинговые мероприятия и/или рассмотреть резервы снижения себестоимости проекта. Если проведенный анализ рисков проекта выявит его высокую чувствительность к изменению объема производства и продаж, то следует уделить внимание мерам по повышению производительности труда, оптимизации точки безубыточности проекта, обеспечению высокой работоспособности применяемого оборудования, повышению квалификации персонала и т.п.

Метод анализа чувствительности проекта обладает такими достоинствами как объективность, простота расчетов, их наглядность, возможность программной реализации алгоритма расчетов.

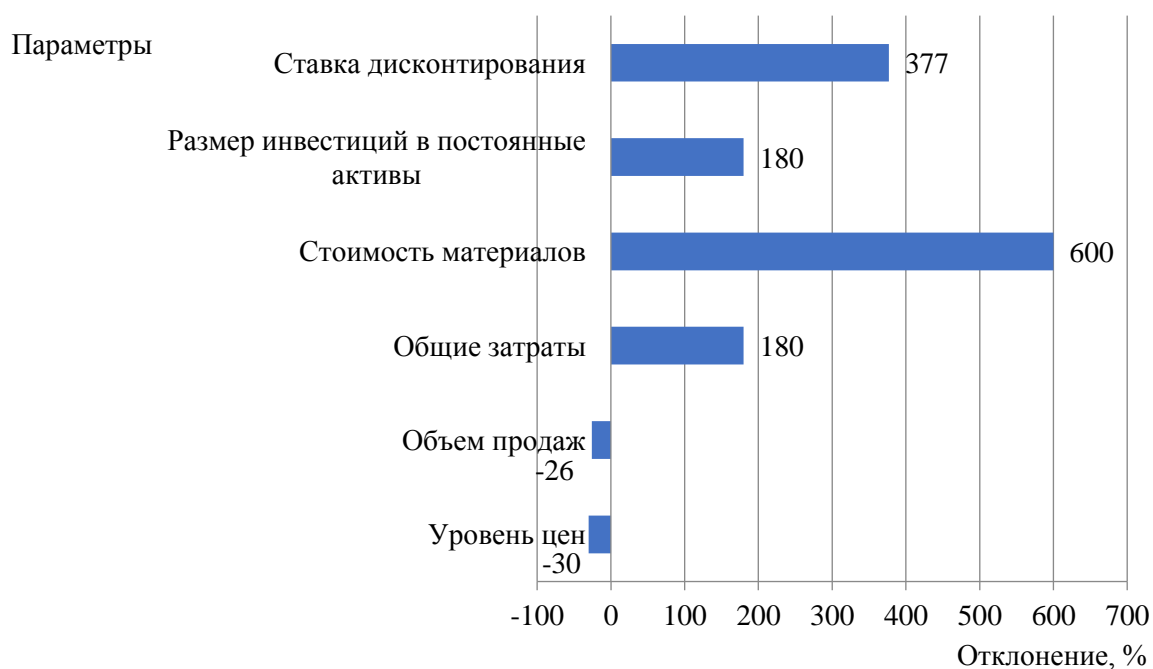


Рисунок 2. Максимально возможные отклонения каждого из входных параметров проекта

Таким образом, анализ чувствительности инвестиционного проекта позволяет выявить те виды риска (варьируемые параметры), которые могут оказать наибольшее влияние на проект, что позволяет менеджменту предприятия, реализующего проект, более эффективно управлять инвестиционными рисками.

Список используемых источников:

1. Лукасевич, И. Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. — 413 с. - ISBN 978-5-9558-0129-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840480> (дата обращения: 23.10.2022). — Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
2. Новиков, А. И. Модели финансового рынка и прогнозирование в финансовой сфере: учебное пособие / А.И. Новиков. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 256 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/924. - ISBN 978-5-16-005370-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1850685> (дата обращения: 23.10.2022). — Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
3. Программный продукт «Альт-Инвест-7». Руководство пользователя. /ООО «Альт-Инвест» - Москва, Санкт-Петербург, 2018 - 111 с.
4. Чараева, М. В. Стратегия управления корпоративными финансами: инвестиции и риски: монография / М.В. Чараева. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 218 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1064905. - ISBN 978-5-16-015877-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1064905> (дата обращения: 23.10.2022). — Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
5. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. Под ред. М. Римера, 5-е изд., переработанное и дополненное (+ обучающий курс). - СПб.: Питер, 2017. - 432 с.

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье отражены основные миграционные процессы и проблемы экономической безопасности. Проблемы представлены на основании статистических данных Омской области и существующих теоретических и социологических исследований, проводившихся в регионе. Статья формулирует базовые выводы относительно модернизации системы миграционного регулирования и мониторинга в области экономической безопасности региона и страны в целом.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, миграция, глобализация, трудовые ресурсы.

MIGRATION PROBLEMS IN THE CONTEXT OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION

Annotation. The article reflects the main migration processes and problems of economic security. The problems are presented on the basis of statistical data of the Omsk region and existing theoretical and sociological studies conducted in the region. The article formulates basic conclusions regarding the modernization of the migration regulation and monitoring system in the field of economic security of the region and the country as a whole.

Keywords: Economic security, migration, globalization, labor resources.

Проблемы экономической безопасности как отдельной составляющей общегосударственной безопасности и, в частности, безопасности регионов особенно приобретают актуальность в период развития кризисных явлений в экономике и обществе. На сегодняшний день одним из отдельных индикаторов кризисных явлений может стать проблема миграции и отрицательные миграционные потоки регионов.

Если рассматривать актуальную по состоянию на середину 2022 статистическую информацию о миграционных потоках, то можно заметить отрицательную тенденцию миграционных векторов развития региона. В ретроспективе полутра лет наблюдается тенденция к отрицательному миграционному потоку с частично изменяющейся интенсивностью (рис.1).

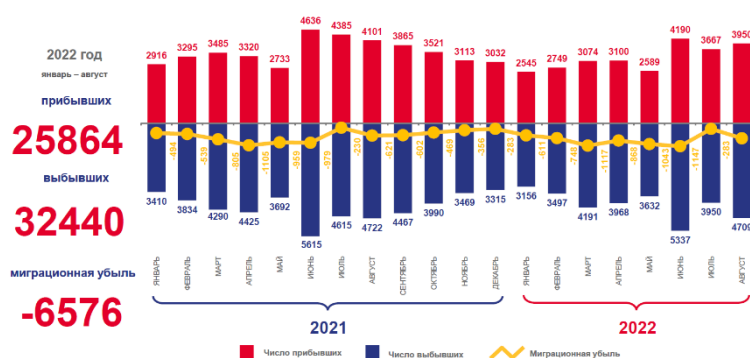


Рисунок 1. Общие итоги миграции населения Омской области

Данное обстоятельство имеет возможность негативно отразиться на экономической безопасности региона и страны в целом. Стоит отметить, что Омская область является важным регионом развития Сибири и является важным кластером экономики на региональном и межрегиональном уровне. Утрата рабочей силы, как и рост безработицы в регионе имеют перспективы трансформироваться в более масштабные кризисные явления, чем на текущий момент.

Если рассматривать сложившиеся обстоятельства в области занятости Омской области, то регион обладает относительной стабильностью с постепенным сглаживанием и сокращением количества безработных. Данный факт позитивным явлением, но на фоне сокращения населения в части миграционной убыли не может считаться результатом именно развивающихся мероприятий, а возможно, отчасти является выводом из совокупности обстоятельств как позитивного развития, так и негативных тенденции искажающих тренды статистических данных (рис.2.).

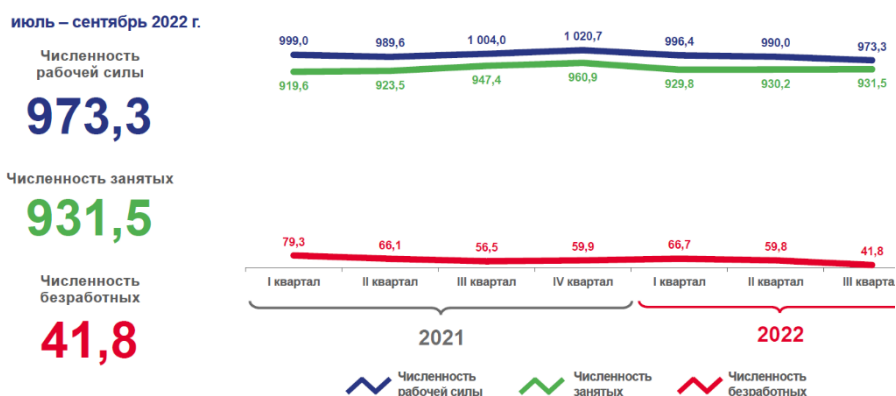


Рисунок 2. Занятость и безработица населения Омской области за 2021-2022 годы

Со стороны государства на современном этапе принимается ряд стабилизационных мер, поддерживающих экономическую безопасность страны. В частности, в 2022 году многие западные компании объявили о приостановке деятельности или даже уходе с российского рынка. Одни по-прежнему платят зарплату, другие перевели сотрудников в режим простоя. В результате десятки тысяч человек могут остаться без работы. В ответ на вызовы, с которыми столкнулся рынок труда, правительство разработало меры поддержки, призванные помочь всем, кто оказался не у дел или находится под угрозой увольнения [1]. В соответствии с Постановлением №398 Правительства от 18.03.2022, за трудоустройство молодых сотрудников в возрасте до 30 лет компании будут получать субсидии.

Помимо вышеприведенного обстоятельства, стоит отметить на методологические основы экономической безопасности как социально-экономического понятия. Если рассматривать структурно, то в системе экономической безопасности можно выделить финансовую, информационную, технико-технологическую, правовую, кадровую безопасность [2]. Отдельным акцентом в текущей статье рассматривается кадровая безопасность как составляющая общей экономической. В случае выделения кадровой безопасности в контексте региона стоит обратить внимание на то, что сама безопасность необходима для защиты региональной экономики от угроз, которые могут исходить из области управления персоналом. В частности к угрозам кадровой безопасности можно отнести угрозы истощения человеческих ресурсов, угрозу искажения мотивации работников, угрозу снижения качества человеческих ресурсов. Рассмотрим пути противодействия данным угрозам более подробно. Угроза истощения человеческих ресурсов проявляется в том, что население региона сокращается, причем это может быть спровоцировано различными факторами. Безусловно, отрицательный миграционный поток является первопричиной рассматриваемой угрозы. В части противостояния данной угрозы целесообразно рассмотреть меры нацеленные на модернизацию и улучшение имиджа региона. Мотив миграции из Омской области по

причинам низкой оплаты труда во многом. Средняя заработная плата 44 445 рублей не является критически низкой и может обеспечить доступность социально значимых благ для населения (рис.3).

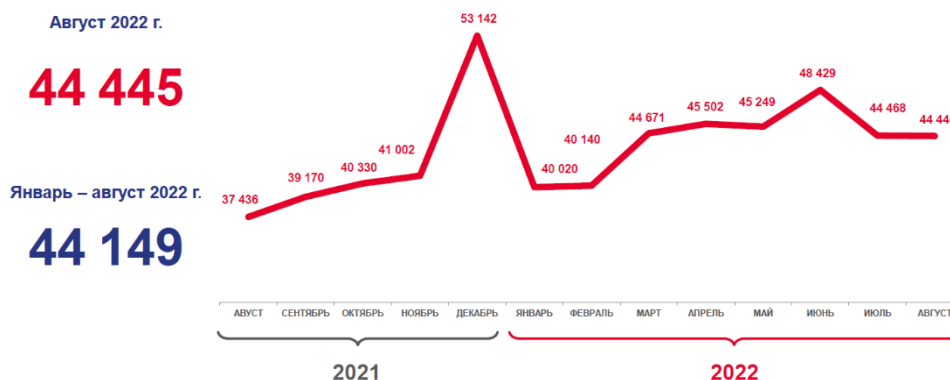


Рисунок 3. Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в Омской области в 2021-2022 годах, руб.

В этой связи активное доведение до населения основных направлений социальной поддержки, мониторинг качества и доступности бюджетных услуг, а также многоаспектное взаимодействие государства и бизнеса, в частности в сегменте налогового учета и отчётности, может стать одним из направлений противодействия угрозе в части кадровой безопасности и общей экономической безопасности региона в целом.

Следующим элементом угроз к кадровому аспекту экономической безопасности является угроза искажений мотивации наемных работников. В работе с данной угрозой можно определить мероприятия методического характера, которые могут способствовать работодателям и государственным структурам стимулировать нахождение и отбор мотивированных наемных сотрудников. Отдельной проблемой в части мотивации зачастую является не столько финансовый вопрос, а мотив наёмного сотрудника в части освоения профессии, если профессия была освоена не в полной мере, либо последовало смена вектора карьерного развития. В данном случае сотрудник может столкнуться с адаптационными процессами на новом для себя рабочем месте, что не всегда является позитивным элементом в общей картине карьерного становления. Для работы с данной угрозой возможно проведение адаптационных мероприятий обучающего характера на рабочих местах при найме в условиях адаптации. Приведем ряд мер из теории и рассмотрим их преимущества и применимость. Стоит отметить, что приведенные в статье меры являются общеупотребимыми и не имеют строго отраслевой специфики.

Метод модульного обучения. Метод модульного обучения представляет собой отдельные обучающие модули (юниты) объединяющие цели, задачи, методы освоения новой для обучаемого информации [3].

Обучение действием («actionlearning»). Технология «actionlearning» является популярной и эффективной благодаря тому, что позволяет обучаться персоналу, не откладывая свою повседневную работу. Суть метода состоит в том, что обучаемый сотрудник или группа сотрудников решают поставленную перед ними реальную задачу (а не искусственные ситуации и упражнения), то есть анализируют ситуацию и постановку целей, продумывают шаги реальных действий [4].

Метод «Shadowing». Метод «Shadowing» (от англ. shadow – «тень») предполагает, что начинающий работник становится «тенью» специалиста с опытом, постоянно находится рядом с ним на работе. Метод используется для профориентации, первичной адаптации, повышения интеграции подразделений, обмена опытом и обучения специалистов кадрового резерва.

Сравнительная характеристика рассмотренных методов на предмет определения оптимального инструментария развития компетенций в трудовой адаптации у работника сферы высшего образования приведена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение методов развития профессиональных компетенций в период трудовой адаптации

Метод	Преимущества метода	Недостатки метода	Применимость метода
Метод модульного обучения	Развивает качества личности сотрудника по принятию самостоятельных решений	сложность разработки и составления материала для модулей	Возможен в виде отдельных элементов в общей структуре методов развития профессиональных компетенций
Метод «actionlearning»	Позволяет развить компетенций, связанные со способностями самостоятельного принятия решений	Возможны ошибочные действия при принятии решений	Возможно в комплексе с другими методами развития компетенций
Метод «Shadowing»	Простота, экономичность; ускорение процесса адаптации.	Необходимость в наличии сотрудника с высокой квалификацией для подражания, а также умение и возможность пояснить нюансы работы	Возможно применение в виде отдельного элемента развития

Завершает перечень угроз кадрового аспекта экономической безопасности угроза снижения качества человеческих ресурсов. Данная угроза возможна к разработке и ликвидации путем организации дополнительных притоков средств в образовательную отрасль. Также необходимо отметить и научный аспект данной области. Сфера научных разработок и число занятых в области науки сотрудников напрямую оказывает влияние на общее качество трудовых ресурсов. Так как инновационная деятельность региона является стимулом развития производственной, торговой дельности и других экономических процессов. На сегодняшний день в Омской области есть отрицательный тренд в части численности сотрудников, занятых научными разработками (Рис.4)

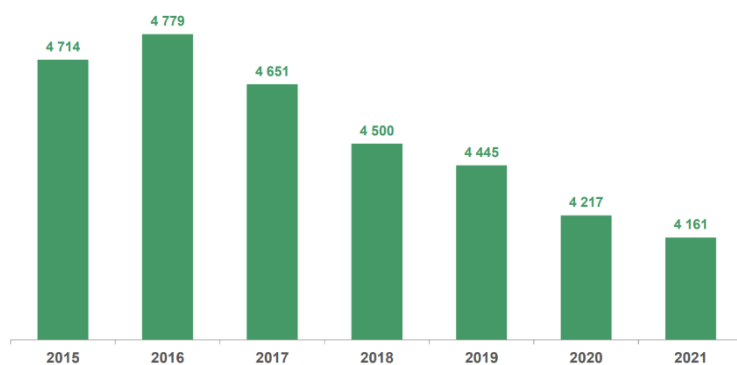


Рисунок 4. Динамика численности работников, выполнявших научные исследования и разработки в Омской области

Таким образом, в статье рассмотрены ключевые факторы экономической безопасности кадрового и миграционного аспектов. Проведён анализ возможных мер для практической реализации. Дана оценка актуальным на состояние середины 2022 года социально-экономическим процессам в Омской области на основе статистических данных и тенденций в экономике региона и страны в целом.

Список используемых источников:

1. Господдержка для рынка труда во время санкций <https://uprav.ru/blog/gospodderzhka-rynka-truda-v-period-sanktsiy/?ysclid=lapmw77htu782445110>
2. Архипов Э.Л. Модель повышения экономической безопасности в финансовой сфере. Интернет-журнал «Научное обозрение» №12 2013 http://www.sced.ru/ru/index.php?option=com_content&view=article&id=236:nauchnoe-obozenie-12-2013&catid=39&limitstart=9 (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус.
3. Абдуллаева Л.С., Модульное обучение / Л.С. Абдуллаева, С.А. Самадова // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. 2014. – №6. – С. 28-33.
4. Наумов К. В. Методология разработки программы обучения и развития персонала / К.В. Наумов // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/people/dev_val/preplanning_methodology.shtml

ОЦЕНКА ИНДЕКСА РАЗВИТИЯ РАЦИОНАЛИЗАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Одним из важнейших показателей, характеризующих индивидуальный человеческий капитал, является индекс развития рационализаторской деятельности, в отношении которого отсутствует общепринятая методика его расчета. В статье рассматривается подход к оценке индивидуального человеческого капитала посредством индекса развития рационализаторской деятельности на примере ОАО «Севернефтегазпром», ПАО «Россети», ВСЖД (ОАО «РЖД»).

Ключевые слова: индивидуальный человеческий капитал, коэффициент инвестиций в человеческий капитал, индекс развития рационализаторской деятельности на предприятии.

Balashova Yu. G.
Omsk State Transport University (OSTU)

EVALUATION OF THE INDEX OF DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY ON THE EXAMPLE OF DOMESTIC COMPANIES

Annotation. One of the most important indicators characterizing individual human capital is the index of development of innovation activity, for which there is no generally accepted method of its calculation. The article considers an approach to the assessment of individual human capital by means of the index of development of rationalization activities on the example of JSC Severneftegazprom, PJSC Rosseti, VSZHD (JSC Russian Railways).

Keywords: individual human capital, coefficient of investment in human capital, index of development of innovation activity at the enterprise.

Современные экономисты в своих трудах отмечают, что индивидуальный человеческий капитал является одним из ключевых ресурсов, отвечающих за инновационную составляющую передовых предприятий. Вместе с тем, общепринятой методики оценивания его не существует. Руководители экономических субъектов вынуждены самостоятельно разрабатывать методический инструментарий по оценке индивидуального человеческого капитала и применять его на практике. Этим объясняется актуальность выбранной темы исследования.

На основе проведенного анализа крупных отечественных предприятий, был сделан вывод, что в настоящее время существует не менее трех популярных подходов для оценивания индивидуального человеческого капитала с помощью ключевых индексов.

Первый метод наиболее простой и быстрый, способен дать оценку индивидуального человеческого капитала по средствам индекса его развития ($I_{риичк}$). Для нахождения данного показателя необходимо рассчитать коэффициент работников экономического субъекта, прошедших обучение (переподготовку, повышение квалификации) и коэффициент осуществленных инвестиций в индивидуальный человеческий капитал. При этом к инвестициям относят различные затраты, связанные с выплатами вознаграждений, в том числе за участие в рационализаторской деятельности инновационно-ориентированного предприятия.

Индекс инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала инновационно-ориентированного предприятия ($I_{иичк}$) способен оценить значимость инновационной составляющей конкретного сотрудника или отдела в составе корпоративного

человеческого капитала. Сам способ расчета достаточно простой, но требует определенных временных затрат для нахождения составляющих индекса:

- интеллектуального капитала;
- индекса работоспособности;
- капитала здоровья;
- индекса удовлетворенности;
- мобильности работника.

Кроме того, при нахождении индекс инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала следует учесть вид инноваций: технические, продуктовые или управленческие инновации. Также немаловажным фактором являются этапы формирования критериев оценки составляющих индивидуального человеческого капитала в соответствии с видом инновации (рис.1).

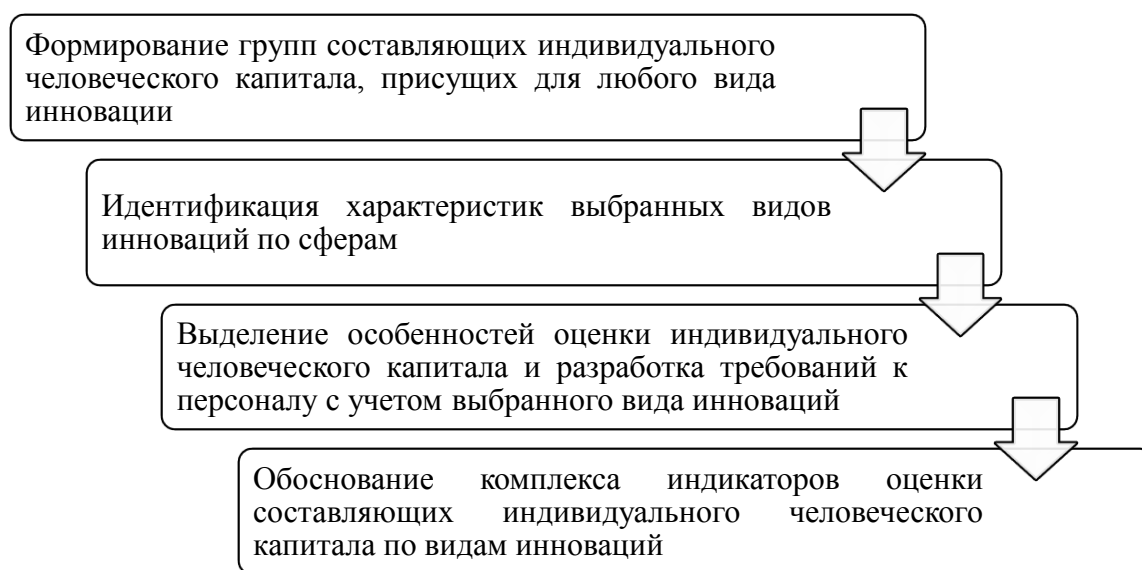


Рисунок 1. Этапы формирования критериев оценки составляющих индивидуального человеческого капитала в соответствии с видом инновации

Многие отечественные организации публикуют данные о нахождении индекса на официальных сайтах. Так, по данным ПАО «Россети», за трехлетний период указанный индекс увеличился в два раза. Это связано с ростом затрат на обучение сотрудников и оформлением патентов на новые изобретения.

Третий метод позволяет рассчитать индекс развития рационализаторской деятельности ($I_{РРД}$). Он является наиболее сложным в применении, но при этом самым точным в оценке индивидуального человеческого капитала.

В ходе исследования нами были апробированы все три метода на примере отечественных коммерческих организаций: ОАО «Севернефтегазпром», ПАО «Россети», ВСЖД (ОАО «РЖД»). Используя данные открытых источников указанных компаний удалось просчитать $I_{РРД}$.

$$I_{РРД} = \sqrt{K_{ИЧК} \times K_{ЭРД}}, \quad (1)$$

где $K_{ИЧК}$ – коэффициент инвестиций в индивидуальный человеческий капитал предприятия. Рассчитывается по формуле (2):

$$K_{ИЧК} = \frac{\text{Инвестиции в человеческий капитал}}{\text{Общие затраты на рационализаторскую деятельность}} \quad (2)$$

Коэффициент эффективности рационализаторской деятельности предприятия ($K_{ЭРД}$) определяется по формуле (3):

$$K_{ЭРД} = \frac{\text{Эффект от рационализаторской деятельности}}{\text{Общие затраты на рационализаторскую деятельность}} \quad (3)$$

Цель рационализаторской деятельности – это разработка новаций, способных улучшить производственный процесс. Результатом рационализаторских предложений могут быть либо прибыль, либо экономия от их использования.

Значение индекса развития инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала может быть только положительным, т.к. составляющие его индикаторы не могут иметь отрицательные значения.

По данным ОАО «Севернефтегазпром» в 2021 году общие затраты на инвестиции в человеческий капитал составили 1 млн. 50 тыс. руб., а финансирование и затраты на рационализаторскую деятельность – 510 тыс. руб. Экономический эффект от использования рационализаторских предложений составил 60 092 млн. руб. Индекс развития рационализаторской деятельности по состоянию на конец 2021 года составил – 2,15, что говорит о достаточном уровне значимости инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала в инновационной деятельности ОАО «Севернефтегазпром».

ПАО «Россети» на официальном сайте предоставили данные об инвестициях в человеческий капитал предприятия, он составил в 2021 году – 9 900 млн. руб. Такая большая сумма связана с многочисленным штатом организации. В 2021 году средняя численность составила 217 500 человек. Затраты организации, связанные с рационализаторской деятельностью – 980 130 тыс. руб., а экономический эффект от использования рационализаторских предложений – 748 570 тыс. руб. После проведенных расчетов, нами было выявлено, что индекс развития рационализаторской деятельности равен 0,81, что свидетельствует о несущественном уровне значимости инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала в инновационной деятельности предприятия.

Анализ данных, полученных с официального сайта ВСЖД (ОАО «РЖД») показывает, что индекс развития рационализаторской деятельности в 2021 году составил – 2,08, что свидетельствует о достаточном уровне значимости инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала в инновационной деятельности ОАО «РЖД».

В качестве вывода отметим, что рассмотренная методика оценки инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала на инновационно-ориентированных предприятиях определяет уровень значимости инновационной составляющей индивидуального человеческого капитала, корпоративного человеческого капитала, а также процессов его формирования и использования в инновационной деятельности предприятия. Но этот методический инструментарий не получил широкого применения и нуждается еще доработки.

Список используемых источников:

1. ОАО «Севернефтегазпром» (<https://severneftegazprom.com/> – дата обращения 16.11.2022г.)
2. ПАО «Россети» (<https://www.rosseti.ru/> – дата обращения 16.11.2022г.)
3. ВСЖД (ОАО «РЖД») (<https://vszd.rzd.ru/> - дата обращения – 16.11.2022г.)
4. Варакса Н.Г. Роль человеческого капитала в оценке результатов инновационной деятельности / Н.Г. Варакса // В сборнике: Обеспечение достижения устойчивого роста социальноэкономического потенциала регионов в условиях развития цифровой среды. Материалы Всероссийской очно-заочной научно-практической конференции. - Орёл. – 2021. – С.63-66

5. Смирнов В.Т. Классификация и виды человеческого капитала в инновационной экономике / В.Т. Смирнов, И.В. Скоблякова // Управление общественными и экономическими системами. 2006. - №1. С. 1

УДК:338.2

В.Н.Елкина

ФГБОУ ВПО «Омский государственный педагогический университет»

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

Аннотация. В статье рассмотрены основные цели и задачи адаптации персонала для организации и для нового специалиста, а также дается пояснение понятию адаптации и ее значимости в управлении персоналом. Процесс адаптации, описанный в статье, позволят специалисту правильно скоординировать и осуществить процесс ввода нового сотрудника в должность. Представленная информация позволяет понять, как программа адаптации влияет на успех компании, развитие HR-бренда, успех нового сотрудника в будущем, а также его профессиональный и карьерный рост.

Ключевые слова: адаптация, персонал, квалифицированный персонал, трудовая адаптация, управление персоналом.

V.N.Elkina

Professor of the Department of Economics, Management and Marketing
Omsk State Pedagogical University

ORGANIZATION OF THE PROCESS OF ADAPTATION OF NEW EMPLOYEES

Annotation. The article discusses the main goals and objectives of personnel adaptation for an organization and for a new specialist, and also explains the concept of adaptation and its importance in personnel management. The adaptation process described in the article will allow the specialist to properly coordinate and implement the process of introducing a new employee to the position. The information presented allows you to understand how the onboarding program affects the success of the company, the development of the HR brand, the success of a new employee in the future, as well as his professional and career growth.

Key words: adaptation, personnel, qualified personnel, labor adaptation, personnel management.

В настоящее время рынок труда подвергся существенным изменениям. Предложений о работе все больше, конкуренция растет. Каждая компания старается «удивить» нового сотрудника и показать все свои преимущества. Высококвалифицированные специалисты имеют высокий спрос на рынке труда, любая организация заинтересована в таких специалистах, но не каждая может себе позволить таких специалистов, так как организация попросту может не оправдать ожидания нового сотрудника. Именно поэтому тема трудовой адаптации сотрудников так актуальна на сегодняшний день. Далеко не в каждой компании четко выстроенная и отлаженная система адаптации и это большая ошибка. Компании необходимо поставить четкую цель и определить задачи трудовой адаптации.

В данной статье мы попытались определить цели и задачи трудовой адаптации, а также сформировать выгоды трудовой адаптации как для сотрудника, так и для компании.

Процесс адаптации можно выразить одним словом – приспособление. Нужно сразу сказать, что процесс трудовой адаптации двухсторонний, так как он очень важен не только для нового сотрудника, но и для компании. Новый сотрудник в первые дни работы прибывает в стрессовом состоянии: он нервничает, не знает, как к нему отнесутся его новые коллеги и руководители, необходимо очень быстро вникнуть в трудовой процесс, узнать о ценностях компании, какие требования существуют в этой компании и как к ним приспособиться. Помочь справиться со стрессовой ситуацией должен руководитель компании и отдел по работе с персоналом. Руководители организации должны принимать во внимание потребности и ожидания новых сотрудников, поддерживать имидж и HR-бренд компании.

Для компании и ее руководителей трудовая адаптация нового сотрудника так же немаловажный процесс. К этому процессу необходимо подойти со всей внимательностью и ответственностью. Ведь именно в этот период руководителю и наставнику необходимо оценить насколько этот сотрудник соответствует ожиданиям руководителя, насколько оперативно и ответственно он сможет выполнять поставленные задачи, сможет ли он показать тот результат, который от него ожидает и конечно же, как он взаимодействует с коллективом в течении рабочего процесса. [5, с.45]

Процесс трудовой адаптации существует в компании всегда, даже если это малое предприятие или процесс адаптации еще не выстроен должным образом и работает он хаотично, как придется. Конечно же, в таком процессе существует ряд недостатков, самый главный – этот процесс неуправляем, на этот процесс невозможно повлиять, его нельзя скорректировать и, как следствие, организация не выходит на те результаты, которые ей нужны. Формируется текучесть кадров, и причина может быть в невстроенном процессе трудовой адаптации. Соответственно, организация не достигает определенной цели.

Какую же цель преследует процесс трудовой адаптации? Этот период предполагает полное вхождение нового сотрудника в должность и его полную социализацию в коллективе. Это важно, так как это позволяет компании снижать ее издержки: на подбор сотрудников и их удержание.

Для того, чтобы достичь цели трудовой адаптации процесс должен быть выстроен так, чтобы решать задачи. Ускорение процесса ввода нового сотрудника в должность. Почему это важно? Стратегическая цель любой организации – получение прибыли. Чем больше компания расходует ресурсов, тем меньше прибыли она получает. На подбор сотрудника потрачены средства и если процесс адаптации пройдет неудачно, и сотрудник уйдет, то компания понесет издержки. Финансовые вложения будут до тех пор, пока вопрос подбора персонала не будет решен, а именно до завершения новым сотрудником процесса адаптации.

Очень важно решить эффективность работы сотрудника в минимальные сроки. Для того, чтобы он как можно скорее вышел на «точку безубыточности». «Точка безубыточности» достигается тогда, когда сотрудник окупает те деньги, которые вложены на подбор, адаптацию, а также удержание. Именно в этот период необходимо уделять внимание новому сотруднику, чтобы он совершал как можно меньше ошибок и достигал определенных результатов. Сотрудник может приносить не только деньги в компанию, но и своими результатами обеспечивать компанию новыми ресурсами или, же помогать компании оптимизировать свои расходы, а где-то возможно и экономить.

Например, компания принимает на работу финансового аналитика. Если это грамотный специалист, он видит, где нужно оптимизировать расходы, какой проект будет рентабельным, а где нужно воздержаться от финансовых вложений. Если же компания принимает на работу не грамотного сотрудника, благодаря которому компания несет денежные расходы гораздо больше, чем могла бы. Именно поэтому так необходимо сократить количество возможных ошибок, связанных с освоением функциональных обязанностей. [2, с.113]

Еще одна задача, которую решает процесс трудовой адаптации – это сокращение уровня текучести кадров в компании. Процент текучести кадров необходимо замерять регулярно и не только в период испытательного срока нового сотрудника, но и до года. Многие успешные компании предполагают, что сотрудник, который отработал в компании год – считается

рентабельным сотрудником. Сотрудники, которые уходят в течении первого года – это для компании всегда будет считаться издержками. Поэтому необходимо регулярно наблюдать за процентом текучести кадров и стремиться к снижению этого процента.

Самый ценный ресурс – это время. Экономия времени руководителя и сотрудников компании является одной из задач трудовой адаптации. Конечно, не всегда компания может с первого раза найти сотрудника, который бы соответствовал ожиданиям. Очень важно постоянно корректировать процесс подбора и адаптации персонала для того, чтобы максимально сократить временные издержки сотрудников и руководителей компании. Для того, чтобы достигнуть этой цели, необходимо тщательно проработать процесс и этапы трудовой адаптации, постоянно совершенствовать и оптимизировать программу адаптации, создавать шаблоны различных документов, которые необходимы.

Заключительной задачей трудовой адаптацией можно назвать развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенность работой. Задача важна для обеих сторон. Если и сотрудник, и руководитель будут удовлетворены работой друг друга, то скорее всего грянет плодотворное сотрудничество, нацеленность на результат и работа на благо компании. [1, с.15]

Сформулировав цели и задачи трудовой адаптации необходимо выстроить процесс таким образом, чтобы в ожидаемых результатах обе стороны получили определенные выгоды.

Для сотрудника можно определить выгоды:

- Получение новой информации для работы. Сотрудник получает практически сразу всю необходимую информацию для работы. Он получает телефонный справочник и уже понимает куда и к кому обращаться по вопросам, в компании может быть разработан «Путеводитель для нового сотрудника», в нем будут указаны ценности компании и ее стандарты, такие простые, но важные моменты, как парковка, пункт приема пищи, раздевалка и так далее.

- Снижение уровня тревожности и стресса. Сотрудник быстрее адаптируется к новой обстановке благодаря системе наставничества и правильно выстроенной системе адаптации новых сотрудников.

- Удовлетворенность работой. Сотрудник видит перспективы своего профессионального развития в этой компании.

- Освоение норм корпоративной культуры и правил поведения.

- Налаживание контактов с коллегами. Это важный фактор как для нового сотрудника, так и для уже сформировавшегося коллектива.

- Получение эффективной обратной связи от наставника и руководителя о своей работе. Сотрудник получает обратную связь о своей работе от более опытных сотрудников, тем самым совершенствует свои навыки и подстраивается под стандарты компании.

- Сотрудник видит путь своего профессионального развития в этой компании. Этот пункт очень важен, потому что если сотрудник понимает, что в этой компании у него есть хорошее будущее: он растет профессионально, у него есть перспективы развития, то он не будет стремиться уйти из этой компании, наоборот, будет выстраивать свою карьеру и профессиональное развитие. [3, с.182]

Так же можно определить выгоды и для компании:

- Основная выгода – это снижение издержек на подбор и адаптацию персонала.

- Снижение процента текучести кадров, как следствие формирование положительного HR-бренда компании. В настоящее время репутация компании – это один из решающих факторов для будущих сотрудников. HR-бренд оказывает влияние при подборе персонала. Он обеспечивает «привлекательность» компании, а это значит компания с положительным HR-брендом может себе позволить более высококвалифицированных сотрудников. Именно правильно выстроенная программа адаптации, может повлиять и на подбор персонала в будущем.

- Оценка компетенций сотрудника и его потенциала по итогам работы в первый месяц. За этот период руководитель, присматриваясь к сотруднику может заложить фундамент

будущих трудовых отношений. Он должен понимать какими компетенциями обладает новый сотрудник и какие из них будут ведущими. Какой есть потенциал у сотрудника, что можно ожидать от него в будущем.

- Выстраивая систему адаптации, компания повышает лояльность своих действующих сотрудников, что тоже помогает экономить ресурсы компании. Так как сотрудники могут приводить людей в компанию самостоятельно.

- Формирование кадрового резерва. В данном случае, речь идет о наставниках.

Наставник – это человек, который умеет работать с людьми и эту компетенцию он постоянно развивает. Развивает он ее за счет адаптации новых сотрудников. Именно поэтому, люди, которые успешно прошли школу наставничества вполне в будущем могут стать руководителями. [4, с.126]

Итак, мы видим, что четко выстроенный процесс трудовой адаптации позволяет не только избежать весомых финансовых вложений на подбор и удержание сотрудника, но и для каждой из сторон процесс адаптации достаточно выгодный вариант.

Таким образом, в данной статье определены цели и задачи трудовой адаптации, а также сформированы выгоды трудовой адаптации, как для сотрудника, так и для компании. Руководству компании необходимо понимать, что вложения в адаптацию новых сотрудников, а именно, разработка и внедрение программы – это долгосрочные инвестиции и оправданные средства. При разработке программы трудовой адаптации необходимо учитывать специфику компании и индивидуальные показатели компании. Программу адаптации нельзя просто позаимствовать у других, тем самым предполагая, что компания экономит. Наоборот, на оптимизацию и устранение ошибок уйдет больше времени и вложений. Именно от программы адаптации зависит успех компании, развитие HR-бренда, успех нового сотрудника в будущем, а также его профессиональный и карьерный рост. В совокупности, эффективная программа трудовой адаптации, развитие корпоративной культуры и успешная система мотивации сотрудников как материальная, так и нематериальная, развитие профессиональных навыков сотрудников компании могут послужить удачными инвестициями в развитие компании, а также в трудовой потенциал. А именно это и будет самым главным конкурентным преимуществом современных компаний.

Список используемых источников:

1. Гогина, Е.А. Адаптация персонала / Управление человеческими ресурсами: теория, практика и перспективы. Материалы международной молодежной научно-практической конференции. Ответственные редакторы В.Ш. Гузаиров, И.В. Савенкова. 2018. С. 15-18.

2. Кузьмина, Я.П. Адаптация персонала: сущность понятия и инструменты / Современный взгляд на будущее управленческой науки. Сборник трудов Всероссийской (национальной) студенческой научно-практической конференции. 2019. С. 113-117.

3. Макайкина, Н. В. Адаптация персонала на предприятии / Н. В. Макайкина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2019. № 43 (281). С. 181-183.

4. Мансурова, М.И. Трудовая адаптация в современных Российских компаниях, 2018. С.125-130

5. Пешкова, Д.М., К вопросу об адаптации персонала в современных условиях / Современные научные исследования и инновации. 2016. №10. С. 45-47

АНАЛИЗ РЫНКА КАК КОМПОНЕНТ БИЗНЕС-ПЛАНА

***Аннотация.** В статье рассмотрены ключевые аспекты формирования раздела бизнес-плана «Анализ рынка». На примере бизнес-идеи строительство малоэтажных жилых домов на продажу проведен общий анализ местного рынка, анализ конкурентов и потребителей, представлен SWOT-анализ, дана характеристика маркетинговой стратегии.*

***Ключевые слова:** бизнес-план, анализ рынка, SWOT-анализ.*

Kalnitskaya I.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)

MARKET ANALYSIS AS A COMPONENT OF A BUSINESS PLAN

***Abstract.** The article discusses the key aspects of the formation of the section of the business plan "Market Analysis". On the example of a business idea for the construction of low-rise residential buildings for sale, a general analysis of the local market, an analysis of competitors and consumers was carried out, a SWOT- analysis was presented, and a marketing strategy was characterized.*

***Keywords:** business plan, market analysis, SWOT- analysis.*

Бизнес планирование традиционного занимает одно из ключевых мест в управлении организацией. Концептуальные аспекты бизнес планирования включают такие актуальные вопросы как определение, пользователи, субъекты, объекты, методы, принципы, требования, информационное обеспечение. Результатом бизнес планирования является разработанный бизнес-план – документ, в котором представлены все ключевые направления развития бизнеса в будущем и содержащей аналитическое обоснование проблем, с которым он может столкнуться, и способы их решения [2].

Классически структура бизнес-плана включает следующие разделы:

1. Резюме: название проекта, цель проекта, потребность в инвестициях, целевое использование инвестиционных средств, основные показатели проекта.
2. Описание проекта: концепция бизнеса, ключевые факторы успеха, цели и задачи проекта, описание продукта.
3. Анализ рынка: общий анализ местного рынка, анализ конкурентов, потребители, маркетинговая стратегия.
4. Организационный план: персонал, график реализации проекта.
5. Производственный план: местонахождение, конструктивные решения, обоснование объема производства и продаж.
6. Финансовый план: условия и допущения, принятые для расчета, система учета, инфляция, налоговое окружение, общая потребность в финансировании, расчет выручки, переменных затрат, финансовых результатов, денежных потоков, интегральных показателей для оценки инвестиционных затрат.
7. Анализ рисков: оценка проектных и финансово-экономических рисков.

В рамках данной публикации рассмотрим формирование раздела бизнес-плана «Анализ рынка» на примере бизнес-идеи строительство малоэтажных жилых домов на продажу.

Жилищное строительство традиционно рассматривается как центральный сегмент строительной отрасли, во многом определяющий уровень жизни населения страны. Вне всяких сомнений, развитие жилищного строительства направлено на решение многих социальных и экономических проблем, в том числе на основе повышения доступности жилья и его качества. Феномен данной проблемы заключается в специфике и особенностях

функционирования и развития жилищной сферы, как ключевой отрасли реального сектора национальной экономики страны [1].

Индивидуальное жилищное строительство в настоящее время – одно из перспективных сегментов строительной индустрии. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2021 году удельный вес индивидуального жилищного строительства в общем объеме ввода составил 53 %, в 2016 году данный показатель составлял 39,6 % [3]. Следует отметить, что в 2022 году впервые за последние десять лет объем индивидуального жилищного строительства в нашей стране опередил строительство многоквартирных домов. По данным Росстата с января по март текущего года доля сегмента индивидуального жилищного строительства составила 62,3% от всего объема строительства жилой недвижимости в нашей стране. В апреле текущего года данный показатель вырос до 65,3% от общего объема жилья [4].

Таким образом, потенциал у рынка малоэтажных жилых домов большой, поскольку доля индивидуального жилищного строительства в общем объеме ввода жилья в стране неуклонно растет.

В разделе «Анализ рынка» как компонента бизнес-плана необходимо провести общий анализ местного рынка, анализ конкурентов и потребителей, сформировать маркетинговую стратегию. Эксперты называют 2022 год рекордным по спросу на рынке индивидуального загородного жилья. По данным Федеральной службы государственной статистики по Омской области, в 2021 году удельный вес индивидуального жилищного строительства в общем объеме ввода составил 57,9 %, введено в действие общей площади индивидуальными застройщиками 370114 м² [5]. В 2022 году только за январь-май уже введено 210710 м², и темпы роста наблюдаются в разы. Динамика ввода в действие общей площади жилых домов в Омской области (с учетом жилых домов, построенных населением на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства) представлена в таблице 1 [5].

Таблица 1. Динамика ввода в действие общей площади жилых домов в Омской области

Период	Введено общей площади, всего			Из общего итога индивидуальными застройщиками		
	М ²	в % к соответствующему периоду предыдущего года	в % к предыдущему периоду	М ²	в % к соответствующему периоду предыдущего года	в % к предыдущему периоду
2021 год	639342	118,1	-	370114	144,7	-
2022 год						
январь	78718	в 6,8 р.	118,4	46683	в 4,0 р.	в 3,2 р.
февраль	50425	в 4,1 р.	64,1	43860	в 3,6 р.	94,0
март	70467	в 2,0 р.	139,7	40306	в 3,2 р.	91,9
январь – март	199610	в 3,4 р.	-	130849	в 3,6 р.	-
апрель	62387	в 5,4 р.	88,5	45250	в 3,9 р.	112,3
май	34611	116,0	55,5	34611	в 4,9 р.	76,5
январь – май	296608	в 2,9 р.	-	210710	в 3,8 р.	-

В Омской области динамическое развитие рынка индивидуального жилищного строительства обусловлено серьезными социально-экономическими трансформациями в связи с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией – необходимостью социального дистанцирования, удобством жизни в самоизоляции, развитие модели удаленной работы и учебы, сокращения объемов зарубежного туризма и необходимости инвестировать существующие средства, популяризацией экологической парадигмы, ориентацией

современного человека на индивидуализацию жилищного пространства и повышения качества жилищных условий. Большое количество семей среднего и высокого достатка стремятся жить в собственном доме, отмечая плюсы в экономическом плане, такие как автономность отопления, собственное газоснабжение, значительная экономия на коммунальных платежах. Очевидными привлекательными факторами является обособленность от соседей, наличие земельного участка, парковки для автомобиля, возможности устройства дополнительных зданий и сооружений, таких как бассейн, гараж, баня, летняя кухня, беседка.

За анализируемый период недвижимость на загородном рынке чаще рассматривалась именно с точки зрения круглогодичного, а не сезонного проживания. При покупке клиенты интересуются наличием в пешей доступности магазинов, аптек, детских садов, школ. Кроме того, если раньше были популярны дома с замковой архитектурой, гектарами земли, бассейнами, то в 2021 – 2022 гг. спрос сместился в сторону участков размером 7-10 соток и небольших домов. Покупатели хотят объект под ключ: эргономичный дом, эффективный по энергосбережению, с максимально полезной площадью. А подобных домов на рынке Омской области недостаточно.

После общего анализа местного рынка необходимо провести анализ конкурентов. Информация о компаниях-конкурентах – это данные об организациях, которые могут предлагать подобные, альтернативные, подобные в будущем продукты или услуги, или вообще ликвидировать потребность в них. Источниками информации о компаниях-конкурентах являются базы данных в Интернете, сайты самих компаний-конкурентов, контакты сотрудников с поставщиками, клиентами, новостные сайты, публикующие новости общего характера, интервью руководителей в СМИ и др.

Для анализа конкурентов условно возьмем две строительные компании и следующие критерии: цена, индивидуальный продукт, качество, репутация, гарантия, дополнительные услуги, гибкая реакция на запросы потребителей. Результаты сравнительного анализа конкурентов по выделенным критериям представлены в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительный анализ конкурентов

Критерии	Вес	Бизнес-идея		Организация А		Организация Б	
Цена	0,3	4	1,2	4	1,2	4	1,2
Индивидуальный продукт	0,15	5	0,75	3	0,45	3	0,45
Качество	0,15	5	0,75	5	0,75	2	0,3
Репутация	0,12	1	0,12	4	0,48	2	0,24
Гарантия	0,13	4	0,52	3	0,39	3	0,39
Дополнительные услуги	0,1	4	0,4	2	0,2	3	0,3
Гибкая реакция на запросы потребителей	0,05	5	0,25	4	0,2	3	0,15
Значение	1	3,99		3,67		3,03	

Далее определим факторы конкурентоспособности по пятибалльной шкале: высокий (В) 5 баллов, средний (С) 3-4 балла, низкий (Н) 1-2 балла (табл. 3).

Таблица 3. Факторы конкурентоспособности

Факторы	Бизнес-идея	Основные конкуренты	
		Организация А	Организация Б
Цена	С	С	С
Индивидуальный продукт	В	С	С
Качество	В	В	Н
Репутация	Н	С	Н
Гарантия	С	С	С
Дополнительные услуги	С	Н	С
Гибкая реакция на запросы потребителей	В	С	С

Расчет конкурентоспособности представлен в таблице 4.

Таблица 4. Расчет конкурентоспособности

Факторы	Весомость параметра (a)	Бизнес идея		Организация А		Организация Б	
		P	Pa	P	Pa	P	Pa
Цена	0,3	0,8	0,24	0,8	0,24	0,8	0,24
Индивидуальный продукт	0,15	1,0	0,15	0,6	0,09	0,6	0,09
Качество	0,15	1,0	0,15	1	0,15	0,4	0,06
Репутация	0,12	0,2	0,02	0,8	0,10	0,4	0,05
Гарантия	0,13	0,8	0,10	0,6	0,08	0,6	0,08
Дополнительные услуги	0,1	0,8	0,08	0,4	0,04	0,6	0,06
Гибкая реакция на запросы потребителей	0,05	1,0	0,05	0,8	0,04	0,6	0,03
Коэффициент конкурентоспособности	1	---	0,8	---	0,73	---	0,61

Данные анализа конкурентоспособности позволяют сделать вывод о больших потенциальных возможностях реализации предлагаемого бизнес проекта. Однако необходимо отметить, что в процессе реализации данного проекта не столько важны конкретные компании – конкуренты, сколько конкурирующие объекты, которые в настоящее время выставлены на продажу.

В целях более полного анализа возможностей предлагаемой бизнес идеи и угроз стоит прибегнуть к SWOT-анализу. Эта методика позволяет изучить бизнес всесторонне, указать на недостатки и возможности (табл. 5).

Таблица 5. SWOT-анализ

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Готовый дом – готовый продукт. 2. Конечная стоимость продукта зафиксирована. 3. Индивидуальный продукт: эффективная планировка дома и высокое качество. 4. Хорошо отлаженные производственные связи. 5. Помощь в продаже объектов недвижимости потенциального покупателя. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаток денежных средств для запуска проекта и быстрого освоения рынка. 2. Капиталоемкий проект. 3. Требуется время для продажи построенных объектов. 4. Проблемы выбора земельного участка. 5. Контроль относительно малой доли рынка.
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост спроса на загородное жилье. 2. Сокращение объемов зарубежного туризма. 3. Инвестирование существующих денежных средств. 4. Популяризация экологической парадигмы. 5. Ориентация современного человека на индивидуализацию жилищного пространства и повышения качества жилищных условий. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дальнейший неконтролируемый рост цен на строительные материалы. 2. Снижение покупательской способности населения. 3. Отсутствие устойчивого спроса на готовый продукт вследствие сезонности. 4. Возрастающие требования к качеству готового продукта со стороны клиентов. 5. Нестабильность политической и экономической ситуации в РФ.

Таким образом, бизнес идея строительство малоэтажных жилых домов на продажу имеет много сильных сторон и возможностей.

Анализ потребителей включает изучение потребительского спроса, что позволяет выявить тенденции, актуальные направления работы, чтобы впоследствии предложить продукт, который будет востребован. Целевая аудитория бизнес проекта – это физические лица. В основном это семейные, активные люди, возраст от 30 лет, желающие жить и растить своих детей в комфортных условиях. Потребности целевой аудитории: современный дом (дизайн, отделка и т.д.), доступная цена, экологичность материалов, наличие социальной инфраструктуры, развитая транспортная инфраструктура, участок земли позволяет что-то построить (например, баню, гараж).

Заключительной составляющей анализа рынка является определение маркетинговой стратегии. Конкурировать по ценам на первоначальном этапе реализации бизнес идеи довольно сложно, поэтому в основном идет неценовая борьба – за счет выгодно расположенных участков, целенаправленной рекламной кампании, наличия объектов инфраструктуры и комплекса услуг, уровня строительства и других факторов.

На начальном этапе реализации проекта применяется стратегия дифференциации, поскольку создается уникальный продукт – индивидуальный малоэтажный жилой дом. По мере развития бизнеса будет применяться стратегия роста – концентрированный рост, усиление позиции на рынке, развитие на рынке с целью увеличения количества объектов. Для этого основной акцент следует делать на привлечение клиентов. На начальном этапе развития продвижение готового продукта будет осуществляться по принципу «сарафанного радио».

Для того, чтобы зарекомендовать себя на рынке, необходимо иметь портфолио с законченными проектами и отзывами клиентов. Для этого следует создать сайт и группы в социальных сетях. Их содержательное наполнение будет включать подготовленные проекты с изображениями и чертежами, описание этапов строительства, используемых инструментов и материалов, реализованные проекты и т.д.

В целях привлечения клиентов и увеличения продаж в маркетинговой стратегии необходимо предусмотреть помощь в продаже объектов недвижимости потенциального покупателя с последующей покупкой дома в собственность, помощь в получении ипотечного кредита. Кроме того, если покупатель хочет купить дом, но не готов в полном объеме рассчитаться финансово (например, необходимо продать имущество или недвижимость, либо ожидаются дополнительные источники финансирования) ему предлагают другие строящиеся объекты по срокам ввода в эксплуатацию совпадающими с финансовыми возможностями покупателя. При этом потенциальный покупатель может выступать в качестве заказчика и контролировать ход строительства.

В заключение следует отметить, что индивидуальное жилищное строительство, является не только актуальной темой, но и потребностью для большинства современных семей, поэтому развитие бизнес идеи строительство малоэтажных жилых домов на продажу нам представляется весьма перспективным направлением. Ее успешной реализации будет способствовать грамотно разработанный бизнес-план, в котором немаловажное значение имеет анализ рынка.

Список используемых источников:

1. Буянов, О. В. О перспективах развития предпринимательства в малоэтажном жилищном строительстве / О. В. Буянов – Текст: непосредственный // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. – 2019. – № 1. – С.23-26

2. Волковская, В. В. Информационные ресурсы бизнес-планирования в строительстве / В. В. Волковская, В. А. Тернющенко, М. Г. Ковтуненко – Текст: непосредственный // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 81-1. – С. 124-127

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru> – Текст: электронный

4. РБК-Недвижимость URL: <https://realty.rbc.ru/news/62a094d59a7947064974cd18> – Текст: электронный

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области URL: https://omsk.gks.ru/storage/mediabank/str-gil_05-2022.htm – Текст: электронный

УДК 330.3

Конюкова О.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г.Омск)

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

***Аннотация.** В данной статье дается оценка основных экономических показателей деятельности торговой компании. Применяются данные бухгалтерского учета, показатели бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности. Используются методы финансового и факторного анализа.*

***Ключевые слова:** бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, статистическая отчетность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, доходы, расходы, факторный анализ.*

Konyukova O.G.

Financial University (Omsk)

ANALYSIS OF THE MAIN ECONOMIC INDICATORS OF THE ACTIVITY OF A TRADING COMPANY

***Annotation.** This article evaluates the main economic indicators of a trading company. Accounting data, indicators of accounting (financial) and statistical reporting are used. Methods of financial and factor analysis are used.*

***Keywords:** balance sheet, income statement, statistical reporting, financial condition, financial stability, income, expenses, factor analysis.*

Анализ хозяйственной деятельности любой организации важно проводить регулярно, именно извлечение максимальной прибыли является основной целью собственника. На основании данных расчетов руководитель разрабатывает и принимает управленческие решения, влияющие на итоговые результаты работы действующего бизнеса. Рассмотрим деятельность торговой организации ООО «Ирис» за последние три года. Информационной основой для проведения анализа основных экономических показателей деятельности послужили данные финансовой и статистической отчетности, а также данные бухгалтерского учета, извлеченные с помощью программы «1С: бухгалтерия 8.3». В данной программе имеется раздел регламентированная отчетность, под ней понимается отчетность, порядок составления и представления которой регламентирован уполномоченными на это органами законодательной власти и исполнительной власти. К такой отчетности, в частности, относятся: бухгалтерская отчетность, налоговая отчетность, отчетность в фонды, отчетность по физическим лицам, статистическая отчетность [2]. Данные позволяют сделать вывод о том, что величина товарооборота ООО «Ирис» в 2021 г. составила 596082 руб. Данный показатель по сравнению с уровнем 2019 г. и 2020 г. вырос на 452959 руб. и на 31888 руб. соответственно или в 42 раза и 5,6% по отношению к прошлым периодам.

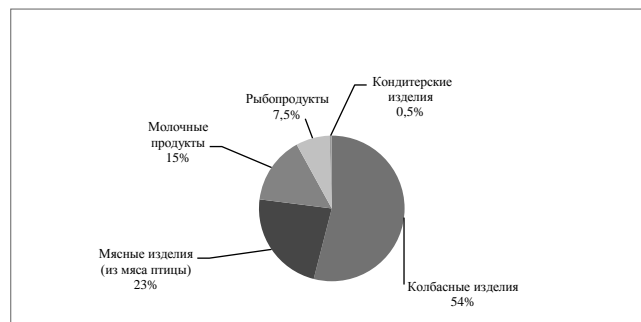


Рисунок 1. Структура товарооборота ООО «Ирис» в текущем году, %

Значительное увеличение товарооборота по отношению к 2019 г. объясняется в первую очередь тем, что в конце 2019 г. руководством организации были открыты 3 филиала в других районах города и области, в связи с чем были освоены новые рынки сбыта, а также заключен ряд дистрибьюторских и дилерских договоров с крупнейшими производственными организациями области.

Рассмотрев структуру товарооборота (рис. 1), отметим, что наибольший удельный вес в общем товарообороте в 2021 г. занимают колбасные изделия – 54%, мясные изделия (из мяса птицы) составляют 23%, молочные продукты – 15%, рыбопродукты – 7,5%, а кондитерские изделия – 0,5%. Заметим, что структура товарооборота в 2021 г. по отношению к уровню 2019 г. и 2020 г. изменилась незначительно.

Важным показателем деятельности ООО «Ирис» является себестоимость проданных товаров. В 2021 г. величина этого показателя составила 558763 руб. Динамика себестоимости продаж представлена на рисунке 2.

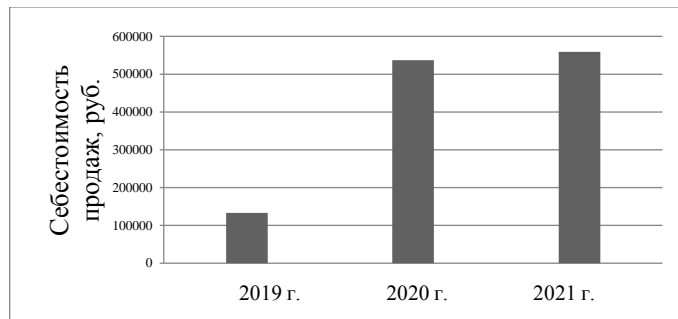


Рисунок 2. Динамика себестоимости продаж ООО «Ирис» за последние три года, руб.

Отметим, что себестоимость в 2021 г. выросла всего на 4% по сравнению с прошлым годом, в то время как рост товарооборота составил 5,7%. Данный факт оценивается положительно, поскольку свидетельствует об обоснованной ценовой стратегии, избранной организацией. Однако заметим, что рост товарооборота не следует однозначно оценивать положительно, так как наблюдается увеличение товарооборачиваемости, что означает снижение скорости движения оборотного капитала. Так, товарооборачиваемость в 2021 г. составила 9 дней, что на 1,4 % выше предыдущего периода.

В анализе финансовой отчетности преобладают методы детерминированного моделирования факторных систем, которые дают точную сбалансированную характеристику влияния факторов на изменение резульативного показателя [1]. Так, факторный анализ, проведенный интегральным методом, показал, что товарооборачиваемость увеличилась на 0,1184 дн. за счет роста товарооборота на 31888 руб.

Увеличение среднегодового товарного запаса на 926,56 руб. также повлекло за собой рост товарооборачиваемости, но в меньшей мере – на 0,0016 дн. Расчеты по факторному анализу товарооборачиваемости интегральным методом представлены в таблице 1.

Таблица 1. Факторный анализ товарооборачиваемости с использованием интегрального метода

Показатель, дн.	Формула расчета	Влияние факторов на товарооборачиваемость
1. Средний товарный запас	$926/31888 + \ln(596082/564194)$	+0,0016
2. Товароборот	0,12-0,0016	+0,1184
3. Товарооборачиваемость	$\frac{\text{Средний товарный запас} * 365}{\text{Товароборот}}$	-

Изменение величин выручки и себестоимости продаж повлекли за собой изменение валовой прибыли ООО «Ирис». Проведя факторный анализ для аддитивной модели определения валовой прибыли как разность выручки от продаж и себестоимости продаж методом цепных подстановок, сделаем вывод о том, что величина валовой прибыли в 2021 г. составила 37319 руб. и возросла на 10154 руб., причем факторный анализ показал, что за счет роста товарооборота валовая прибыль выросла на 31888 руб., а за счет роста себестоимости продаж она снизилась на 21734 руб. Расчеты факторного анализа представленной выше модели методом цепной подстановки представлены в таблице 2.

Таблица 2. Факторный анализ валовой прибыли с использованием метода цепных подстановок

Показатель, руб.	Формула расчета	Влияние факторов на валовую прибыль
1. Выручка от продаж	$Y' = 596082 - 537029 = 59053$ $59053 - 27165 = 31888$	+31888
2. Себестоимость продаж	37319-59053	-21734

Следует отметить, что за анализируемый период произошел значительный рост расходов на продажу ООО «Ирис». Так, их величина в 2021 г. составила 35223 руб., что на 28799 руб. превысило значение 2019 г. и на 11169 руб. больше величины расходов на продажу по отношению к 2020 г.

Анализируя структуру расходов на продажу ООО «Ирис» отметим, что наибольший удельный вес – 49,47% занимают транспортные расходы. Это связано с тем, что поставщики товаров находятся в Омске, между тем как продажа товаров осуществляется посредством деятельности филиалов, расположенных в других районах.

Значительное увеличение величины транспортных расходов в 2021 и 2020 г. по отношению к 2019 г. связаны в большей мере с развитием сети филиалов, и как следствие, с возникновением необходимости перемещения товаров от места отгрузки к местам продаж.

Значимой статьей издержек обращения является и аренда помещений и складов. Данная статья расходов занимает 18,76% расходов на продажу. Значительное увеличение расходов на аренду помещений связано с открытием филиалов, что повлекло за собой необходимость аренды как административных помещений, так и складов для хранения и отпуска товаров. Для сокращения данной статьи организации можно рекомендуется обсудить возможность покупки собственных складов, а также офисных помещений и прочей коммерческой недвижимости.

Следует отметить, что расходы на оплату труда также занимают существенную долю издержек обращения – 15,2%. Увеличение данного показателя связано с рядом факторов, к которым следует отнести изменение как численности работников, так и среднегодовой заработной платы 1 работника.

Таким образом, при анализе структуры расходов на продажу были рассмотрены все значимые статьи издержек обращения. Доля прочих расходов незначительна, как и их изменение в течение анализируемого периода. Структура расходов на продажу в текущем году следующая: транспортные расходы – 49,47%, аренда помещений – 18,76%, расходы на оплату труда – 15,2%, прочие затраты – 8,57%, страховые взносы во внебюджетные фонды – 4%, услуги связи – 2%, ГСМ – 2%.

Резкий рост прочих доходов связан с заключением в конце 2019 г. дистрибьюторских договоров и расширением клиентской базы в 2020 г. Прочие расходы также значительно увеличились в 2021 г. Рост прочих расходов связан, в первую очередь, с увеличением товарооборота компании, и как следствие, с увеличением списаний товаров по нормам естественной убыли. При анализе показателей прибыли и рентабельности ООО «Ирис» необходимо отметить, что прибыль от продаж компании в 2021 г. снизилась на 59% по сравнению с предыдущим периодом и на 38% стала ниже уровня 2019 г. Снижение прибыли от продаж связано с значительным ростом расходов на продажу, что является отрицательной тенденцией деятельности организации. Однако значительный рост прочих доходов 2020 и 2021 г. позволил вырасти показателю чистой прибыли на 93% и 22% соответственно.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод: основным путем для получения прибыли ООО «Ирис» является выполнение договорных обязательств по дистрибьюторским договорам, при этом прибыль от продаж снижается за счет несоразмерных темпов роста расходов на продажу и валовой прибыли, низкий темп роста которой, в свою очередь, обусловлен низким уровнем торговой наценки для покупателей организации, которая в свою очередь занижена с целью выполнения плановых показателей по данным договорам. Сложившуюся ситуацию подтверждает и снижение рентабельности продаж организации по отношению текущего года к базисному году.

Таким образом, по итогам проведенного анализа руководству необходимо представить ряд рекомендаций по оптимизации деятельности организации:

- 1) рассмотреть вопрос снижения среднегодовых остатков, так как их рост приводит к увеличению товарооборачиваемости, что влечет за собой снижение деловой активности;
- 2) обсудить возможность покупки собственных складских и офисных помещений, а также транспорта с целью оптимизации затрат;
- 3) принять меры по оптимизации кадровой структуры организации и обоснованности повышения заработной платы работников в целях повышения эффективности использования трудовых ресурсов;
- 4) проанализировать ценовую политику организации в целях увеличения прибыли от продаж, поиск новых покупателей в целях выполнения обязательств по дистрибьюторским договорам.

Список используемых источников:

1. Кальницкая, И.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / И.В. Кальницкая, О.Г. Конюкова, О.В. Максимочкина. – Омск: Образование Информ, 2021. – 272 с. – Текст: непосредственный.

2. Патласов, О.Ю. Практикум по анализу финансовой отчетности и бухгалтерскому учету: учебное пособие / О.Ю. Патласов, О.Г. Конюкова. – Ростов н/Д: Феникс, 2022. – 249 с. – Текст: непосредственный.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: СУЩНОСТЬ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Аннотация. Бизнес-процессы экономических субъектов в современных условиях цифровой экономики подвержены воздействию фактора отсутствия определенности, что создает наличие разнообразных рисков в их хозяйственной деятельности. В статье с применением научных методов исследования раскрыты сущность и классификация финансовых рисков, а также факторы, воздействующие на них. Предложена форма карты факторов финансового риска.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, рискованность, управление финансовыми рисками

Kuvaldina T.B.

Omsk State Transport University

FINANCIAL RISKS: ESSENCE AND CLASSIFICATION THEREOF

Annotation. Business processes of economic entities in the modern conditions of the digital economy are affected by the factor of lack of certainty, which creates the presence of various risks in their economic activities. The article reveals the essence and classification of financial risks, as well as the factors affecting them, using scientific research methods. The form of a map of financial risk factors is proposed.

Keywords: risk, financial risk, riskiness, financial risk management.

Любой вид предпринимательской деятельности сопряжен с потерей финансовых ресурсов. Угроза недостижения желаемого результата иначе называется финансовым риском. Происходящее существенное изменение условий хозяйствования в нашей стране в связи с введением экономических санкций в отношении конкретных предприятий и физических лиц привело к увеличению рискованности бизнеса. Поэтому весьма важно сегодня осознать роль риска в функционировании экономического субъекта, правильно его идентифицировать и оценить, а также своевременно среагировать на него и разработать верные управленческие решения по его минимизации. Чтобы это выполнить, необходимо хорошо знать сущность финансового риска, его отличительные особенности и виды.

Тема финансового риска весьма актуальна и находит свое отражение в трудах отечественных ученых-экономистов, таких как Н. Рясковой, А.В. Глущенко, Э.Н. Самедовой, В.А. Темникова, Р.С. Губанова и др. Отдельные аспекты управления финансовыми рисками явились предметом диссертационных исследований А.А. Вяткина (специальность 08.00.05), Н.Ф. Чемухиной, Д.Д. Шкуты, Выонг Тхи Тхун Зыонг, Э.Р. Шамсутдиновой, Д.А. Рызина, Д.В. Удаловой (специальность 08.00.10). Из шести диссертаций, выполненных за последние пять лет, по направлению «Финансы, денежное обращение и кредит», две работы докторские (33,33%).

По мнению Н. Рясковой финансовый риск является достаточно сложной категорией, связанной с проведением хозяйственной деятельности [6]. К его характерным чертам автор относит: экономическую природу; объективность проявления; вероятность реализации; неопределенность последствий; ожидаемую неблагоприятность последствий; вариабельность уровня; субъективность оценки. Указанная совокупность его отличительных свойств позволило экономисту сформулировать авторское определение: финансовый риск – это степень возможности образования нежелательных финансовых последствий в виде утраты дохода и капитала в ситуации отсутствия определенности условий осуществления его

финансовой деятельности [6]. Как видим, автор ограничивает образование риска только финансовой деятельностью. Вместе с тем, это не так. Финансовый риск возможен при осуществлении также операционной и инвестиционной деятельности.

Несколько иной подход высказывают ученые А.П. Иванов, Ю.Н. Быкова, заключая, что финансовый риск – это возможность или вероятность того, что фактически сформированный результат отличается от ожидаемого, планируемого или нормативного [4]. Авторы не связывают финансовый риск с каким-либо видом предпринимательской деятельности, что на наш взгляд, является правильным.

Для того, чтобы эффективно управлять финансовым риском, важно правильно выделять его виды. Чиновники из Минфина России в своем Информационном сообщении № ПЗ-9/2012 выделили три группы финансовых рисков: рыночные риски, кредитные риски, риски ликвидности. Именно в разрезе этих групп рекомендуется раскрывать информацию о финансовом риске в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Ранее этот вопрос был раскрыт автором в статье, опубликованной в журнале «Бухгалтерский учет» [5].

Обзор специальной литературы показал, что наиболее полную классификацию финансовых рисков дала Н. Ряскова, выделив десять признаков (рис. 1).

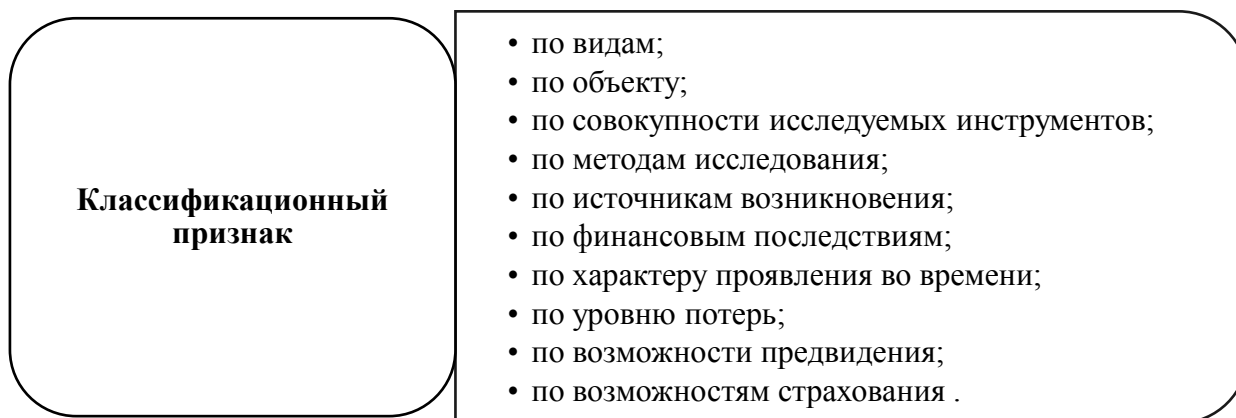


Рисунок 1. Признаки классификации финансовых рисков, предложенные Н. Рясковой [5]

Видовой признак является основным при классификации финансовых рисков в целях управления экономическим субъектом. Идентификация и описание конкретного вида риска позволяет выявить фактор на него воздействующий. Чаще всего, на практике, оценивают риск снижения финансовой устойчивости и неплатежеспособности организации. Кстати, эти показатели являются ориентиром и сигналом для налоговых органов для включения налогоплательщика в план выездных налоговых проверок. Если в динамике индикаторы финансовой устойчивости и неплатежеспособности ухудшаются и не соответствуют установленным нормативам, это означает, что деятельность экономического субъекта сопряжена с высоким финансовым риском.

Инвестиционный риск сопровождает инвестиционную деятельность организации, является достаточно сложным для оценивания видом финансового риска. Например, риск безрезультатности выполняемых НИОКР, риск задержки окончания строительных работ, риск недофинансирования инвестиционного проекта, риск потери привлекательности инвестиционного проекта со стороны инвесторов и т.п. Попытки обогатить теорию этого вопроса и предложить новый методический инструментарий по управлению этими видами рисков были предприняты российским ученым Д.Д. Шкутой и зарубежным экономистом Вьюнг Тхи Тхун Зыонг.

В условиях одновременного роста всех цен в экономике в отдельный вид финансового риска выделяют так называемый инфляционный риск. Оценка такого риска осуществляется финансовыми менеджерами постоянно с целью выявления обесценения всех видов активов

экономического субъекта, и определения возможных потерь от осуществления финансовых сделок и операций.

Коммерческие корпоративные образования все чаще стали размещать свои свободные денежные средства на депозитах, проводить эмиссию акций и облигаций, тем самым подвергая себя процентному риску, т.е. потери доходов в виде процентов. Одновременно такие операции также сопровождается депозитный риск, т.е. риск ошибки в выборе банка, куда организация инвестировала свои финансовые средства. Правда, такой вид риска, сегодня встречается редко.

Разновидностью финансового риска является валютный риск, который на себе достаточно остро чувствуют компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Особо он проявил свой характер в течение 2022 года из-за геополитической обстановки в мире.

Достаточно часто руководство компании сталкивается с кредитным риском, т.е. возможность того, что покупатели и заказчики по каким-либо причинам не исполняют свои обязательства по поставленной им готовой продукции, выполненным работам и оказанным услугам.

Все организации являются налогоплательщиками различных видов налогов и сборов и поэтому они сталкиваются с налоговым риском, который также является видом финансового риска. Он сопряжен с потерями, которые организация может понести из-за ошибок в расчетах налогов и сборов, несвоевременного предоставления в налоговый орган налоговой отчетности, нарушения сроков уплаты налогов. С 2015 года фискальные органы применяют в налоговом администрировании так называемый риск-ориентированный подход в оценке деятельности налогоплательщиков. ФНС России утвердила 12 индикаторов, по которым оцениваются бизнес-процессы организаций. Если наблюдаются отклонения от показателей, у налогоплательщиков появляется риск попасть под выездную налоговую проверку. Информация о показателях является открытой для налогоплательщиков, поэтому у них есть возможность снизить налоговый риск.

В целях управления финансовыми рисками важно правильно идентифицировать факторы, которые могут влиять на них. Например, к ним можно отнести:

- выбранный и осуществляемый вид предпринимательской деятельности, например, производство продукции, выполнение строительных работ, оптовая или розничная торговля;
- архитектура функционирующей системы управления всеми видами ресурсов и эффективность её работы;
- характер действий менеджмента на риск;
- источник происхождения факторов, влияющих на максимизацию рисков, например, внешняя или внутренняя среда).

Движущая сила, приводящая к усилению рискованности предпринимательской деятельности, чаще всего возникает во внешнем окружении предприятия. Например, в связи с изменением политической обстановки, возникновением военных конфликтов, усилением экологических проблем, новациями в законодательстве на международном и национальном уровнях и др. Более всего на результаты хозяйственной деятельности организации влияет экономическая политика государства, включая её налоговую составляющую. Порой неожиданно вводимые новации по решению экономических проблем на макроуровне приводят к ухудшению финансового положения организации, вплоть до его банкротства. Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка в стране и мире также негативно влияет на основные показатели работы предприятий, усиливая финансовый риск.

К факторам внутренней среды, воздействующим на образование рисков, можно отнести отсутствие должных знаний, умений и навыков у работников предприятия и их склонность к рискованным операциям и сделкам, не соблюдение экономическим субъектом принципа добросовестности при заключении договоров, отсутствие усилий у должностных лиц по продвижению организации на рынке товаров, работ, услуг и др.

Безусловно, все факторы должны быть идентифицированы, т.е. подразделены на внутренние и внешние, чтобы достоверно оценить риски и разработать мероприятия по их

минимизации. Достаточно сложно выявить движущие силы во внешней среде, их трудно проанализировать, да и воздействовать на них руководство организации не может. Легче выявить и продиагностировать внутренние факторы усиливающие рискованность бизнеса. Для этого можно рекомендовать карту оценки факторов риска (табл. 1).

Таблица 1. Карта факторов финансового риска

Факторы риска	Степень влияния на финансовый риск			Вид финансового риска
	высокая	умеренная	слабая	
Внешние факторы				
Налоговая политика государства				налоговый риск
и т.д.				
Внутренние факторы				
Несоблюдение принципа осмотрительности в выборе контрагента				кредитный риск
и т.д.				

Итак, можно заключить, что финансовый риск может сопровождать организации при осуществлении различных видов деятельности: текущей, финансовой и операционной. В организации должна быть создана система управления рисками, в том числе финансовыми рисками. Руководство компании должно осознать, что управление рисками в настоящее время это достаточно сложный процесс, который должен заранее быть спланирован. Основная цель управления финансовыми рисками должна совпадать с целевой установкой уставной деятельности организации – получение прибыли и повышение эффективности функционирования.

Список используемых источников:

1. Глущенко, А.В. Методика идентификации и оценки финансовых рисков в системе управленческого учета компании / А.В. Глущенко, Э.Н. Самедова, В.А. Темников // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – № 5. – С. 521–542.
2. Глущенко, А.В. Оценка, учет и контроль финансовых рисков компании: прикладные аспекты для малого и среднего бизнеса / А.В. Глущенко, Э.Н. Самедова, В.А. Темников // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – № 6. – С. 643–666.
3. Губанов, Р.С. Актуарная оценка финансовых рисков / Р.С. Губанов // Финансы. – 2014. – № 2. – С. 44–48.
4. Иванов, А.П. Страхование рисков как инструмент управления предпринимательской деятельностью / А.П. Иванов, Ю.Н. Быкова // Финансы. – 2007. – № 9. – С. 13–15.
5. Кувалдина, Т.Б. Раскрытие информации о рисках в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т.Б. Кувалдина // Бухгалтерский учет. 2015. № 1. С. 134–139.
6. Ряскова, Н. Финансовые риски, их сущность и классификация / Н. Ряскова // Российский бухгалтер: электрон. журн. – 2015. – № 12. – С. 94–108.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ НА ЭКОНОМИКУ

Аннотация. В настоящей статье рассмотрены проблемы оценки стоимости дебиторской задолженности организаций в условиях санкционного давления. Выявлены проблемы оценки дебиторской задолженности и мероприятия по их решению. Приведены примеры информационных ресурсов, на которых размещается информация по купле-продаже дебиторской задолженности. Целью работы является выявление особенностей и проблем при оценке стоимости дебиторской задолженности в условиях санкционного давления. Автор статьи пришел к выводу, что универсального пути решения данных проблем не существует, но если бы профессиональное сообщество оценщиков пришло к единому пониманию проблем, то многие проблемы могли бы быть решены.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, право требования, оценка стоимости (права требования) дебиторской задолженности, проблемы оценки дебиторской задолженности.

Markov S.N.

Omsk branch of the Financial University, Omsk

ACCOUNTS RECEIVABLE UNDER THE CONDITIONS OF SANCTION PRESSURE ON THE ECONOMY

Abstract. This article discusses the problems of estimating the value of accounts receivable of organizations under sanctions pressure. The problems of assessment of receivables and measures to address them are identified. Examples of information resources are given, which contain information on the sale and purchase of receivables. The purpose of the work is to identify the features and problems in assessing the value of receivables under sanctions pressure. The author of the article came to the conclusion that there is no universal way to solve these problems, but if the professional community of appraisers came to a common understanding of the problems, then many problems could be solved.

Keywords: receivables, right of claim, valuation (right of claim) of receivables, problems of estimating receivables.

С конца зимы 2022 года были нарушены многие планы хозяйствующих субъектов. Исходя из сложных геополитических условий, во многих организациях произошли нарушения, связанные договорными отношениями, в том числе и по оплате с поставщиками за оказанные услуги, предоставленные товары. В тоже время неплатежи одних хозяйствующих субъектов являются дебиторской задолженностью других. Появление дебиторской задолженности несет немало проблем для хозяйствующих субъектов, так как она является недополученными финансовыми ресурсами.

Зарубежный опыт, а также и уже отечественный опыт, говорят нам о том, что дебиторская задолженность может быть объектом купле-продажи, но лейтмотивом этого всего будет является определение справедливой рыночной стоимости.

Одной из главных проблем при оценке стоимости дебиторской задолженности является отсутствие в настоящее время специального федерального стандарта оценки, регулирующего оценку стоимости дебиторской задолженности. На данный период времени вопросы связанные с оценкой дебиторской задолженности в рамочном формате прописаны только в Федеральном стандарте оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)», утвержденным Приказом [Министерства экономического развития Российской Федерации №326 от 01.06.2015 г.](#) ,

который определяет только, что при оценке бизнеса затратным подходом оцениваются все имеющиеся активы у хозяйственного субъекта, непосредственно особенности, количественные и качественные характеристики и ценообразующие факторы, задание на оценку прав требований в данном ФСО № 8 не прописаны [4].

Важной проблемой является методологическая проблема, связанная с одной стороны, с многообразием методик по оценке стоимости дебиторской задолженности, так авторы насчитывают более 30 методик оценки стоимости дебиторской задолженности, так и право стоимости на оценку дебиторской задолженности, но с другой стороны, оценщики применяют в практической плоскости 4-8 методик, в зависимости от цели и задачи оценки. В методиках оценки стоимости дебиторской задолженности есть свои преимущества и недостатки, все это связано с целью оценки (для принятия управленческих нужд, банкротство контрагента и т.д.) [5].

Также необходимо отметить, что большинство методик разработано было 1998-2000 годах. Но научная потребность в данном вопросе не стоит на месте в виду различных вызовов в настоящее время (пандемия, геополитика, разрыв логистических цепочек и т.д.).

В качестве третьей проблемы, можно отметить, что очень часто оценщик не имеет достаточной информации по такому специфическому объекту оценки как оценка стоимости дебиторской задолженности. Причины этой проблемы могут быть следующие, например, отсутствие договоров, актов сверки по контрагенту, информации о дебиторе (конкурсное производство, процедура банкротство и т.д.), своевременного уведомления о состоянии дебитора и т.д.

В случае отсутствия необходимой информации для оценки стоимости дебиторской задолженности, оценщик вправе в соответствии с законодательством регулирующим оценочную деятельность, при оценке стоимости любого объекта оценки, использовать информацию добытую самостоятельно из различных баз данных и источников (справочники, открытые базы данных и прочие), а также из сети Интернет.

В-четвертых, при оценке стоимости дебиторской задолженности немаловажной задачей является определение ставки дисконтирования, которая бы учитывала все аспекты риска. Так как от правильности определения ставки дисконтирования, в конечном счете, зависит и правильная итоговая величина рыночной стоимости дебиторской задолженности в современных реалиях (ключевая ставка 20%, рост ставок по кредиту, рост инфляции и т.д.).

Все выше перечисленные проблемы усложняют процесс оценки стоимости. Много проблем бы отпало, если был бы принят специальный стандарт оценки стоимости дебиторской задолженности, который бы определил понятие объекта оценки, внес рекомендации когда и какой подход и метод оценки применять и т.д. Обобщено проблемы оценки стоимости дебиторской задолженности и мероприятия по их решению представлены в таблице 1.

Следует отметить, что при оценке дебиторской задолженности при процедуре банкротства пени по договорам с дебиторами не берутся в расчет, принимается только «чистая» дебиторская задолженность, поскольку только эту сумму можно предъявить в реестр кредиторов. При оценке дебиторской задолженности для других целей, например, для принятия управленческих решений компанией, штрафные санкции и начисленные пени могут как приниматься к расчету, так и не приниматься в зависимости от выбранной оценщиком методики оценки дебиторской задолженности, что в конечном итоге влияет на рыночную стоимость оцениваемых прав требований дебиторской задолженности [2].

Кроме анализа имеющихся проблем оценки дебиторской задолженности, также интересен вопрос, где продается дебиторская задолженность после проведения ее оценки и по какой цене в реальной практике.

В ходе процедуры банкротства организации арбитражный управляющий должен разместить информацию о продаже дебиторской задолженности, ее первоначальной стоимости оцененной независимым оценщиком на сайте Единого федерального реестра сведений о банкротстве: <https://bankrot.fedresurs.ru>.

Таблица 1. Проблемы оценки дебиторской задолженности в современных условиях и мероприятия по их решению

Проблемы	Мероприятия
Отсутствие специального Федерального стандарта оценки, регулирующего непосредственно оценку дебиторской задолженности	Принятие ФСО по оценке дебиторской задолженности на законодательном уровне
Отсутствие четкого разграничения условий применения существующих методик оценки дебиторской задолженности, отсутствие комплексного учета факторов, влияющих на стоимость дебиторской задолженности	Разработка комплексной методики оценки дебиторской задолженности, учитывающей факторы, влияющие на стоимость дебиторской задолженности: тип заемщика, тип задолженности, срок просрочки дебиторской задолженности, решения судебных органов
Ограниченность информации для оценки стоимости (право стоимости) дебиторской задолженности	Самостоятельный поиск оценщиком данных о дебиторе и его задолженности либо отказ от проведения оценки

При размещении объявления о продаже дебиторской задолженности на сайте ЕФРСБ, необходимо указать следующую информацию о дебиторе: наименование дебитора, юридический адрес, ИНН, ОГРН, номер арбитражного дела. Информация которая должна быть отражена об арбитражном (либо конкурсном) управляющем («(ФИО, адрес, СРО с указанием адреса), дата и время начала подачи заявок, дата и время окончания подачи заявок, правила подачи заявок, дата и время проведения торгов, форма подачи предложения о цене (открытая), предмет торгов (право требования дебиторской задолженности)» [2].

Немало важной характеристикой объявления о продаже дебиторской задолженности или право требования дебиторской задолженности является указание первоначальной цены продажи лота, с информацией о том как будет происходить снижение цены лота, при отсутствии заявок по первоначальной цене, а также сумме задатка (как правило, процент от первоначальной цены).

Также в объявлении о проведении торгов представлено описание лота с указанием начальной цены, информации о снижении цены (на 10% каждые 7 дней), сумме задатка.

Торги связанные с куплей-продажей дебиторской задолженности проводятся на специализированных электронных площадках например, на Межрегиональной электронной торговой системе: <https://m-ets.ru>. Для того, что бы принять участие в торгах всем заинтересованным лицам, необходимо направить заявку на участие в торгах и внести задаток, оговоренный правилами продажи дебиторской задолженности. В дату установленную правилами торгов проводиться закрытый аукцион, выигрывает тот кто предлагает большую сумму, но не менее определенной оценщиком.

В случае, если не подано было ни одной заявки на приобретение дебиторской задолженности, торги признаются не состоявшимися, в дальнейшем возможно объявление о новых торгах по данному объекту.

Таким образом, в процессе оценки стоимости дебиторской задолженности в условиях санкционного давления на экономику, оценщику приходится решать большое количество проблем, связанных как с выбором методики оценки стоимости дебиторской задолженности, так и с отсутствием полной достоверной информацией относительно объекта оценки и самого хозяйствующего субъекта (дебитора). Основными проблемами оценки стоимости дебиторской задолженности (право требования) являются отсутствие специального федерального стандарта оценки «Оценка стоимости дебиторской задолженности», регулирующего непосредственно оценку дебиторской задолженности, а также отсутствие четкого разграничения условий применения существующих методик оценки, отсутствие комплексного учета факторов, влияющих на стоимость дебиторской задолженности. В

качестве мероприятий по решению данных проблем можно предложить: принятие ФСО по оценке дебиторской задолженности на законодательном уровне; разработка комплексной методики оценки дебиторской задолженности, учитывающей факторы, влияющие на стоимость дебиторской задолженности.

Список используемых источников:

1. Федеральный Закон [от 29.07.1998 № 135-ФЗ \(ред. от 28.11.2018 г.\)](#) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Правовая справочно-информационная система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный Закон [от 26.10.2002 № 127-ФЗ](#) «О несостоятельности (банкротстве)» // Правовая справочно-информационная система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Приказ Минэкономразвития от 20 мая 2015 г. № 297 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» // Правовая справочно-информационная система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Приказ Минэкономразвития от 01 июня 2015 г. № 326 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)» // Правовая справочно-информационная система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О.А. Землянский ; под редакцией М. А. Федотовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 522 с.

УДК 332.02

Маркова О.В.
Московский Международный университет

ВОВЛЕЧЕНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДОМ

Аннотация. В статье обосновывается необходимость использования партнерских отношений всех участников стратегического управления, заинтересованных в устойчивом развитии мегаполиса. Для этого выделяются отличительные характеристики стратегического управления крупным городом на современном этапе и делается вывод, что для устойчивого развития территории с позиции сбалансированности экономических, экологических и социальных интересов необходимо долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество в форме партнерства бизнеса, власти и общества.

Ключевые слова: стратегическое управление, устойчивое развития, проадаптация, инициативное бюджетирование, сетевые структуры, крупный город, мегаполис, стейкхолдеры, муниципальное управление

INVOLVEMENT OF STAKEHOLDERS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE CITY

Annotation. The article substantiates the need to use partnerships of all participants in strategic management interested in the sustainable development of the metropolis. For this purpose, the distinctive characteristics of strategic management of a large city at the present stage are highlighted and it is concluded that long-term and mutually beneficial cooperation in the form of partnership between business, government and society is necessary for the sustainable development of the territory from the position of balancing economic, environmental and social interests.

Keywords: strategic management, sustainable development, preadaptation, initiative budgeting, network structures, large city, metropolis, stakeholders, municipal management

За последние десятилетия стратегическое планирование в России в научном и методологическом плане шагнуло далеко вперед. Благодаря исследованиям российских ученых, таких как Л.И. Абалкин, А.Г. Аганбегян, О.Т. Богомолов, А.Г. Гранберг, С.Ю. Глазьев, Б.С. Жихаревич, В.В. Ивантер, Г.Б. Клейнер, Д.С. Львов, А.И. Татаркин, Т.В. Ускова, Н.П. Федоренко, были глубоко и всесторонне изучены общие подходы к разработке региональных и муниципальных стратегий. Кроме того, в отечественной и зарубежной науке сформулированы основы теории устойчивого социально-эколого-экономического развития территорий, служащей концептуальной базой большинства действующих стратегий.

Стратегии свойственны отличные от всех существовавших на тот момент документов уникальные характеристики: [4; с. 35-36]

- нацеленность на наращивание конкурентоспособности города;
- партнерский подход в основе разработки и реализации стратегии;
- сочетание долгосрочного видения и конкретности немедленных действий;
- постоянство работы, оценка хода реализации и корректировка стратегии.

Опубликование в 2009 г. Указа Президента РФ «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации» [3] явилось нормативно-законодательной базой для осуществления данного процесса на региональном и муниципальном уровне управления. Стратегическое планирование обозначено в данном документе как «определение основных направлений, способов и средств достижения стратегических целей устойчивого развития Российской Федерации...». В опубликованном Указе впервые установлена прямая связь между разработкой стратегического инструментария и обеспечением устойчивого развития территории: «устойчивое развитие – это гармоничные позитивные изменения в важнейших сферах жизнедеятельности личности, общества и государства, обеспечивающие за счет системы целенаправленных и долгосрочных социально-экономических мер способность РФ противодействовать внутренним и внешним угрозам национальной безопасности государства».

Результатом того, что необходимость стратегического планирования на государственном уровне стала очевидна, явилось принятие в 2014 году Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» № 172-ФЗ. В данном документе в главе 11 регламентируется порядок стратегического планирования на муниципальном уровне и закреплено за муниципальными образованиями право и обязанность самостоятельно разрабатывать документы стратегического планирования, определять требования к их содержанию, регламент разработки и согласования. [2]

Данный, в некоторой степени либеральный подход, обусловлен, во-первых спецификой развития каждого региона, во-вторых, высокой степенью изменчивости макро и микросреды,

в соответствии с которыми необходимо своевременно корректировать стратегические пути устойчивого развития.

Несмотря на самостоятельный характер в разработке стратегических документов региональными и муниципальными властями, до сих пор существуют научно-практические проблемы, которые требуют своего решения:

- отсутствует методологическая основа для оценки изменений в стратегическом устойчивом развитии городов;
- в условиях активного развития стратегического управления на уровне городов научным сообществом не установлены механизмы адаптации к изменяющимся условиям;
- документы стратегического планирования, принятые на уровне крупных городов, не учитывают современные тенденции развития социального партнерства между основными стейкхолдерами территорий.

Для решения выше перечисленных проблем необходимо, прежде всего, выявить особенности и определить механизм управления изменениями для долгосрочного устойчивого развития крупного города. Это будет способствовать созданию единого методологического подхода к управлению изменениями стратегического устойчивого развития крупных городов.

На качество разработки стратегии мегаполиса с точки зрения соответствия разработанного долгосрочного плана факторам внешней и внутренней среды, влияют некоторые барьеры организационного характера: [9]

1. Неправильное понимание сущности и значения стратегического управления для устойчивого развития крупного города.
2. Отсутствие единого методологического подхода к разработке и осуществлению стратегии.
3. Несоблюдение принципов SMART при постановке целей
4. Несоблюдение сбалансированности целей устойчивого развития города.
5. Разногласия общегосударственных, региональных и муниципальных интересов.
6. Отсутствие взаимодействия с заинтересованными сторонами для устойчивого развития крупного города.

Управление стратегическими изменениями устойчивого развития мегаполиса следует начать с комплексного метода ситуационного анализа внешней и внутренней среды, SWOT-анализа. Согласовав результаты данного анализа с миссией и видением муниципальных властей и стейкхолдеров, а также с приоритетами региональной и федеральной стратегий, следует приступить к формированию дерева целей и дорожной карты по их достижению. Основным механизмом по достижению поставленных иерархических целей будет реализация стратегического партнерства всех заинтересованных сторон в устойчивом развитии крупного города. Контур обратной связи и возможности интегрирования человеческого капитала в процессы развития предусмотрены положениями главы 5 Федерального Закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления».[1] Формой для реализации взаимосвязанных стратегических целей будет являться система муниципальных целевых программ, направленных на оздоровление экономики, экологии и общества (основные цели устойчивого развития территории).

Таким образом, посредством программно-целевого подхода могут быть реализованы перспективные цели устойчивого развития мегаполиса. Сегодня программно-целевой метод управления постепенно приобретает черты проектного управления [5; с. 178-180]. Для решения стратегически важных задач используются госпрограммы, включающие отдельные проекты с целевыми показателями и сроками реализации. Практика разработки и осуществления муниципальных проектов еще далека от совершенства. Поэтому для эффективного осуществления стратегического управления устойчивым развитием крупного города должны применяться инструменты и механизмы проектного менеджмента.

В постановлении Правительства РФ от 15 октября 2016 года № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» содержится определение

понятия «проект», который представляет собой «комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений». Это определение обуславливает комплексный характер проектной деятельности, вовлечение в данный процесс всех заинтересованных сторон или стейкхолдеров. Уникальность результатов, их неповторимость связана со спецификой сложившейся ситуации для определения перспективных направлений устойчивого развития территории.

Проектный подход должен повсеместно использоваться именно на муниципальном уровне, где имеется возможность непосредственного взаимодействия с социально ответственным бизнесом и городскими активистами. Перспективным подходом такого взаимодействия является осуществление политики партнерства и сотрудничества (корпоратизма). [10]

Для вовлечения в стратегическое управление всех заинтересованных сторон используется механизм инициативного бюджетирования, стимулирующих участников реализовывать стратегические инициативы для эффективного использования вложенных ими собственных ресурсов.[6] Сущность данного инструмента партисипативного стратегического управления развитием города отражена в таблице 1.

При осуществлении инициативного бюджетирования следует постоянно проводить мониторинг целесообразности и эффективности расходования инвестиций. Изменения, происходящие в экономике, экологии и обществе могут негативно сказаться на увеличении затрат или на снижении отдачи от вложенного капитала. Информационная система, интегрирующая функции анализа, планирования и контроля получила название контроллинг. Осуществление данной процедуры возможно на основе своевременного поступления достоверной информации из различных источников от заинтересованных сторон.

Сущность механизма реализации стратегии устойчивого развития крупного города состоит *в целенаправленном и скоординированном воздействии органов управления, бизнес-структур и общественного сектора на социально-экономические процессы в целях формирования устойчивых и позитивных изменений содержания, технологии и результатов этих процессов, соответствующих современным и будущим требованиям окружающей рыночной среды.* Такое стратегическое управление получило название «проадаптивное», т.е. базирующееся не на последующих реакциях на изменения, а определяющее перспективы устойчивого развития. Отличительными характеристиками данного подхода к стратегическому управлению является создание будущей стоимости и ценности для всех заинтересованных сторон в устойчивом развитии крупного города. Поэтому создается полистратегическое поле и множественность результатов управления устойчивым развитием крупного города.

Необходимым условием успешного стратегического управления устойчивым развитием крупного города является интеграция участников данного процесса с целью обеспечения баланса интересов экономики, экологии и общества. Поэтому используется муниципально-частное партнерство с вовлечением общественности и всех заинтересованных сторон. [8; с. 89-90].

Таблица 1. Инициативное бюджетирование

Признак	Содержание	Особенности
Финансовый и бюджетный аспект	Инициативное бюджетирование позволяет оптимально перераспределить от 1 до 10 % расходной части муниципального бюджета, средства от которого идут на насущные потребности города. Данный процесс осуществляется специально созданной комиссией	В комиссию по инициативному бюджетированию входят представители местного сообщества, не имеющих отношения к органам местного самоуправления
	Согласование бюджетных процессов на разных уровнях	Государственный и муниципальный бюджетный процесс
	Определяются заинтересованные стороны для софинансирования стратегических программ	Использование дополнительных источников финансирования
	Целевое эффективное расходование бюджетных средств	Соответствие муниципально-целевым программам, проектам
Организационный аспект	Используются разнообразные формы софинансирования с применением интерактивных технологий	Краудсорсинг, краудфандинг и др.
	Вовлечение местного сообщества в активную проектную деятельность для устойчивого развития города	Иницируются актуальные и значимые проектные идеи. Осуществляется совместная разработка, реализация и контроль проектов, направленных на устойчивое развитие территории. Проводится всесторонняя оценка и экспертиза эффективности реализации проектов
Поведенческий аспект	Создает основу для бережного эксплуатирования созданных объектов в рамках проектной деятельности	Участники совместного бюджетирования используют принципы бережливого производства
	Изменяет отношение местного сообщества к бюджетным процессам	Устраняются все процессы и соответствующие затраты, не приносящие ценности для граждан
Информационный аспект	Активизирует общественные индикаторы развития	Местное население вовлекается в мониторинг стратегического устойчивого развития
	Повышает доступность и прозрачность контента об управлении общественными финансами	Открытость и понятность информации делает прозрачным контроль со стороны граждан и общественности

Наиболее гибкими формами стратегического управления, своевременно реагирующими на изменения макро и микрофакторов являются сетевые образования с координирующим центром. Эти горизонтальные структуры управления строятся на принципах стратегического партнерства на основе совместных интересов устойчивого развития крупного города. [7; с. 54]. Субъекты стратегического управления устойчивым развитием крупного города будут выполнять координационные функции по установлению соответствующих связей между

представителями государства и частного бизнеса и согласованию их интересов с интересами гражданского общества.

Таким образом, сетизация участников стратегического управления обеспечит сбалансированное выполнение интересов устойчивого развития крупного города, а также создаст основу для проведения проадаптивного реагирования на изменения макро и микрофакторов. В заключение следует сделать вывод, что современное стратегическое управление крупным городом отличается гибким характером и проадаптивностью, вовлеченностью и сбалансированностью интересов различных стейкхолдеров, что способствует устойчивому развитию мегаполиса.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: официальный текст с изменениями и дополнениями на 14.07.2022 // Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения 15.11.22). — Текст: электронный.

2. Российская Федерация. Законы. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ: официальный текст на 28.06.2014 // Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения 15.11.22). — Текст: электронный.

3. Об утверждении Основ государственной политики в сфере стратегического планирования в Российской Федерации. Указ Президента РФ от 8 ноября 2021 г. № 633 // Доступ из СПС ГАРАНТ (дата обращения 15.11.22). — Текст: электронный.

4. Антипин, И.А. Методология муниципального стратегирования: сравнительный анализ и унификация / И.А. Антипин, Н.Ю. Власова, О.Ю. Иванова // Управленец. Т. 12, № 6. С. 33–48. — Текст: непосредственный

5. Гайнутдинов, Н. А. Стратегии развития городов и мегаполисов: проблемы, цели, механизмы: монография / Н. А. Гайнутдинов, И. И. Меламед, О. И. Столяров; Международный центр развития регионов. — Москва: Современная экономика и право, 2007. — 289 с. — Текст: непосредственный

6. Каменских, Н.А. К вопросу развития человеческого капитала муниципального образования на основе «Проектного офиса развития» // Вестник Евразийской науки, 2018 №2, - URL : <https://esj.today/PDF/18ECVN218.pdf> (дата обращения 10.11.22). — Текст: электронный.

7. Маркова, О.В. Инновационная форма партнерства на основе совместного управления нематериальными активами / О.В. Маркова — Текст: непосредственный // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 10-1 (52). с. 52-55.

8. Маркова, О.В. Интеграция бизнеса и власти в форме реализации государственно-частного партнерства / О.В. Маркова, Н.Ф. Мельниченко, А.Б. Конобеева, В.О. Кожина — Текст: непосредственный // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2022. № 1. с. 87-97.

9. Рисин, И. Е. Факторы, влияющие на качество муниципальных стратегий: оценки экспертов / И. Е. Рисин, А. С. Чичерина // РСЭУ. 2021. №1 (52). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyayuschie-na-kachestvo-munitsipalnyh-strategiy-otsenki-ekspertov> (дата обращения: 10.11.2022) — Текст : электронный.

10. Шулепов, Е. Б. К вопросу использования проектного подхода в стратегическом управлении крупным городом / Е. Б. Шулепов, К. А. Задумкин, А. А. Щербакова // Проблемы развития территории. 2020. №2 (106). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ispolzovaniya-proektnogo-podhoda-v-strategicheskom-upravlenii-krupnym-gorodom> (дата обращения: 26.10.2022). — Текст: электронный

Марус М.Л., Марус Ю.В.

ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет имени П.А.Столыпина»

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ФОРМИРОВАНИИ УНИВЕРСАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

***Аннотация.** В статье обозначаются процессы современного общества, ставшие причиной необходимости формирования универсальных компетенций. Обосновывается актуальность приобретения универсальных, и в том числе экономических и предпринимательских, компетенций в процессе обучения в вузе. Показывается важность роли экономических дисциплин в подготовке специалистов разного профиля.*

***Ключевые слова:** компетенции, экономические дисциплины, универсальные компетенции, экономические компетенции.*

Marus M.L., Marus Yu.V

Associate Professor Omsk State Agrarian University named after P.A.Stolypin

THE ROLE OF ECONOMIC DISCIPLINES IN THE FORMATION OF UNIVERSAL COMPETENCIES OF UNIVERSITY GRADUATES

Annotation. The article identifies the processes of modern society that have caused the need for the formation of universal competencies. The relevance of acquiring universal, including economic and entrepreneurial, competencies in the process of studying at a university is substantiated. The importance of the role of economic disciplines in the training of specialists of various profiles is shown.

Keywords: competencies, economic disciplines, universal competencies, economic competencies.

Развитие рыночной экономики в нашей стране предъявляет новые требования к матрице компетенций современного выпускника высшего образовательного учреждения. Разрабатываемые федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования в последнее время предусматривают во всех направлениях подготовки формирование универсальных компетенций в области экономики и финансовой грамотности. Универсальная компетенция УК-10, появившаяся в новых стандартах направлена на формирование компетенций в области принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности. За формирование экономически грамотных специалистов, способных принимать экономически обоснованные решения в своих областях деятельности, отвечают экономические дисциплины.

Примерные основные профессиональные образовательные программы подходят по-разному к формированию экономической компетенции у студентов, чаще всего – это одна дисциплина по основам экономики или финансовой грамотности. Но экономические дисциплины способны гораздо шире принять участие в формировании универсальных компетенций. Это и разработка и реализация проектов (УК-2), и командная работа и лидерство (УК-3), и коммуникации (УК-4), и самоорганизация и саморазвитие (УК-6).

Экономическая грамотность, умение применять свои профессиональные навыки в заданной экономической ситуации, проявление лидерства и инициативности в работе, умение решать нестандартные рабочие ситуации на основе обоснованных решений, наличие творческого подхода к профессиональным задачам, а также стремление к постоянному саморазвитию, самоменеджменту и самосовершенствованию не менее важны, так как область профессиональной

деятельности выпускников включает, кроме непосредственного выполнения профессиональных обязанностей, разработку, продвижение и реализацию своего продукта, обладающего качествами, удовлетворяющими требования потребителей, организацию управления производственными процессами в любой сфере деятельности на основе экономически эффективных решений [2].

Это ставит задачу освоения студентами таких знаний, умений и навыков, которые формируются экономическими дисциплинами, а именно знаний о материальных и нематериальных активах, принадлежащих субъектам на праве собственности или ином законном основании, возможностях использования результатов интеллектуальной деятельности, о деятельности предприятий [1, С. 28].

Основная идея подготовки в высших учебных заведениях состоит в том, чтобы, кроме получения профессиональных знаний, умений и навыков, выпускники получали возможность обогатить экономический и управленческий потенциал страны, независимо от их области деятельности.

Актуальная задача вузов на сегодняшний день – это подготовка не узких специалистов, а тактиков и стратегов, способных управлять, прогнозировать ситуацию, принимать решения, так как деятельность предприятий и организаций направлена на удовлетворение потребностей граждан, соответственно деятельность профессиональных кадров любой отрасли должна быть направлена на эффективную организацию собственного труда как предпосылки возможности оказания качественных услуг или производства качественных товаров.

Только хорошо продуманная система формирования экономических компетенций позволит выпускнику раскрыть и применять таланты в полной мере в своей профессиональной области, поэтому актуальность изучения экономических дисциплин студентами разных направлений подготовки не вызывает сомнений. Также необходимость освоения данных компетенций обусловлена тем, что успешное развитие экономики в России возможно только при условии формирования высококвалифицированного кадрового потенциала, способного принимать грамотные и обоснованные экономические решения. В связи с этим получение экономических знаний, навыков и формирования соответствующих компетенций является необходимым условием подготовки кадров для отечественной экономики. [2, С. 93]. Это позволяет сделать вывод, что преподавание экономических дисциплин становится задачей обучения не только студентов экономических направлений подготовки, но и студентов всех профилей.

Специалисты, обладающие, помимо специальных профессиональных навыков, знаниями экономического характера, навыками командной работы, межличностной коммуникации, принятия обоснованных решений, с развитыми лидерскими качествами, всегда востребованы на отечественном рынке труда. Такие специалисты могут работать в различных сферах в любых направлениях – как организаторы бизнес-процессов, процессов продвижения товаров и услуг, так и собственного бизнеса.

В то же время, для успешной профессиональной деятельности специалистов, обладающих экономическими компетенциями, востребованными в экономике, формирование предпринимательских навыков также является одной из важнейших задач высшего образования, так как это напрямую воздействует на повышение продуктивности их деятельности, а в дальнейшем и развитие страны. С этой точки зрения высшее образование призвано обеспечить обучающихся возможностями развития современных ценностных ориентаций, дать им необходимые знания, умения и навыки в области предпринимательства, а также придерживаться курса на мотивацию к предпринимательской деятельности. Важно отметить, что готовность к собственно предпринимательской деятельности не является целью подготовки всех обучающихся высших учебных заведений, так как лишь небольшая их доля связывает своё будущее с предпринимательством. Тем не менее, это не снижает важности приобретения ими предпринимательских навыков, которая обуславливается социальными и экономическими реалиями нашего времени. Для этого необходимо применять практики и методики по обучению и развитию предпринимательских качеств у выпускников, которые помогут им правильно выстроить карьеру в профессиональной деятельности.

Так, опираясь на опыт преподавания дисциплин «Экономическая теория», «Экономика», «Финансовый практикум», «Финансовая грамотность» мы сделали вывод, что формирование экономических компетенций студентов, обучающихся как на экономических, так и на неэкономических направлениях подготовки повышает результативность участия студентов в конкурсах предпринимательской направленности и их заинтересованность в студенческих предпринимательских инициативах, повышает уровень их способности принимать обоснованные экономические решения, грамотность в вопросах финансов, умение управлять своей деятельностью в рамках рыночной экономики.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что формирование экономических компетенций должно быть неотъемлемой частью обучения специалистов любого направления подготовки.

Список используемых источников:

1. Марус, Ю.В. Изменение роли преподавателя вуза в современных условиях // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ, 2017. - № 2 (9). - С. 28. URL: <http://ejournal.omgau.ru/images/issues/2017/2/00348.pdf>. - ISSN 2413-4066
2. Марус, Ю.В., Коваленко Е.В., Геращенко И
3. Применение активных форм в электронной информационно-образовательной среде как средство повышения результативности обучения студентов направления подготовки "Туризм" // Современные проблемы науки и образования, 2019. - № 3. - С. 93.

УДК 336

Полтораднева Н.Л.

Омский государственный университет путей сообщения

**ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА НА
ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ
РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация. В данной статье рассматриваются перспективы экономической безопасности региона опираясь на оценку финансовой безопасности отдельных категорий работников образования и науки Омской области. Исследование строится на основе метода потоков, разработанного автором. Информационную базу составили данные о среднем уровне заработной платы работников сфере образования и науки Омской области и величина прожиточного минимума. Динамика численности работников учреждений высшего образования и научных сотрудников с 2013-2022 годы позволяет прогнозировать возможные кризисные ситуации с подготовкой квалифицированных кадров в регионе.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, регион, образование, наука.

PROSPECTS FOR THE REGION ECONOMIC SECURITY BASED ON THE ASSESSMENT OF THE CERTAIN CATEGORIES FINANCIAL SECURITY OF EDUCATION AND SCIENCE WORKERS IN THE OMSK REGION

***Abstract.** This article discusses the prospects of economic security of the region based on the assessment of the financial security of certain categories of education and science workers of the Omsk region. The study is based on the flow method developed by the author. The information base was made up of data on the average salary level of employees in the field of education and science of the Omsk region and the value of the subsistence minimum. The dynamics of the number of employees of higher education institutions and researchers from 2013-2022 makes it possible to predict possible crisis situations with the training of qualified personnel in the region.*

***Keywords:** economic security, financial security, region, education, science.*

На современном этапе понятие «национальная безопасность» (НБ) прочно вошло в жизнь обществ и государств многих стран мира, стало неотъемлемой составляющей государственной внешней и внутренней политики. Сложно переоценить значение экономической безопасности (ЭБ) в НБ страны. Поскольку наша страна состоит из субъектов федерации, представляющих собой отдельные регионы, то при оценке ЭБ региона следует руководствоваться той нормативно-правовой базой, которая создана на федеральном уровне и распространяется на региональный уровень.

Формирование представления об ЭБ России сквозь призму логики и содержания ее нормативно-правовой базы и предполагает определение места ЭБ в системе НБ страны.

Правовую основу в области безопасности в России составляет федеральный закон «О безопасности» [1] и закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2]. Развитие этих федеральных документов на территории Омской области получило в виде Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2030 года [3] (далее Стратегия Омской области).

Данный документ затрагивает все сферы региона, однако, в рамках данной статьи сконцентрируем внимание на ситуации с кадрами в области образования и науки, а также дадим оценку возможных перспектив при сохранении текущих тенденций.

Следует отметить, что согласно Стратегии Омской области в качестве первой стратегической цели социально-экономического развития Омской области до 2030 года обозначены «комфортные условия для жизни и развития человеческого капитала» [3], а достижение этой цели возможно за счет решения задачи в виде создания «условий для роста благосостояния и благополучия жителей Омской области и роста доходов населения» [3].

В качестве серьезной проблемы в Стратегии обозначены такие проблемы, как сокращение численности населения региона на 3,6% (70,7 тыс. чел.) за последние 10 лет, снижение рождаемости на фоне уменьшения численности женщин детородного возраста, отток трудоспособного населения в другие регионы РФ. Для решения обозначенной проблемы Правительство Омской области планирует реализовывать различные экономические проекты и проводить мероприятия, требующие использования высококвалифицированных кадров во всех сферах жизнедеятельности региона. Поскольку обеспечивать кадровым высококвалифицированным персоналом призвана система образования региона, то считаем целесообразным оценить ЭБ работников сферы образования и науки Омской области, осуществляющими подготовку будущих специалистов.

В основе проводимого исследования будет лежать метод потоков, который разработан автором специально для оценки ЭБ. Данный метод является универсальным, в том смысле, что может быть применен как на микроуровне, так и на мезо и макроуровнях. В данном исследовании метод потоков применим к оценке экономической безопасности отдельного

человека (работника) и семьи из двух человек, например, мать и ребенок (работник и иждивенец).

Метод потоков, разработан на основе следующего категориального аппарата методологии ЭБ и применен к оценке ЭБ гражданина (работника):

- активы – это различное имущество хозяйствующего субъекта (движимое и недвижимое; денежные средства, ценные бумаги);
- обязательства – это разного рода задолженность хозяйствующего субъекта (кратко и долгосрочные);
- приток – это поступление ресурсов хозяйствующему субъекту;
- отток – это вывод ресурсов от хозяйствующего субъекта;
- поток – целенаправленное движение ресурсов;
- экономическая система – совокупность экономических отношений между государством и хозяйствующими субъектами (юридических и физических лиц; финансовые и нефинансовые) по поводу обмена ресурсами;
- ресурсы – финансовое и нефинансовое имущество (земля, труд, капитал, предпринимательство, информация, рассматриваемые в экономическом аспекте, как товары или услуги).

Новизна метода заключается в установке на выявление ЭБ хозяйствующего субъекта, где наряду с оценкой его финансового и экономического состояния существенное внимание уделяется производимым им притокам и оттокам ресурсов. Применение метода ориентировано на конкретного хозяйствующего субъекта, в нашем случае – это работники сферы образования и науки. ЭБ гражданина (работника) оценивается как сумма разницы между активами и обязательствами и притоками, и оттоками: (активы – обязательства) + (притоки – оттоки) ≥ 0 .

Чем результат выше нуля, тем выше уровень ЭБ. И наоборот, чем показатель меньше нуля, тем ниже уровень ЭБ. Субъект с низким уровнем ЭБ представляет основу для создания социальной напряженности, в нашем случае, в Омской области.

Следует отметить некоторые методические особенности проведения настоящего исследования. Исследование притоков, оттоков, активов и обязательств конкретного работника позволит оценить ЭБ исследуемого субъекта, однако, это вовсе не означает, что такая ситуация характерна для региона. Поэтому, необходимо использовать такие данные, которые бы отразили ситуацию с финансовое положение работников сферы образования и науки, характерное для Омской области.

Статистическую базу исследования составят данные Территориального органа Федеральной службы статистики по Омской области в виде информации о среднемесячной начисленной заработной плате отдельных категорий работников социальной сферы и науки за период с 2013 г. по 1 полугодие 2022 г. [4]. Указанная информация позволит оценить притоки работников сферы образования и науки Омской области (табл. 1).

Таблица 1. Среднемесячная начисленная заработная плата работников сферы образования и науки Омской области за период с 2013-2022 гг., рублей

Категория	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	I половина на 2022
1	9392	21150	20979	21380	21967	25656	25754	26923	29153	41403
2	5147	26850	26961	26998	27667	28742	29910	32690	33195	32223
3	19425	21359	21430	21919	25277	28245	29480	31545	34264	37348
4	21445	23386	23559	24516	26106	29314	30961	32703	34685	44870
5	37042	40539	42734	45440	49909	62150	66251	67943	71061	84002
6	30559	30859	32952	35793	35924	57455	61000	68518	72726	64328

Составлено автором по [4].

Пояснения к таблице:

1 – Педагогические работники дошкольных образовательных учреждений;

2 – Педагогические работники образовательных учреждений общего образования;

3 – Педагогические работники учреждений дополнительного образования детей;

4 – Преподаватели и мастера производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования;

5 – Преподаватели образовательных учреждений высшего профессионального образования

6 – Научные сотрудники.

При оценке ЭБ очень важно правильно оценить информацию, представленную органами статистики. Поскольку в нашем случае, располагаем начисленной заработной платой, считаю возможным и необходимым скорректировать уровень заработной платы на размер налога на доходы физических лиц, результаты представим в таблице 2.

Таблица 2. Среднемесячная заработная плата (притоки) работников сферы образования и науки Омской области за период с 2013-2022 гг., рублей

Категория	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	I полови на 2022
1	16871	18401	18251	18600	19111	22321	22406	23423	25363	36021
2	21878	23360	23456	23488	24070	25006	26021	28440	28880	28034
3	16900	18583	18644	19069	21991	24573	25647	27444	29810	32493
4	18657	20346	20496	21329	22712	25504	26936	28452	30176	39037
5	32227	35268	37179	39533	43420	54071	57638	59110	61823	73081
6	26586	26847	28669	31140	31254	49986	53070	59611	63272	55965

Таблица 2 позволяет оценить реальные средние доходы работников сферы образования и науки Омской области. Наряду с этим стоит помнить, что анализ средних доходов на практике для отдельных работников будет означать доходы ниже и выше среднего показателя.

Что касается оттоков, то конечно, расходы конкретных индивидуумов будут сильно отличаться, однако, для целей оценки экономической безопасности можно воспользоваться данными о минимальном прожиточном минимуме в регионе для трудоспособного населения и детей [4].

Поскольку оценить активы и задолженность работников сферы образования и науки Омской области не представляется возможным по причине отсутствия таких данных, то оценку ЭБ гражданина или семьи из двух человек будем проводить только на основе финансовой информации – притоков и оттоков.

Таблица 3. Оценка экономической безопасности педагогических работников дошкольных образовательных учреждений Омской области за с 2013-2022 гг., рублей

Параметр	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	I полов ина 2022
Заработная плата (притоки)	16871	18401	18251	18600	19111	22321	22406	23423	25363	36021
Прожиточный минимум работника	6694	7720	8858	8955	8968	9481	10155	10956	11342	13554
Прожиточный минимум для семьи из 2 чел. (трудоспособный и ребенок)	13030	14938	17248	17501	17620	18566	19849	21449	22324	26395
ЭБ работника	10177	10681	9393	9645	10143	12840	12251	12467	14021	22467
ЭБ семьи	3841	3463	1003	1099	1491	3755	2557	1974	3039	9626

Таблица 3 демонстрирует приемлемый уровень ЭБ работника, если он проживает один. Однако ситуация значительно меняется, если рассматривать неполноценную семью, где отсутствует один из родителей.

Изменение ситуации в лучшую сторону демонстрируют показатели численности работников, занятых в данной сфере (табл.4).

Таблица 4. Численность педагогических работников дошкольных образовательных учреждений Омской области за с 2013-2022 гг., рублей

Параметр	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	I половина 2022
Численность	5994	6412	6663	6988	7120	7175	7216	7256	7226	7191

Совсем по-другому выглядит ситуация в среде преподавателей высшего образования и научных сотрудников (табл. 5).

Таблица 5. Численность преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников Омской области за с 2013-2022 гг., рублей

Численность	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	I половина 2022
Преподаватели учреждений высшего образования	4418	4023	3746	3350	3240	3056	2915	2839	2760	2705
Научные сотрудники	389	292	308	328	302	280	295	274	280	272

Анализ данных, представленных в таблице 5, позволяет говорить о существенном снижении кадрового состава в такой важной сфере как наука и образование. Сохранение показанной тенденции позволяет прогнозировать возможную негативную ситуацию для региона – неспособность готовить кадры с высшим образованием для региона и снижение научного потенциала. Стоит отметить, что это общая тенденция, а ситуация в каждой отдельной отрасли знаний может немного отличаться.

Попытка изменить ситуацию видна на основе анализа данных по средней заработной плате работников учреждений высшего образования и науки (табл. 2). Тем не менее, необходимо учитывать, что заработная плата является не единственным условием при сохранении кадрового потенциала региона.

Таким образом, выявленные в ходе исследования проблемы – снижение численности научно-педагогических работников высшего образования и научных сотрудников в регионе, на фоне роста начисленной средней заработной платы в сфере образования и науки – позволяют говорить о возможных предстоящих кризисных ситуациях в данных сферах Омской области. Меры, предпринимаемые региональными властями в предыдущие периоды согласно Стратегии 2025 Омской области, не позволили кардинальным образом изменить ситуацию, а, следовательно, тенденция продолжится, что существенно снизит экономическую безопасность региона.

Список используемых источников:

1. О безопасности: Федеральный закон № 390-ФЗ от 28.12.2010. – Текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: локальный; по договору.
2. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон № 172-ФЗ от 28.06.2014. – Текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: локальный; по договору.
3. О стратегическом планировании в Омской области: закон № 2398-ОЗ от 23.06.2021. – Текст: электронный // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: локальный; по договору.
4. <https://omsk.gks.ru> – Территориальный орган Федеральной службы статистики по Омской области

УДК 330.567.2

Рахматуллина Д.К.

Казанский (Приволжский) федеральный университет (Казань)

**ЦЕЛИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО И КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)**

Аннотация. В исследовании проанализированы особенности сберегательного и кредитного поведения взрослого населения. Выделены основные цели сбережений и кредитов, определены наиболее распространенные формы сбережений. Сделан вывод о взаимосвязи целей сберегательного и кредитного поведения, о рисках кредитного поведения, выделенных при анализе целей кредитования.

Ключевые слова: сберегательное поведение, кредитное поведение, пандемия.

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)

GOALS OF SAVINGS AND CREDIT BEHAVIOR OF THE POPULATION (BY THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)

Abstract. The study analyzed the features of savings and credit behavior. We have divided the main goals of savings and loans, identified the most common forms of savings. The conclusion is made about the relationship between the goals of savings and credit behavior, about the risks of credit behavior identified in the analysis of credits` goals.

Keywords: savings behavior, credit behavior, pandemic.

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».

Сберегательное поведение является основой для страхования граждан на случай неопределенности и риска во внешней среде. Более того, сбережения как источник валовых накоплений служат базой для формирования внутренних инвестиций, обеспечивающих экономический рост. Концепция общества массового потребления приводит к стимулированию кредитного поведения

Целью исследования является выделение основных особенностей в сберегательном и кредитном поведении населения Республики Татарстан. Для достижения поставленной цели предлагается решение следующих задач:

- 1) определить долю населения, имеющих сбережения;
- 2) проанализировать цели сбережений;
- 3) выделить основные формы сбережений;
- 4) определить основные цели взятия кредита.

Основным методом исследования выступает структурный и сравнительный анализ. Данными для проведения исследования послужили результаты социологического опроса «Экономическое поведение граждан Республики Татарстан», в котором приняли участие 794 респондента [3].

На наличие сбережений указали 23,75% ответивших. Такой процент сберегателей среди представителей Республики Татарстан может быть объяснен высокой долей молодежи среди населения, что согласуется с возрастной структурой населения региона [7]. Кроме того, снижение уровня сбережений домашних хозяйств является общей тенденцией, характерной для мира и российского общества в целом [4; 5]. Однако в период пандемии многие респонденты отмечают переход на более рациональные финансовые стратегии, рост склонности к сбережениям и накоплениям и отказ от необоснованных покупок [6].

Интерес представляют результаты распределения ответов респондентов-сберегателей на вопрос о целях сбережений (см. рис. 1). Среди целей сбережений лидируют потребительские цели – накопление на будущий отдых и покупку дорогостоящих вещей. С одной стороны, обращает на себя внимание тот факт, что данная тенденция проявляется в период пандемии, когда не все ограничения по туристическим потокам были сняты. С другой стороны, покупка дорогостоящих товаров является не только объектом сбережений, но и инвестиций особо в ситуации высокой неопределенности и риска, что наблюдалось в условиях пандемии COVID-19.



Рисунок 1. Распределение ответов респондентов о целях сбережений, в %
 Источник: составлено автором по данным [3].

Если перейти к основным формам хранения сбережений, то следует отметить, что наибольшей популярностью у жителей региона пользуются банковские продукты – депозиты или безналичные деньги на пластиковой карте (см. Рис. 2). Инвестиционные продукты указали только 9,38% ответивших. Аналогичным образом выглядит ситуация с иностранной валютой.

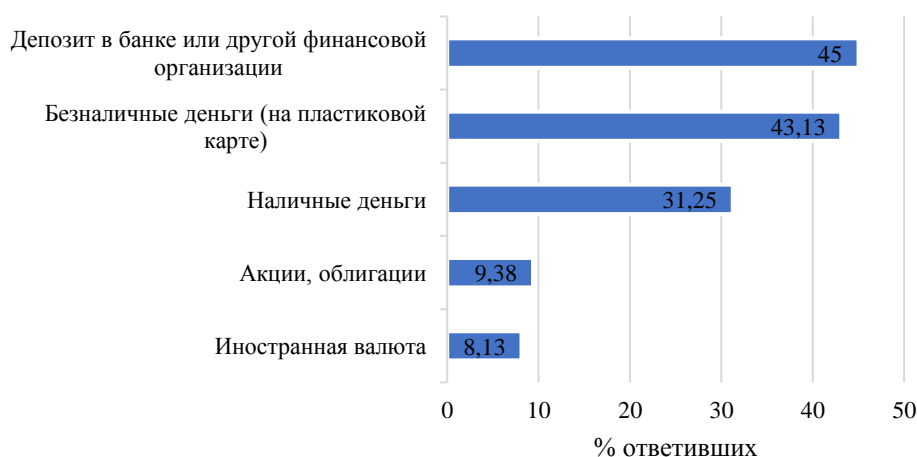


Рисунок 2. Распределение ответов респондентов о форме сбережений, в %
 Источник: составлено автором по данным [3].

Выявленная закономерность не согласуется с результатами оценки склонности к сбережениям в национальной валюте и в иностранной валюте. В период экономических шоков россияне предпочтение отдавали иностранной валюте [2]. Следовательно, можно сделать предположение о том, что пандемия привела к физическим ограничениям в плане закрытия границ для миграции населения, что сократило потоки перемещения человеческих ресурсов, что снизило спрос на иностранную валюту.

Кредитное поведение находится в неразрывной связи со сберегательным поведением. В настоящее время мы наблюдаем активное стимулирование кредитного поведения, которое в ситуации высокой неопределенности и риска, характерной для пандемии COVID-19, может привести к значительным трудностям для домашних хозяйств. Дополнительные меры поддержки семей, которые попали в сложное финансовое положение из-за введения ограничений на рынке труда и в производственном процессе, способствовали смягчению

негативных последствий, в том числе замедлению росту просроченной задолженности по кредитам.

Что касается жителей Республики Татарстан, то можно отменить невысокое стремление респондентов к взятию кредита. Только 8,5% опрошенных указали на свои планы взять кредит в ближайшее время [3]. В отношении целей взятия кредита лидируют крупные покупки – приобретение жилья или автомобиля (см. Рис. 3), что согласуется и с целями сбережений. Как отмечалось выше, наиболее часто в качестве целей сбережений респонденты отмечали покупку дорогостоящих вещей, приобретение жилья (см. Рис. 1). Следует обратить внимание, что среди отмеченных целей присутствует – возврат долгов (6% ответивших). Данная цель вызывает определенные опасения в отношении финансовой устойчивости респондентов, поскольку взятие кредитов для покрытия предыдущих приводит к ситуации финансовой пирамиды и является предпосылкой для банкротства.

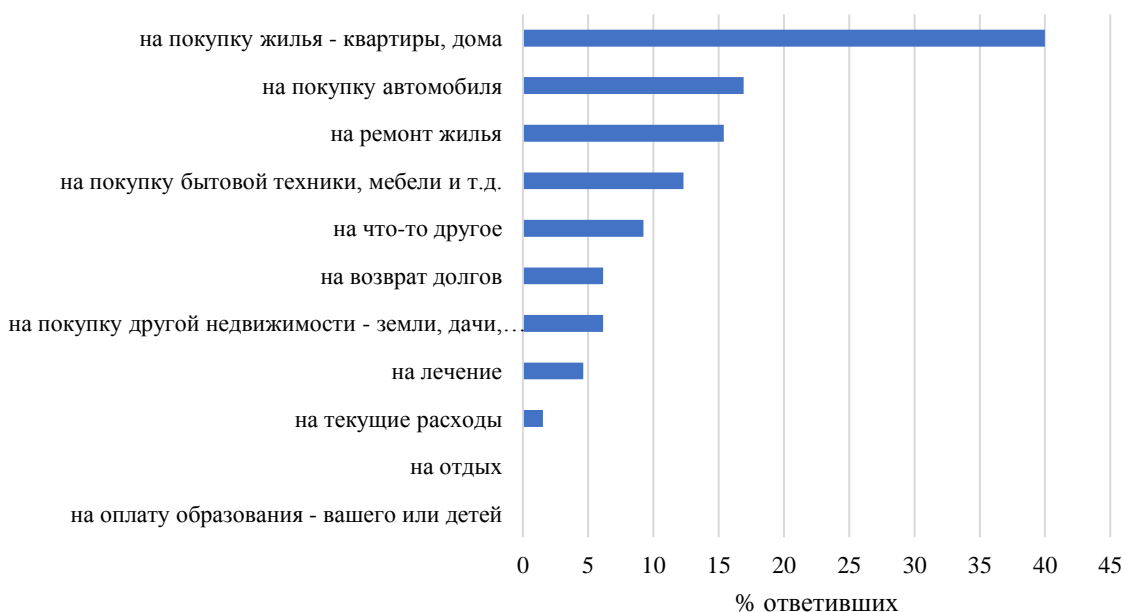


Рисунок 3. Распределение ответов респондентов о цели кредита, в %
Источник: составлено автором по данным [3].

Если приобретение недвижимости и дорогостоящих вещей находится среди целей как сбережений, так и кредитов, то в отношении отдыха и образования ситуация выглядит несколько иначе. Отдых и образование выступают целями именно сбережений населения, при этом отдых является одной из наиболее распространенных целей сбережений, но среди кредитных целей не был указан ни одним респондентом. Таким образом, можно отметить тенденцию в финансировании дорогостоящих покупок как за счет сбережений, так и за счет кредитов, что согласуется с моделью межвременного выбора И.Фишера [8]. Действительно, согласно модели И.Фишера, займы можно представить как отрицательные сбережения, так как в будущем периоде индивиду придется делать сбережения для возврата кредита, взятого в текущем периоде. Следовательно, индивиду приходится принимать решение о выборе между отказом от текущего потребления ради будущего или об увеличении текущего потребления за счет заимствования, что приведет к сокращению будущего потребления и вынужденным сбережениям [9].

Таким образом, анализ экономического поведения населения Республики Татарстан по целям сбережений и кредитов позволяет сделать ряд выводов:

1. Покупка недвижимости и дорогостоящих товаров является как целью сбережений, так и кредитов. Следовательно, можем говорить о взаимосвязанной природе двух видов экономического поведения, которая проявляется в том числе и в мотивах этих видов поведения.

2. Вызывает опасения тенденция к получению кредита для возврата уже имеющихся задолженностей. Подобная практика может привести к финансовому банкротству и требует дополнительных мероприятий по профилактике просроченных задолженностей и повышению финансовой грамотности населения, что согласуется с общей концепцией Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы [1].

3. Среди форм сбережений преобладают банковские продукты – депозиты и безналичные деньги на пластиковых карточках, что свидетельствует о попытке использовать максимально ликвидные денежные агрегаты в условиях неопределенности, продиктованной пандемией.

Выводы исследования подтверждают анализа и диагностики причин финансового поведения населения, понимания направлений и форм сбережений, целей взятия кредитов. Результаты исследования, проведенного среди респондентов Республики Татарстан, могут быть в определенной мере расширены и применены для характеристики финансового поведения населения на национальном уровне.

Список используемых источников:

1. Правительство Российской Федерации. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 N 2039-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы» / Правительство Российской Федерации. // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 08.11.2022). — Текст: электронный.
2. Варламова, Ю. А. Влияние цикличности на сберегательное поведение домашних хозяйств в Российской экономике / Ю. А. Варламова — Текст: непосредственный // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 1(16). – С. 17-22.
3. Варламова, Ю. А., Юрьева, О.В. Экономическое поведение граждан Республики Татарстан: социологический опрос / Ю.А. Варламова, О.В. Юрьева. URL: <https://anketolog.ru/survey/manage/info/556881> (дата обращения: 01.10.2022). – Текст: электронный.
4. Кадочникова, Е. И. Анализ тенденций и детерминант кредитного и сберегательного поведения домохозяйств в российских регионах / Е. И. Кадочникова — Текст: непосредственный // Russian Journal of Economics and Law. – 2021. – Т. 15. – № 4. – С. 661-675.
5. Кадочникова, Е. И. Сравнительный анализ сберегательного и кредитного поведения индивидов в России и других странах / Е. И. Кадочникова, Д. Т. Суючева — Текст : непосредственный // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2021. – № 3. – С. 16-28.
6. Фоломеева, Т. В., Слободкина, Е. А. Особенности финансового поведения москвичей в период пандемии COVID-19 / Т. В. Фоломеева, Е. А. Слободкина — Текст: непосредственный // Влияние пандемии на личность и общество: психологические механизмы и последствия: труды Института психологии РАН. Под ред. Т. А. Нестик, А. Л. Журавлев, А. Е. Воробьева. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2021. – С. 472-484.
7. Численность населения Республики Татарстан по полу и отдельным возрастам на начало 2022 г. // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. URL: <https://tatstat.gks.ru/naselenie> (дата обращения: 01.10.2022). – Текст: электронный.
8. Fisher, I. The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It. – Martino Fine Books. 2012 Reprint of 1930 Edition. – 610 pp. — Text : unmediated.
9. Thaler, R. H. Irving Fisher: Modern Behavioral Economist / R. H. Thaler // The American Economic Review. – 1997. – No 87 (2). – P. 439–441. — Text: unmediated.

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье подробно рассматриваются механизмы финансового оздоровления организации, которые зависят в первую очередь от оперативного прогнозирования финансовой неустойчивости, а также включают в себя: устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой стабильности и обеспечение финансового равновесия в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: механизмы финансового оздоровления, банкротство, ликвидация

Rebrova N.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)

MECHANISMS FOR FINANCIAL RECOVERY OF THE ORGANIZATION

Abstract. In the given article mechanisms of financial recovery of organization which depend first of all on operative forecasting of financial instability, and also include elimination of insolvency, restoration of financial stability and maintenance of financial equilibrium in the long-term period are considered in details.

Keywords: financial recovery mechanisms, bankruptcy, liquidation

В условиях изменяющейся рыночной экономики многие предприятия находятся в зоне риска, иными словами, могут стать банкротами и быть ликвидированы с рынка ввиду своей финансовой неустойчивости. Однако для того, чтобы избежать банкротства, ликвидации организации и всегда «оставаться на плаву» многие предприятия используют механизмы финансового оздоровления организации.

Прежде чем использовать механизмы предотвращения банкротства организации, нужно оперативно прогнозировать финансовую неустойчивость предприятия: выполнение расчетов рисков кредита и сотрудничества с партнерами, принимать во внимание изменение цены валюты на валютном рынке, предусматривать падение или рост продаж.

Финансовое состояние организации зависит от следующих факторов¹:

- структура финансов субъекта хозяйствования;
- наличие возможности осуществления деятельности в перспективе за счет постоянного получения прибыли.

При возникновении трудностей на предприятии, нарушении функционирования одного или нескольких факторов, следует использовать механизмы, которые способствуют финансовому оздоровлению организации:

- устранить неплатежеспособность;
- восстановить финансовую стабильность;
- обеспечить финансовое равновесие в долгосрочном периоде.

Разберем каждый механизм подробнее. Говоря об устранении неплатежеспособности, можно сказать, что данный механизм играет важную роль в функционировании и существовании деятельности в целом, поскольку возникновение неплатёжеспособности может повлечь за собой проблемы с кредиторами, которые могут привести не только к банкротству предприятия, но и остановки его деятельности.

¹ Бабайцев, В. А. Математические методы финансового анализа : учебное пособие для вузов / В. А. Бабайцев, В. Б. Гисин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – С.177.

Устранить неплатежеспособность можно благодаря оптимизации денежных потоков, а также соблюдения строжайшей экономии на всех этапах деятельности предприятия.

Для привлечения новых денежных средств можно провести следующие мероприятия²:

- реализация краткосрочных финансовых вложений;
- реализация дебиторской задолженности;
- реализация излишних запасов – это максимально сложная процедура, влекущая за собой убытки и уплату излишних налогов;
- реализация инвестиций (деинвестирование) подразумевает или полную остановку реализации инвестиционных проектов или устранение участия организации в других предприятиях;
- реализация нерентабельных производств и объектов непроизводственной сферы.

Процесс устранения неплатежеспособности можно разбить на этапы:

1. Реализация объектов, в ходе которых используют универсальное технологическое оборудование, чтобы потом их функционал можно было передать внешним подрядчикам;
2. Ликвидация производства, которое имеет уникальное оборудование для того, чтобы в будущем компенсировать эти производства покупкой соответствующих услуг или, в случае возникновения потребности, воссоздать подразделения производства в масштабах, которые оправданы с точки зрения экономики;
3. Ликвидация объектов основного производства, находящегося в начале технологического цикла, потому как данная функция передается поставщикам;
4. Избавления от производств, которые находятся на конечном этапе технологического цикла. Данную меру применяют, если предприятие имеет несколько технологических цепочек или его полуфабрикаты обладают самостоятельной ценностью.

Что касается второго механизма финансового оздоровления предприятия - восстановление финансовой стабильности, то суть данного механизма заключается в полном сокращении неэффективных расходов.

Процесс восстановления финансовой стабильности можно рассмотреть в следующих этапах:

1. Остановка нерентабельного производства. Данная мера используется в том случае, если отсутствует возможность продажи продукта производств с целью сокращения дальнейших убытков;
2. Выведение активов организации затратных объектов. В данном случае под объектами понимаются дочерние общества, финансирование которых считается убыточным;
3. Оптимизация численности персонала и организация труда. В условиях данного этапа происходит сокращение численности работников ввиду сокращения объемов производства, однако необходимо грамотно осуществлять политику сокращения работников, чтобы избежать перезагруженности персонала объемом работы.;
4. Оптимизация финансовых потребностей предприятия посредством реструктуризации долгов.

Говоря о последнем механизме финансовой стабильности предприятия - обеспечение финансового равновесия в долгосрочном периоде, можно отметить, что данный механизм можно использовать в том случае, если финансовый поток, генерируемый основной деятельностью, растет.

Данный механизм включает в себя осуществления ряда задач³:

- повышение конкурентных преимуществ продукции;

² Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – С.113.

³ Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для вузов / Н. А. Кулагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – С.52.

- увеличение денежного компонента в расчетах;
- увеличение оборачиваемости активов.

В рамках данного механизма особое внимание стоит уделить маркетингу, который направлен на изучение потребностей потребителей, включает в себя анализ спроса, каналов сбыта, методов продвижения продукции предприятия, выявление новых конкурентов. Благодаря развитию маркетинга в организации можно увеличить доходы предприятия.

Таким образом, из вышеизложенного следует, что для предотвращения банкротства и ликвидации предприятия необходимо использовать механизмы финансового оздоровления организации, которые в свою очередь зависят от прогнозирования финансовой неустойчивости хозяйствующего объекта. К механизмам финансовой стабильности относят: устранение неплатежеспособности; восстановление финансовой стабильности; обеспечение финансового равновесия в долгосрочном периоде, которые включают в себя различные особенности, факторы, методики. Данные механизмы и их применение на практике помогают предотвратить банкротство и остановку деятельности организации, способствуют тому, чтобы привести финансовое состояние предприятия в порядок.

Список использованных источников:

1. Банкротство и финансовое оздоровление субъектов экономики: монография / А. Н. Ряховская [и др.] ; под редакцией А. Н. Ряховской. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 153 с. – ISBN 978-5-534-11475-1.
2. Бабайцев, В. А. Математические методы финансового анализа: учебное пособие для вузов / В. А. Бабайцев, В. Б. Гисин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – С.177.
3. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – С.113.
4. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для вузов / Н. А. Кулагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – С.52.
5. Курманова, А.Х. Методические аспекты анализа и прогнозирования финансового состояния / А.Х. Курманова, М.С. Данилова // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности. Сборник материалов II Международной научной конференции. Под редакцией Г.В. Паниной. – 2020. – С. 85–93.
6. Сальников, А.М. Анализ финансового состояния организации: пути решения основных проблем процедуры анализа / А.М. Сальников, Е.М. Михайлова // Сборник научных статей научно-педагогических работников и магистрантов. Ярославль. – 2020. – С. 293–295.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация: Статья посвящена выбору методов анализа и оценки финансового регулирования социально-экономических процессов на региональном уровне. В статье автор даёт классификацию социально-экономических показателей региона и предлагает последовательный алгоритм анализа финансового регулирования социально-экономических процессов.

Ключевые слова. Социальное инвестирование, показатели социально-экономического развития региона.

Savrasova D.V.

Omsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

FORMATION OF A METHODOLOGY FOR ANALYZING FINANCIAL REGULATION AT THE REGIONAL LEVEL

Abstract: The article is devoted to the choice of methods of analysis and evaluation of financial regulation of socio-economic processes at the regional level. In the article, the author gives a classification of socio-economic indicators of the region and offers a consistent algorithm for analyzing financial regulation of socio-economic processes.

Keywords: social investment, indicators of socio-economic development of the region.

Взаимодействие регионов в сложившейся пространственной конфигурации характеризуется сохранением разрыва в темпах роста экономики между отдельными субъектами Российской Федерации. В связи с этим актуализировались проблемы совершенствования механизмов регионального управления и формирования принципиально новых инструментов финансового регулирования [2], одним из которых может стать социальное инвестирование.

Поиск оптимальных пропорций регионального развития – крайне сложная задача, которая меняется в зависимости от конкретных условий развития. Анализ и оценка финансового регулирования социально-экономических процессов в системе экономической безопасности позволят выявить имеющиеся проблемы и поспособствуют формированию методологии и механизма для их устранения [6].

Для того чтобы выявить необходимость, перспективы и проблемы использования данного метода (реализации проектов социального инвестирования), необходимо осуществить подробный анализ исследуемого объекта. Работы многих российских учёных посвящены изучению вопросов оценки и повышения уровня экономической безопасности регионов [1,3,4,5]. После изучения результатов исследований российских экономистов автор предлагает последовательный алгоритм анализа финансового регулирования социально-экономических процессов в системе экономической безопасности на региональном уровне.

Первый этап, который необходимо осуществить в рамках анализа, – это **исследование основных тенденций развития региона [6], цель которого – выявить факторы и угрозы, оказывающие влияние на его экономическую безопасность.**

Во-первых, следует провести *анализ группы показателей демографического развития.*

Во-вторых, надо провести *анализ группы показателей экономического развития.*

В-третьих, требуется провести *анализ группы показателей социального развития.*

В-четвёртых, необходимо *определить итоговый ранг региона в составе округа по трём группам показателей.*

Таким образом, в результате первого этапа анализа финансового регулирования социально-экономических процессов в системе экономической безопасности региона будет дана подробная характеристика социально-экономического региона, основанная на данных издания Федеральной службы государственной статистики.

Второй этап – анализ традиционных методов финансового регулирования в системе экономической безопасности региона посредством анализа бюджета.

Как уже было сказано выше, выделяется три основных группы методов финансового регулирования для повышения экономической безопасности региона: налоговые методы (изменение налоговых ставок по отдельным видам налогов, прогрессивная система налогообложения и т.д.); бюджетные методы (прямое кредитование, межбюджетные трансферты); благотворительность (спонсирование, меценатство).

Для того чтобы проанализировать финансовое регулирование в системе экономической безопасности региона необходимо обратиться к анализу его бюджета. Последовательность действий предложена ниже.

Во-первых, *оценить результат исполнения бюджета.* Для этого необходимо зафиксировать данные об объёме доходной и расходной частей бюджета, а также об их разнице – выявить дефицит или профицит бюджета.

Во-вторых, *провести структурный анализ доходной части бюджета региона.* На данном шаге следует выделить доли налоговых доходов, неналоговых доходов, безвозмездных поступлений (дотаций, субсидий, субвенций). Это необходимо для выявления зависимости регионов от безвозмездных поступлений и их самостоятельности.

В-третьих, *провести анализ средств, полученных в виде бюджетных кредитов от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.* Суть данного этапа заключается в расчёте коэффициента финансовой устойчивости как соотношения собственных средств (доходы итого) и заёмных, который напрямую связан с уровнем экономической безопасности региона.

Третий этап анализа – выявление факторов и угроз экономической безопасности региона. Определение проблем будет осуществляться по результатам первого и второго этапов.

Четвёртый этап анализа – рассмотрение возможности реализации проектов социального инвестирования с целью устранения выявленных проблем в системе экономической безопасности региона.

Таким образом, автором была сформирована последовательная методика, позволяющая проанализировать и оценить качество финансового регулирования социально-экономических процессов в системе экономической безопасности на региональном уровне, выявить проблемы и рассмотреть альтернативные варианты их решения. На рисунке 1 представлена схема предложенной методики.

Практическое применение и апробация данной методики будет осуществляться на примере регионов Сибирского федерального округа.



Рисунок 1. Методика анализа финансового регулирования социально-экономических процессов в системе экономической безопасности на региональном уровне

Список используемых источников:

1. Беспятовых, В.И. Содержание программы развития региона / В.И. Беспятовых, Ю.В. Деришев. – Текст: непосредственный // Науке нового века – знания молодых: тезисы докладов 5-й научной конференции аспирантов и соискателей. – Киров, 2005. – С. 41-43.
2. Носов, А.Л. Социальное прогнозирование развития города и региона / А.Л. Носов. – Текст: непосредственный // Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы: материалы VI международной научно-практической конференции. – Москва, 2019. – С. 297-307.
3. Саврасова, Д.В. Импакт-инвестирование как новая категория финансовых отношений / Д.В. Саврасова, А.В. Кривко, М.А. Трошина. – Текст: непосредственный // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов. – Омск, 2018. – С. 92-95.

4. Саврасова, Д.В. «Импакт-инвестирование» как новое направление финансирования / Д.В. Саврасова. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2019. – Т. 25, № 10 (790). – С. 2207-2216.

5. Фирсов, И. В. Методология формирования системы обеспечения экономической безопасности Российской Федерации: автореферат диссертации ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Фирсов Иван Владимирович. – Москва, 2014. – 51 с. – Текст: непосредственный.

6. Швецов, А.В. Теоретико-методологические аспекты цикличности в социальных и экономических процессах / А.В. Швецов. – Текст: непосредственный // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – Тольятти, 2011. – № 3(17). – С. 16-18.

УДК 336.647

М. В. Селюков

Сургутский государственный университет (Сургут, Россия)

К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЕ В ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. На протяжении последних тридцати лет, с момента становления налоговой системы Российской Федерации вопрос налоговой культуры волнует как чиновников из налогового ведомства, так и самих налогоплательщиков. В статье рассмотрена сущность налоговой культуры и приводятся данные социологического опроса студентов по вопросам отношения к налогам и сборам.

Ключевые слова: налоги, сборы, налоговые платежи, налогообложение, налоговая культура

M.V. Selyukov

Surgut State University (Surgut, Russian Federation)

TO THE QUESTION OF TAX CULTURE IN SOCIETY

Annotation. Over the past thirty years, since the formation of the tax system of the Russian Federation, the question of tax culture worries both officials from the tax authorities and taxpayers themselves. The article considers the essence of tax culture and presents the data of sociological survey of students on the attitude to taxes and levies.

Keywords: taxes, fees, tax payments, taxation, tax culture

Провозглашенный принцип «все подданные государства должны платить законно установленные налоги», в жизни многими гражданами не соблюдается, что признается многими экономистами угрозой экономической безопасности страны. Отчасти это происходит от того, что наши соотечественники обладают низким уровнем налоговых знаний и соблюдения законодательства о налогах и сборах. По мнению Е.Д. Леоновой, Г.Я. Чухниной сегодня в России в сфере налогообложения сложился негативный стереотип поведения, имеют место достаточно низкая налоговая культура общества, недоверие граждан и бизнеса к налоговой системе, стремление уклониться от уплаты налогов [6].

О значении налоговой культуры граждан в обществе при выполнении обязанностей налогоплательщиков высказываются многие отечественные экономисты. Вместе с тем, в настоящее время нет однозначного понимания, что она собой представляет. Проведенный анализ материалов по теме исследования позволил сделать вывод, что ученые по-разному трактуют это понятие (табл. 1).

Таблица 1. Подходы к трактовке понятия «налоговая культура»

	Подходы	Ф.И.О. авторов
Налоговая культура	уровень знаний законодательства и исполнения его норм	Абрамян Н.Ю., Баскакова Л.Н., Дерина О.В., Морозова Г.В., Халикова Э.А., Гиниятуллина Д.Р., Шахбанова С.Р. и др.
	целостная подсистема экономической и общей культуры человека	Богославец Т.Н.
	гражданская позиция населения в отношении налоговых платежей	Савина О.Н., Раминская П.Ю.
	часть общенациональной культуры страны	Абрамян Н.Ю., Баскакова Л.Н., Демин А.В., Леонова Е.Д., Чухнина Г.Я., Халикова Э.А., Гиниятуллина Д.Р. и др.
	неотъемлемый компонент социальной ответственности	Брусенцова Л.С., Шеина А.Ю., Удинцев Л.Ю. и др.
	уровень социального развития общества и государства	Брызгалин А.В.
	совокупность формальных и неформальных институтов, связанных с налоговой сферой	Захарьин П.А., Руцкая Е.А. и др.
	уровень самосознания в обществе	Касимов Д.О.
	система ценностей, норм, правил, принципов в налоговой сфере	Курков И.И., Кузьменко В.В., Никитенко Т.В., Кузьменко И.П., Огородникова И.И. и др.

Большая часть исследователей этого феномена заключают, что налоговая культура – это часть общенациональной культуры страны. Другая группа теоретиков определяют налоговую культуру как определенный уровень знаний налогового законодательства и исполнения его норм и принципов. Л.С. Брусенцова, А.Ю. Шеина, Л.Ю. Удинцев считают, культура в сфере налогообложения – это неотъемлемый компонент социальной ответственности. С позиций институционализма подошли к трактовке понятия «налоговая культура» П.А. Захарьин, Е.А. Руцкая.

В структурном отношении термин «налоговая культура» представляет собой словосочетание, состоящее из двух слов «культура» и «налоговая», которые составляют неразрывное, достаточно мотивированное смысловое единство. Поскольку в переводе с латинского «культура» означает «возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание», а слово «налоговая» произошло от слова «налог», что означает индивидуально безвозмездный платеж с физических и юридических лиц в пользу государства, то под налоговой культурой следует понимать уровень развития общества и конкретно человека в сфере налоговых отношений.

Налоговую культуру в обществе нужно прививать с детства и поддерживать на протяжении всего жизненного цикла человека. В ходе исследования, нами был проведен опрос студентов, обучающихся по направлению Экономика, по вопросам, связанным с налогообложением. В частности, им был задан вопрос: «Изучали Вы основы налогообложения

в рамках школьной программы?». Утвердительно ответили «Да» только 42,3% опрошенных, 8,6% затруднились с ответом. Вместе с тем, 64,4% обучающихся обсуждают вопросы налогообложения и необходимость их уплаты в семье. Менее 50% респондентов считают, что налоги обязательны к уплате, и нельзя оправдать того, кто их не уплачивает. Почти 30% студентов утверждают, что иногда допустимо не уплачивать налоговые платежи. Среди причин возможной неуплаты налогов чаще всего были отмечены низкий уровень жизни и нищета (рис. 1).

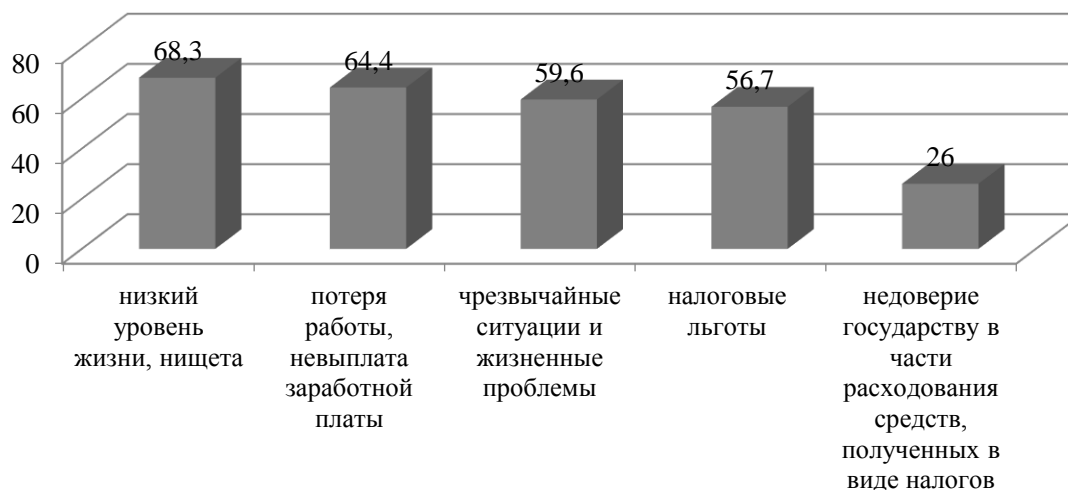


Рисунок 1. Примеры ситуаций, озвученных респондентами, когда допустимо не платить налоги, в % от общего числа респондентов

На вопрос «Является ли налоговая система Российской Федерации справедливой?», лишь около 5% утвердительно сказала: «Да», 44,23% так не считают и 45,20% затруднились с ответом.

Считаем, что основными причинами низкой налоговой культуры являются:

- отсутствие привития культуры налогов в период становления личности. В детских дошкольных учреждениях не предусмотрено знакомство с основами налогообложения, что можно сделать в игровой форме, через просмотр роликов, мультфильмов по налоговой тематике, в школьной программе также отсутствуют дисциплины, в рамках изучения, которых закладывались бы предпосылки понимания налоговой культуры. В высших учебных заведениях налоговые дисциплины присутствуют в учебных планах только по отдельным специальностям и направлениям, например, «Экономика», «Менеджмент», «Таможенное дело», что касается технических специальностей, то у них не предусмотрено изучение налогов. Послевузовское профессиональное обучение следует направлять на повышение квалификации в налоговой сфере. Таким образом, будет сформировано положительное ситуативное поведение граждан страны в отношении их обязанности – платить налоги. Основным принципиальным допущением при этом можно провозгласить сочетание честности налогоплательщика с любовью к Отечеству;

- частые изменения, вносимые в налоговое законодательство РФ, что только затрудняет восприятие налогов, сборов и раздражает налогоплательщиков;

- отсутствие рекламы по телевидению и радио о необходимости платить законно установленные налоги и сборы, а также о существующих налоговых льготах и преференциях;

- некорректное обслуживание налогоплательщиков в налоговых органах, при непосредственном контакте с должностными лицами, непрофессионализм некоторых сотрудников, слабый уровень их знаний, что вызывает недоверие и неуважение к фискалам;

- недопонимание налогоплательщиками коллективной социальной ответственности, т.е. их лично, государства и общества. Разрабатываемые и принимаемые указы, законы, постановления должны позитивно воздействовать на поведение населения, вселять в них

уверенность в завтрашнем дне, устранять сомнения, ощущения собственной незначительности и неспособности доверять. Национальная политика должна быть направлена на формирование позитивного образа государства, проявляющего заботу о своих подданных, в том числе и через налогообложение;

– отсутствие и нераспространение информации о потраченных средствах налогоплательщиков в виде налогов и сборов. Граждане должны видеть, что деятельность правительственных органов направлена на усиливающееся развитие социальной сферы, в том числе через инструментарий налогообложения. Это непростая задача, поскольку требует от государства продуманных действий.

Обобщая материалы исследования, можно сделать вывод, что процесс формирования и развития налоговой культуры – это деятельность государства и граждан должна осуществляться на постоянной основе. Настоятельно требуется разъяснять и доводить до каждого индивидуума цель деятельности государственных органов в сфере налогообложения, прививать гражданам налоговую культуру, улучшать налоговое законодательство, ориентируясь на потребности бизнеса. Воплощение в жизнь указанных намерений – это задача государства как основного института политической системы общества, заинтересованного в поддержке гармоничного развития личности и экономики в целом.

Список используемых источников:

1. Баскакова, Л.Н. Сегодня и завтра налоговой культуры экономиста / Л.Н. Баскакова // Современная образовательная практика и духовные ценности общества. – 2014. – № 1. – С. 272–281.
2. Богославец, Т.Н. Налоговая культура в условиях социальных трансформаций / Т.Н. Богославец // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 193–196.
3. Брусенцова, Л.С. Налоговая культура как элемент социальной ответственности / Л.С. Брусенцова, А.Ю. Шеина, М.О. Удинцев // Дневник науки. – 2017. – № 5(5). – С. 38.
4. Дерина, О.В. Налоговая культура в России: современные проблемы и направления повышения / О.В. Дерина, Г.В. Морозова // Вектор экономики. – 2017. – № 4 (10). – С. 17.
5. Кузьменко, В.В. Налоговая культура в системе противодействия неформальной предпринимательской деятельности / В.В. Кузьменко, Т.В. Никитенко, И.П. Кузьменко // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. – 2018. – № 2 (46). – С. 12.
6. Леонова, Е.Д. Налоговая культура как важный элемент совершенствования налоговой системы России / Е.Д. Леонова, Г.Я. Чухнина // Налоги и налогообложение. – 2008. – № 9. – С. 47.
7. Маслова, И.А. Налоговая культура: содержание, структура и механизм формирования / И.А. Маслова // Управленческий учет. – 2015. – № 3. – С. 78–84.
8. Синикова, Н.В. Одной из важнейших задач является повышение налоговой культуры налогоплательщиков / Н.В. Синикова // Российский налоговый курьер. – 2006. – № 22. – С. 21–27.
9. Слободяник, Е.Н. Налоговая культура – как элемент системы налогообложения / Е.Н. Слободяник // Аллея науки. – 2017. – Т. 2. – № 10. – С. 272–275.

КОММУНИКАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. Эффективный коммуникационный менеджмент становится необходимым условием развития организации, поскольку одним из факторов достижения высокой результативности является грамотно выстроенная коммуникация как с потребителями и внешними аудиториями, так и между сотрудниками на межличностном и функциональном уровнях. Целью настоящего исследования является рассмотрение проблематики целей организационных коммуникаций, а также формирование эффективной коммуникационной модели взаимоотношений современного менеджера с внутренней и внешней средой. Особое внимание авторами уделено рассмотрению особенностей коммуникационной модели и выявлению механизма повышения ее эффективности в системе коммуникационного менеджмента.

Ключевые слова: коммуникационная компетентность, модель, эффективность коммуникаций, менеджер.

Fedorov V.M., Presnyakova V.V.
Omsk state technical university (Omsk)

COMMUNICATION MODEL OF MODERN MANAGEMENT

Abstract. Effective communication management becomes a necessary condition for the development of the organization, since one of the factors for achieving high productivity is well-structured communication both with consumers and external audiences, and between employees at the interpersonal and functional levels. The purpose of this study is to consider the problems of organizational communication goals, as well as the formation of an effective communication model of the relationship of a modern manager with the internal and external environment. Special attention is paid by the authors to the consideration of the features of the communication model and the identification of a mechanism for increasing its effectiveness in the communication management system.

Keywords: communication competence, model, communication efficiency, manager.

Сегодня коммуникационный менеджмент приобретает вид специального, самостоятельного управления, становясь в развитии социально-экономических систем важным условием устойчивого экономического роста. По мнению Н. Н. Скрипниковой под коммуникационным менеджментом необходимо понимать «создание и координацию системы управления функциональными сферами коммуникационной деятельности организации в рамках ее внутренней и внешней среды» [14, с. 141]. Коммуникационный менеджмент является многоаспектной и разноректорной управленческой деятельностью, характер и интенсивность которой определяется спецификой деятельности организации, конъюнктурой рынка, информационной средой и внутренними процессами. Недооценка важности организационных коммуникаций и отсутствие методологических подходов к формированию механизма управления информацией и коммуникациями, приводят к нерациональному использованию ресурсов, затрачиваемых на обеспечение обмена информацией внутри предприятий и с внешней средой, и как следствие, к неэффективному управлению предприятиями в целом.

Коммуникация является одной из важнейших составляющих роста уровня жизни. Для успешного экономического роста необходимо существование развитой инфраструктуры, частью которой является система обмена информацией [2]. Корпоративные коммуникации –

это система управления внутренними и внешними потоками информации, нацеленными на создание благоприятного мнения о себе у ключевых партнёров, от которых зависит судьба компании; это сообщения, исходящие от корпорации, её руководства к её сотрудникам, СМИ, партнёрам и широкой публике. Организации нацелены на передачу единообразного сообщения всем своим партнёрам, чтобы добиться последовательности своих действий, доверия со стороны и отображения этических норм компании. Корпоративные коммуникации помогают организации объяснить свои цели и задачи, сформулировать ценности и представления в единую связную концепцию [13]. Коммуникационный менеджмент дает возможность не только изучить систему управления персоналом по отдельным сегментам и областям, а произвести структурный анализ во взаимодействии, осознать насколько кадровый элемент отвечает уровню развития самой организации, способствует реализации сформированных целевых установок, направлен на повышение доверия к компании со стороны широкого круга заинтересованных сторон и улучшению общественного мнения о компании [16].

Существуют различные подходы к конструированию модели идеального менеджера. В данном исследовании предлагается использование коммуникационно-компетентностного подхода. Современный менеджер – это специалист, обладающий в совершенстве коммуникационной компетенцией. В деятельности менеджера коммуникации занимают львиную долю и являются основополагающим инструментом в его профессиональной деятельности. Коммуникационная компетенция позволяет учитывать ситуационный контекст речи в работе с клиентом, выстраивать положительные модальности, регулировать функциональное поведение коммуникантов (коллег, подчиненных, партнеров, клиентов и т.д.).

Построение эффективной коммуникационной модели актуально ввиду высокой значимости использования индивидуально коммуникационного стиля современным менеджером и трат рабочего времени на построение делового разговора. Управленческая сфера относится к сферам деятельности компаний с повышенной речевой ответственностью. Благодаря коммуникационной модели, учитывающей специфику организационной системы, происходит мотивированное и целенаправленное взаимодействие, направленное на достижение целей организации.

Основная сущность коммуникационной модели отражена в работах [10-12,15]. Значение и особенности коммуникационных моделей отражены в исследованиях [1, 3-9].

Цель данной статьи заключается в развитии теоретических взглядов на построение эффективной коммуникационной модели с учетом особенностей взаимодействия субъектов речевых событий, направленных на повышение эффективности общения.

Теоретической основой исследования послужили научные положения и концепции, содержащиеся в трудах отечественных и зарубежных ученых, нормативные акты и программные документы, а также материалы научно-практических конференций, деловой и научной периодической печати.

Под «коммуникацией» нами понимается обеспечение эффективного обмена информацией для реализации социального взаимодействия и рационализации управления информационными потоками. Коммуникации относятся к стратегическим ресурсам организации, то есть к ресурсной базе, обладающей высокой значимостью для устойчивого существования, и проявляют свое целевое назначение как механизм взаимодействия всех видов организационной деятельности. Коммуникации представляют собой неотъемлемый элемент функционирования всех социальных систем, обеспечивающий накопление и передачу социального опыта, его обогащение, разделение труда, организацию совместной деятельности, трансляцию социокультурных ценностей.

Коммуникационная модель менеджера – это концептуальная модель современного руководителя, раскрывающее элементное наполнение, цели и функции управленческих коммуникаций с различных сторон: коммуникационное поведение менеджера, коммуникационные явления в работе менеджера, коммуникационные процессы, связанные с

деятельностью менеджера. Данная модель позволяет исследовать резервы и источники повышения мотивации сотрудников к лучшему исполнению задач и отслеживать организационное поведение. Необходимо отметить, что мы рассматриваем организационные коммуникации с позиции взаимодействий, предполагающих наличие обратной связи и циркулярных связей.

Акцентируем внимание, что эффективная коммуникационная модель должна быть инструментом в координации деятельности по всей вертикали и горизонтали управления.

Коммуникационная модель должна включать совокупность приобретенных знаний, умений, навыков, обеспечивающих результативность коммуникационного процесса и специфические врожденные личные качества, и особенности руководителя.

Коммуникационный подход формирования модели эффективного менеджера определяет руководителя как центральное звено коммуникационной системы организации. Это подчеркивает важность преодоления коммуникационных барьеров, препятствующих достижению целей общения. Коммуникационные помехи усложняют внутриорганизационное взаимодействие и приводят к рискам финансового, социально-психологического и правового характера. Коммуникационная модель включает группы коммуникационных компетенций, реализуемых в реальных производственных условиях. Данные компетенции позволяют сформировать эффективную систему внутрикорпоративных коммуникаций. Эффективность системы определяется количеством коммуникационных каналов и качеством выполнения совместных работ. Для этого необходимо диагностировать существующую систему коммуникаций, создать единые правила и стандарты коммуникационного менеджмента, осуществить мониторинг ее работоспособности.

Коммуникационная модель современного менеджера включает следующие особенности:

1. имеет целевой характер восприятия информации;
2. ориентирована на межличностные коммуникации, включает вертикальные и горизонтальные связи;
3. учитывает наличие коммуникационных барьеров и помех;
4. позволяет менеджеру использовать оптимальные коммуникационные роли;
5. направлена на формирование сообщений и использование канала для передачи так, чтобы коммуниканты одинаково поняли исходную идею.

Для повышения эффективности коммуникационной модели нами предлагается: встроенная обратная связь на всех уровнях, система сбора предложений и использование современных ИТ-технологий. Формирование мощных внутренних коммуникаций является одним из определяющих условий интегральной организационной культуры. Безупречный подбор контактных аудиторий обеспечивает благоприятную трансляцию представлений об организации во внешнюю среду. Необходимо постоянное совершенствование коммуникационной политики: развитая коммуникационная культура способствует росту самосознания персонала, принятию ответственности за результаты работы команды, обеспечивает ситуационное лидерство и гибкое изменение стиля в соответствии с особенностями фирмы, что снижает вероятность возникновения конфликтов и значительно повышает эффективность менеджмента.

Таким образом, коммуникационная модель напрямую влияет на эффективность организационной системы. Повышение требований к знаниям и навыкам в области эффективного взаимодействия с людьми позволит гибко реагировать на изменение ситуаций, повысить умение вести переговоры и налаживать общение с внешним окружением.

Список используемых источников:

1. Алискерова, М. Ю. Коммуникационный менеджмент организации: теория и практика / М. Ю. Алекпёрова // Зажги свою звезду: сборник научных статей молодых ученых, посвященный Дню российской науки. – Москва: Издательство "Перо", 2020. – С. 76-78. – Текст: непосредственный.

2. Буржалиев, Ш. М. Коммуникационный менеджмент как метод публичного управления / Ш. М. Буржалиев // Поколение будущего: сборник избранных статей Международной студенческой научной конференции, Санкт-Петербург, 31 января 2020 года. – Санкт-Петербург: ГНИИ «Нацразвитие», 2020. – С. 144-147. – Текст: непосредственный.
3. Владимирова, А. А. Коммуникационный менеджмент в гостиничном бизнесе / А. А. Владимирова, А. А. Иванова, И. Г. Корнеева // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы : Сборник материалов XV Международной студенческой научно-практической конференции, Москва, 29 апреля 2021 года. – Москва: Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования города Москвы "Московский государственный университет спорта и туризма", 2021. – С. 288-295. – Текст: непосредственный.
4. Влияние коммуникационного менеджмента на кадровую и маркетинговую стратегии организаций в условиях цивилизационных преобразований / Е. Е. Бердник-Бердыченко, Ю. А. Васильцов, О. А. Саклакова, В. Л. Хамов // Вестник Института мировых цивилизаций. – 2021. – Т. 12. – № 1(30). – С. 49-53. – Текст: непосредственный.
5. Гилева, Е. А. Способы совершенствования коммуникаций в компании / Е. А. Гилева // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 11-3(38). – С. 128-131. – DOI 10.24411/2500-1000-2019-11795. – Текст: непосредственный.
6. Калиева, Е. А. Коммуникационный менеджмент в системе инновационного управления физической культурой и спортом на муниципальном уровне / Е. А. Калиева // Стратегия формирования здорового образа жизни населения средствами физической культуры и спорта: тенденции, традиции и инновации : Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.Н. Зуева, Тюмень, 17–18 октября 2018 года. – Тюмень: ООО "Вектор Бук", 2018. – С. 420-425. – Текст: непосредственный.
7. Коршунова, О. В. Коммуникационный менеджмент как стратегический ресурс управления общеобразовательной организацией / О. В. Коршунова // Научные исследования и образование. – 2017. – № 1(25). – С. 86-91. – Текст: непосредственный.
8. Красноперова, В. А. Коммуникативные аспекты в развитии корпоративной культуры современной организации / В. А. Красноперова // Гуманитарные технологии в современном мире : Материалы VI Международной научно-практической конференции, Калининград, 17–19 мая 2018 года. – Калининград: Западный филиал РАНХиГС, 2018. – С. 276-277. – Текст: непосредственный.
9. Макарова, Ю. Л. Роль коммуникационного менеджмента в создании информационной привлекательности организации / Ю. Л. Макарова, Н. В. Пьянова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – № 4(50). – С. 66-76. – DOI 10.36683/2076-5347-2019-4-50-66-76. – Текст: непосредственный.
10. Пряхина, А. В. Информационные и стратегические основы коммуникационного менеджмента / А. В. Пряхина, М. А. Васильева // Научные исследования и разработки. Современная коммуникативистика. – 2019. – Т. 8. – № 1. – С. 65-69. – Текст: непосредственный.
11. Рубас, А. К. Совершенствование системы коммуникационного менеджмента в организации / А. К. Рубас, А. М. Тлеппаев // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 5-3(87). – С. 28-33. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-5-3-28-33. – Текст: непосредственный.
12. Сафонов, К. Б. Модернизация подходов к регулированию системы корпоративных коммуникаций современной организации / К. Б. Сафонов // Наука Красноярья. – 2021. – Т. 10. – № 4-3. – С. 135-139. – DOI 10.12731/2070-7568-2021-10-4-3-135-139. – Текст: непосредственный.
13. Серба, В. Я. Коммуникации как основа менеджмента на современных предприятиях / В. Я. Серба, А. Д. Бурыкин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 7. – № 8. – С. 38-48. – Текст: непосредственный.
14. Скрипникова, Н. Н. Коммуникационный менеджмент как средство координации информационных потоков организации / Н. Н. Скрипникова, Е. С. Чеснокова // Человек в

информационном пространстве: сборник научных статей, Ярославль, 12–14 ноября 2020 года / под научной ред. Т. П. Курановой. – Ярославль: Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, 2020. – С. 139-143. – Текст: непосредственный.

15. Титова, С. В. Предложения по совершенствованию коммуникационного менеджмента строительной организации / С. В. Титова, С. А. Вяткина // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения : Сборник научных статей 12-ой Международной научно-практической конференции, Курск, 24–25 июня 2022 года. – Курск: Курский филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации", 2022. – С. 234-238. – Текст: непосредственный.

16. Ткаченко, И. Н. Коммуникационный менеджмент как инструмент достижения корпоративной устойчивости и репутации / И. Н. Ткаченко // Менеджмент и предпринимательство в парадигме устойчивого развития: Материалы I Международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Екатеринбург, 24 мая 2018 года / Ответственные за выпуск Е.Б. Дворядкина, А.Е. Плахин. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2018. – С. 140-147. – Текст: непосредственный.

УДК 336.22

Фотиади Н.В., Сафаралиев О.У., Мельникова А.А.
Российский новый университет (RosNOU), (Москва)

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ИХ ДОХОДОВ

Аннотация: В статье раскрыты актуальные вопросы, связанные с оценкой и увеличением налогового потенциала регионов. Авторы статьи провели исследование сущности налогового потенциала, методов его оценки, инструментов его регулирования через анализ отчетности о налоговом потенциале 12 субъектов РФ в период с 2018 по 2021 год.

Ключевые слова. Налоговый потенциал, дотации регионам, налоговая задолженность, теневая экономика, налог на профессиональный доход, дифференциация регионов.

Fotiadi N.V., Safaraliev O.U., Melnikova A. A.
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

THE TAX POTENTIAL OF THE REGIONS AS A PRIORITY DIRECTION FOR THE GROWTH OF THEIR INCOME

Abstract: the article reveals topical issues related to the assessment and increase of the tax potential of the regions. The authors of the article conducted a study of the essence of the tax potential, methods of its assessment, and tools for its regulation through the analysis of reporting on the tax potential of 12 subjects of the Russian Federation in the period from 2018 to 2021.

Keywords. Tax potential, subsidies to regions, tax debt, shadow economy, tax on professional income, differentiation of regions.

Доходы бюджетов различных уровней служат источником для финансирования расходов, связанных с решением текущих и перспективных задач, в том числе ориентированных на реализацию стратегических проектов. Сегодня большую часть денежных ресурсов, привлекаемых в бюджеты бюджетной системы государства, составляют поступления от субъектов хозяйственной деятельности.

Повышение доходов бюджетов обеспечивается ростом налоговых поступлений и приравненных к ним платежей, из чего следует актуальность задачи увеличения налогового потенциала.

Рост налогового потенциала обусловлен уровнем развития экономики, применением инновационных разработок, повышением доходов населения, улучшением условий социальной сферы жизни населения. Значительное влияние на налоговый потенциал оказывает сложившаяся в регионе структура видов экономической деятельности.

Налоговый потенциал – это максимальный уровень налоговых поступлений, который достигается при наиболее полной реализации потенциалов социально-экономического и экологического развития территории и обеспечении эффективного функционирования налоговой системы в рамках действующего налогового законодательства. Иными словами, представляет собой сумму налоговых поступлений, налоговой задолженности, налоговых льгот и налогов, скрытых в незарегистрированной экономике.

На формирование налогового потенциала оказывают влияние не только достигнутый уровень экономического развития, но и действующая налоговая политика и сложившаяся система бюджетных отношений.

От объема налогового потенциала и его реализации зависит предоставление общественных благ, их качество и количество. Поэтому изучение сущности налогового потенциала, подходов к его оценке, а также факторов, оказывающих влияние на реализацию налогового потенциала в доходах бюджета, приобретает особую актуальность и значимость.

К задачам статистики налогового потенциала следует отнести:

- 1) Совершенствование методики расчета исследуемого показателя по регионам;
- 2) Исследование влияния налоговых новаций, государственных программ и других законодательных решений на величину налогового потенциала в целом и направлений его реализации;
- 3) Выявление влияния источников формирования налогового потенциала на его изменения, а также воздействие налогового потенциала на социально-экономическое и экологическое развитие территорий в статике и динамике;
- 4) Формирование сквозной системы оценки рассматриваемого показателя на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления;
- 5) Анализ дифференциации налогового потенциала регионов;
- 6) Исследование особенностей формирования налоговых поступлений, налоговой задолженности и дополнительных доначисленных налогов по результатам контрольной работы налоговых органов в статике и динамике;
- 7) Исследование влияния налоговых льгот на формирование налогового потенциала в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- 8) Оценка незарегистрированной экономики как потенциального источника роста реализованного налогового потенциала и доходов бюджета;
- 9) Определение границ роста исследуемого показателя с позиций устойчивого развития регионов.

Комплексный подход к налоговому потенциалу позволяет его рассматривать как один из основных индикаторов финансово-экономического развития региона, а используя его количественную оценку проводить пространственные сравнения и прогнозирование. Структурный анализ формирующих элементов налогового потенциала позволяет оценить качество и эффективность действующей системы налогового администрирования.

Согласно мнению А. К. Мясникова, С. К. Черногорского и К. В. Швецова, негативное влияние на оценку налогового потенциала оказывает расхождение места регистрации налогоплательщика и территорий, связанных с его фактической экономической деятельностью [3].

Наибольшие трудности вызывает составляющая налогового потенциала, связанная с налогами, скрытыми в незарегистрированной экономике, к которой Федеральная служба государственной статистики относит:

- незарегистрированное производство товаров и услуг;
- скрытые доходы (том числе: предпринимательский доход, оплата труда и доход от неформальной деятельности – «смешанный доход»).

Так как одной из целей данной деятельности является уклонение от уплаты налогов, то возможны лишь вероятностные оценки этой составляющей.

Наиболее полно статистические данные представлены только по двум составляющим налогового потенциала: налоги и налоговая задолженность.

Далее рассмотрим налоговый потенциал консолидированных бюджетов отдельных дотационных регионов Российской Федерации: Республик Ингушетия, Тыва, Крым, Алтай, Кабардино-Балкарской, Калмыкии, Карелии, Мария Эл; а также Курганской, Тамбовской, Псковской и Кировской областей.

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности 12 исследуемых регионов России составлял в 2018 году 117,6 млрд рублей, в 2019 году – 126,5 млрд рублей, в 2020 году – 133,4 млрд рублей.

На 2021 год дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности выделены в объеме, аналогичном 2020 года. Согласно данным Федерального казначейства в 12 ранее упомянутых субъектах РФ, доля налоговых поступлений в общей доходной базе субъекта различна и варьируется в среднем за период 2018–2020 годов от 16 до 55,7 % (по Российской Федерации – 76,1, 74,8 и 67,5 % в 2018, 2019 и 2020 годах, соответственно).

Наименьшая у Ингушетии – 16%, наибольшая у Кировской 55,7%; и чуть меньше у Псковской области – 54,2% [8].

В 2020 году основным фактором, повлиявшим на доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, стало распространение новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Это повлекло снижение объемов производства и реализации товаров и услуг в различных отраслях экономики, и, как следствие, снижение налоговых доходов, поступающих в консолидированные бюджеты субъектов РФ.

Однако, не только коронавирусная инфекция оказала влияние на развитие налогового потенциала консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, но и действующее законодательство и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, субъектов Российской Федерации.

Так, бюджетное законодательство оказало положительное влияние на налоговый потенциал консолидированных бюджетов субъектов РФ посредством увеличения нормативов зачисления акцизов в консолидированные бюджеты субъектов РФ (с 1 января 2019 года – акцизов на алкогольную продукцию, с 1 января 2020 года – акцизов на этиловый спирт из пищевого и непищевого сырья, а также акцизов на спиртосодержащую продукцию и акцизов на нефтепродукты).

Также с 1 января 2020 года в консолидированные бюджеты субъектов РФ зачисляются доходы от акцизов на новые виды подакцизных товаров (виноматериалы, виноградное сусло, фруктовое сусло). В части рассматриваемых 12 субъектов РФ доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ от данных изменений за период 2019–2020 годов составили 3 465 млн рублей.

В частности, увеличение нормативов зачисления акцизов на алкогольную продукцию обусловлено необходимостью частичной компенсации выпадающих доходов субъектов РФ в связи с исключением с 2019 года движимого имущества из объектов обложения налогом на имущество организаций.

В результате изменения законодательства в части налогообложения движимого имущества организаций (даже с учетом увеличения акцизов на алкогольную продукцию) привели к потерям доходов почти всех 12 консолидированных бюджетов субъектов РФ. Потери составили в 2019 году 2 566 млн рублей, в 2020 году – 2 664 млн рублей.

Вместе с тем, по данным Минфина России, выпадающие доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за счет исключения движимого имущества из объектов налогообложения были компенсированы также за счет иных источников доходов, в том числе:

- передачи на федеральный уровень полномочий по лечению пяти редких (орфанных) заболеваний;
- увеличения объема субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств, возникающих при назначении ежемесячной денежной выплаты в случае рождения третьего ребенка или последующих детей до достижения ими возраста трех лет;
- предоставления в 2018 году из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в опережающем порядке дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ.

Таким образом, изменения федерального законодательства в исследуемом периоде, направленные на улучшение налоговых условий отдельных категорий налогоплательщиков, а также меры государственной поддержки, направленные на поддержание малого и среднего предпринимательства в условиях пандемии, повлияли на снижение поступления налоговых доходов в консолидированные бюджеты субъектов РФ и нивелировали положительное влияние от изменений бюджетного законодательства.

В общих объемах поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ доля выпадающих доходов в связи с предоставлением законодательством субъектов РФ льгот и преференций составила: в 2017 году – 4,2 %, в 2018 году – 4,6 %, в 2019 году – 3,8 %, в 2020 году – 5,0 %

При этом, по данным сайта Минфина России, общее количество льгот, в том числе стимулирующих, во всех регионах к 2023 году будут иметь тенденцию к сокращению.

Федеральным законодательством регионам также дано право вводить налог на профессиональный доход на своей территории с 1 июля 2020 года [7]. Это введение расширило налоговый потенциал субъектов в форме нового специального налогового режима, поступления от которого в рассматриваемых субъектах в 2020 году составили 4,1 млн рублей. Практически все рассматриваемые регионы воспользовались данным правом с 1 июля 2020 года. Вместе с тем рядом регионов налог был введен позднее. На территории 12 субъектов РФ удельный вес «самозанятых» граждан в общем количестве зарегистрированных субъектов хозяйственной деятельности составляет от 1,1 % (Республика Ингушетия) до 13,7 % (Курганская область). Удельный вес «самозанятых» граждан в общем количестве субъектов хозяйственной деятельности в данных регионах значительно отстает от общероссийского значения (18,8 %).

Вышеизложенное может свидетельствовать о том, что в рассматриваемых регионах имеются резервы для расширения их налогового потенциала в части увеличения числа «самозанятых» граждан, вывода их доходов из сектора «теневой» экономики и, как следствие, рост поступлений налога на профессиональный доход.

Возможность субъектов РФ воспользоваться правом исчисления налога на имущество организаций (для определенных объектов капитального строительства) исходя из кадастровой стоимости возникла с 2014 года, налога на имущество физических лиц – с 2015 года. Воспользовались указанным правом своевременно не все субъекты РФ.

По экспертным расчетам Счетной палаты Российской Федерации, сумма недополученного дохода в консолидированные бюджеты субъектов РФ в связи с более поздним переходом на исчисление налогов с кадастровой стоимости по налогу на имущество

физических лиц по 7 субъектам РФ составляет 392,6 млн рублей, по налогу на имущество организаций по 10 субъектам РФ – 4 939,3 млн рублей.

По транспортному налогу. Только в 1 из 12 исследуемых субъектов РФ (Республика Карелия) установлены на дорогостоящие транспортные средства (автомобили мощностью двигателя свыше 250 л. с., яхты и гидроциклы) максимально возможные ставки по транспортному налогу. Остальные субъекты не в полном объеме используют налоговый потенциал по транспортному налогу

Максимальные ставки по указанным категориям транспортных средств 11 субъектами РФ не установлены. В результате сумма потерь консолидированных бюджетов субъектов РФ по транспортному налогу составляет 1 025,5 млн рублей, в том числе: за 2018 год – 317,9 млн рублей, за 2019 год – 365,3 млн рублей и за 2020 год – 342,3 млн рублей.

Таким образом, региональное законодательство является действенным инструментом для регулирования налогового потенциала субъекта РФ. Однако не всеми субъектами РФ он используется в полной мере. К примеру, органы исполнительной власти субъектов РФ не устанавливают отдельные налоговые льготы и преференции, нацеленные на поддержку отдельных категорий налогоплательщиков, которые впоследствии могут стать источником получения дополнительных налоговых доходов.

Однако, во всех 12 субъектах РФ проводится работа по выявлению субъектов «теневой» экономики, постановке их на налоговый учет и привлечению к уплате налогов посредством создания и функционирования комиссий, в том числе межведомственных. Комиссии осуществляют как вызов потенциальных налогоплательщиков для заслушивания, так и проводят совместные рейды с органами исполнительной власти по местам осуществления предпринимательской деятельности. По результатам работы комиссий по сокращению неформальной занятости и «теневой экономики» в 2018–2020 годах поставлено на налоговый учет 196 тыс. лиц, из них привлечено к уплате налогов 123,6 тыс. лиц. Сумма дополнительно поступивших налогов в бюджет составила 1 983,0 млн рублей, в том числе НДСЛ – 1 643,5 млн рублей.

Работа с сектором неформальной занятости населения и снижением уровня безработицы должна привлекать более пристальное внимание субъектов РФ. Снижение сектора неформальной занятости и уровня безработицы являются одними из резервов увеличения налогового потенциала регионов и поступлений налогов по НДСЛ, налогу на прибыль организаций, налогам по специальным налоговым режимам, налогу на профессиональный доход.

По итогам исследования можно сделать следующие выводы:

1. Использование налогового потенциала региона должно сопровождаться постоянным его приростом;
2. Расчет возможных налоговых поступлений должен базироваться на реальной доходной базе, учитывающей систему природно-климатического, экономического и технологического потенциала региона;
3. Налоговый потенциал региона определяется суммой налогооблагаемой прибыли, величиной совокупного дохода физических лиц, обеспеченностью природными ресурсами, стоимостью имущества и др.;
4. Региональное законодательство является действенным инструментом для регулирования налогового потенциала субъекта РФ. Однако не всеми субъектами РФ он используется в полной мере;
5. В регионах имеются резервы для расширения их налогового потенциала: увеличение числа «самозанятых» граждан, возможность субъектов РФ пользоваться правом на исчисление налогов на имущество организаций, использование максимально возможных ставок по транспортному налогу и проч.

Список используемых источников:

1. Попенков, Д. Р. Методы оценки налогового потенциала территории [Текст] / Д. Р. Попенков // Власть и управление на Востоке России. 2003. № 2 (23). С. 112–211. Попова Г. Л. Анализ влияния налоговой нагрузки на рост производительности труда / Г. Л. Попова // Экономический анализ теория и практика. 2015. № 32 (431). С. 60–72.
2. Власова, Е. В. Методология оценки налогового потенциала территориальной единицы / Е. В. Власова // Вестник СамГУПС. 2015. № 1 (27). С. 68–75.
3. Мясников, А. К. Взаимовлияние фискального и кадрового потенциалов региона / А. К. Мясников, С. К. Черногорский, К. В. Швецов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. С. 75–80
4. Белогорская, А.Н. Налоговый потенциал региона и методы его оценки // Вестник РУК. 2014. №3 (17). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovyyu-potentsial-regiona-i-metody-ego-otsenki> (дата обращения: 17.09.2022).
5. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».
6. <https://minfin.gov.ru> в соответствии с размещенной 1 октября 2020 г. информацией о налоговых расходах субъектов РФ.
7. Федеральный закон от 1 апреля 2020 г. № 101-ФЗ внес изменение в Федеральный закон от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».
8. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ налогового потенциала консолидированных бюджетов отдельных дотационных регионов Российской Федерации, в том числе осуществление мероприятий по оценке эффективности налоговых расходов в 2018–2020 годах и истекшем периоде 2021 года» URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/23a/q40y0o102xn8uu01olazlxjfmhnm3vd.pdf>

СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 323.2

Денисов Ю.П.

Сибирский юридический университет (г. Омск)

МОДЕЛЬ ЦИФРОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: КВАЗИПАРАДИГМА ИЛИ НОВАЯ ПАРАДИГМА ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ?

Аннотация. В статье рассмотрены возможности реализации модели цифрового государственного управления в качестве новой парадигмы публичной власти в Российской Федерации. Целью работы является системный анализ выделяемой в современной научной литературе модели цифрового государственного управления и оценка перспектив её использования в качестве новой парадигмы публичной власти в нашей стране. Автор статьи пришёл к следующим выводам: модель цифрового государственного управления имеет перспективы стать новой парадигмой публичной власти, благодаря синтезу её технологической основы с традиционными ценностями российского общества и ценностями социальной справедливости, которые призваны стать нормативно-ценностным ядром парадигмы. На базе данного синтеза возможно дальнейшее эффективное и плодотворное развитие единой системы публичной власти в Российской Федерации.

Ключевые слова: публичная власть, цифровая экономика, парадигма, государственное управление, политические процессы, цифровизация.

Denisov Yu.P.

Siberian Law University (Omsk)

DIGITAL PUBLIC ADMINISTRATION MODEL: QUASI-PARADIGM OR A NEW PARADIGM OF PUBLIC AUTHORITY IN THE RUSSIAN FEDERATION?

Abstract. The article analyzes the possibilities of implementing the digital public administration model as a new paradigm of public authority in the Russian Federation. The purpose of the work is a systematic analysis of the digital public administration model highlighted in modern scientific literature and an assessment of the prospects for its use as a new paradigm of public power in our country. The author of the article came to the following conclusions: the model of digital public administration has prospects of becoming a new paradigm of public authority, thanks to the synthesis of its technological basis with the traditional values of Russian society and the values of social justice, which are designed to become the normative and value core of the paradigm. On the basis of this synthesis, further effective and fruitful development of a unified system of public authority in the Russian Federation is possible.

Keywords: public authority, digital economy, paradigm, public administration, political processes, digitalization.

Процесс интенсивной цифровизации экономики в последнее десятилетие стал одним из определяющих трендов развития Российского государства. Он охватил и трансформировал практически все сферы жизни, включая политическую сферу и сферу государственного и муниципального управления. С одной стороны, данный трансформационный процесс связан с глобальным сдвигом мир-системы, который именуют четвёртой технологической [1], или третьей индустриальной [2] революцией, в результате которой, по выражению К. Шваба, «мир находится на распутье» [3, с. 11]. С другой стороны, сегодня цифровая трансформация протекает в условиях высокой геополитической напряжённости, военных угроз, политики

санкций и антисанкций, острых рисков кибератак, агрессивной политики, проводимой в отношении граждан Российской Федерации рядом популярных цифровых платформ. Одновременно с этим цифровизация российской системы государственного и муниципального управления оказалась сопряжена и с процессом внутренней политической трансформации, в которую Россия вступила в 2020 году с принятием поправок в Конституцию Российской Федерации и политико-правовым оформлением единой системы публичной власти. Описанный контекст побуждает научное сообщество к поиску новой парадигмы публичной власти в Российской Федерации.

Целью данного исследования стал системный анализ выделяемой в современной научной литературе модели цифрового государственного управления и оценка перспектив её использования в качестве новой парадигмы публичной власти в Российской Федерации.

Модель цифрового государственного управления в значительной степени была научно концептуализирована британскими учёными под названием «Digital Era Governance» (DEG). [4]. Первоначально суть данной концептуальной модели публичного управления в значительной степени заключалась в «интерпретации динамизма процессов использования информационно-коммуникационных технологий и прежде всего информационных платформ на базе сети Интернет для удаленного оказания государственных услуг населению в цифровом виде». Ещё одним важным концептуальным элементом «стало выделение трендов развития технологий электронного правительства для налаживания цифрового межведомственного взаимодействия и перевода юридически значимого документооборота в электронный вид». [5, с. 258]. В 2010-х годах общества развитых государств перешли на новый уровень внедрения цифровых технологий в социальные, политические и управленческие практики. В условиях тотальной цифровизации возросла и усилилась роль негосударственных акторов в реализации публично-властных функций. [6]. В этой связи наступила «вторая волна» развития модели DEG. Её технологическую основу составили: интеграция стоящих перед государством задач в большие базы данных (Big Data), активное использование web-технологий и социальных сетей, ориентация органов публичной власти на систематическое удовлетворение потребностей граждан посредством цифровых технологий позволяющие одновременно осуществить централизацию и сетевизацию управленческих процессов. [7]. Модель DEG ориентируется на расширение цифрового взаимодействия государства и общества, на информатизацию управленческих процессов с помощью информационных многоагентных сетей, на «цифровую привязку» граждан и бизнеса к государственным информационным платформам, на развитие цифрового взаимодействия в пространстве социальных сетей Интернета. Однако она отрицает положения сервисно-менеджеральной парадигмы публичной власти, часто именуемой англоязычным термином «New Public Management» (NPM), касающиеся децентрализации и деиерархизации органов государственной власти. Напротив, модель DEG отражает интеграционные политические процессы и увязывает дальнейшее развитие системы управления с централизацией и иерархизацией его функций на цифровой основе.

Вместе с тем, сосредоточившись на возобновлении тенденций централизации в государственном управлении и использовании новых достижений информационно-коммуникационных технологий и отрицая ряд постулатов NPM-парадигмы, модель DEG не смогла ни сформировать необходимого для полноценной парадигмы ценностно-нормативного ядра, ни достичь диалектического синтеза с прежними парадигмами. Данное обстоятельство заставляет ряд учёных полагать, что модель DEG так и не обрела статуса полноценной парадигмы, оставшись лишь квазипарадигмой. При этом концептуальная основа модели DEG во многом нашла отражение в Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы. [8]. А один из реализуемых сегодня федеральных проектов носит название "Цифровое государственное управление". [9]. В этой связи российские учёные Г. Л. Купряшин и А. Е. Шрамм всё-таки используют применительно к модели DEG термин «парадигма» в качестве попытки концептуализировать особенности развития цифрового государственного управления в тесной связи с технологическими изменениями. Кроме того,

они констатируют признаки новой, третьей волны парадигмы цифрового государственного управления, выдвигая гипотезу о её возникновении в России. [5, с. 259].

Однако отмеченные учёными процессы отнюдь не означают, что перспективы развития российской парадигмы публичной власти следует отождествлять с развитием модели DEG. В первую очередь, необходимо отметить, что перспективное использование данной модели в государственном и муниципальном управлении в нашей стране затруднено геополитическими вызовами и внешними угрозами. Целый комплекс разноплановых факторов вынуждает нас ставить под сомнение возможности реализации парадигмы цифрового государственного управления в русле глобальных, «общемировых» трендов и тенденций. Среди таких факторов можно назвать: неутраченную «санкционную риторику», угрозы отключения России от Интернета, перманентные риски кибератак, агрессивную в отношении граждан Российской Федерации и её институтов политику видеохостинга «Youtube», признание Решением Тверского районного суда города Москвы платформы «Meta» экстремистской организацией. В данном контексте представляется весьма перспективным использование китайского опыта цифровой трансформации. Фактически в 2021 году в Пекине на четвертом заседании тринадцатого Всекитайского собрания народных представителей и Народного политического консультативного совета Китая была выработана китайская модель государственного цифрового управления, способная стать парадигмой публичной власти. С технической точки зрения, её ключевыми принципами стали: содействие всех органов власти интеграции «цифровой» и «реальной» экономики; интенсивное внедрение в государственное управление и развитие искусственного интеллекта при ведущей и направляющей роли человека; широкое использование в управлении технологий 5G, блокчейна, «интернета вещей», «больших данных»; продвижение цифровых государственных услуг; расширение общего доступа к цифровым данным и усиление безопасности персональных данных. [10]. Одновременно с этим ценностное ядро китайской парадигмы государственного управления по-прежнему составляет сочетание марксистских социалистических и традиционных национальных ценностей, среди которых выделяются ценности социальной справедливости, социального равенства, коллективизма, труда, заботы о людях.

Безусловно, сказанное выше отнюдь не означает необходимости пытаться слепо скопировать или трансплантировать китайскую парадигму государственного цифрового управления на российскую почву. Китайский опыт представляется важным для российской теории и практики государственного и муниципального управления именно как опыт синтеза технической и технологической основы модели цифрового государственного управления, в значительной степени представляющей собой концептуализированную западными учёными модель DEG, с традиционными и социалистическими ценностно-нормативными установками. Такого рода синтез в парадигме публичной власти представляется необходимым в силу дискурсивной обусловленности самого управленческого процесса. Управление не может происходить в коммуникативном вакууме. Реализация публичной власти *a priori* основано на коммуникативной практике и соткана из коммуникативных событий, происходящих между продуцентом и реципиентом в определённом контексте, которые Т. ван Дейк и называет дискурсом. [11, с. 121]. В условиях цифровизации, увеличивающей количество коммуникативных событий, многократно ускоряющей, одновременно упрощающей, усложняющей и хаотизирующей их, коммуникативная детерминация реализации публичной власти усиливается. Одним из важнейших её контекстов является также стремительно цифровизирующаяся, конструируемая различными акторами, но исторически сложившаяся социокультурная среда. Отражая в себе коллективную память, социокультурная среда хранит, транслирует и закрепляет устойчивые образы, идеи, ценности, социальные механизмы и модели организации и структурирования общественных отношений. По этой причине «любая (даже радикально ориентируемая) политико-правовая доктрина в том или ином аспекте имеет дело с консерватизмом и опирается на устойчивые, воспроизводящиеся на каждом этапе государственно-правовой эволюции идейно-концептуальные и ценностно-нормативные основания». [12, с. 146]. А, следовательно, и парадигма публичной власти, основанная на

современной модели цифрового государственного управления, неизбежно должна быть ориентирована на ценностно-нормативное ядро социокультурной среды, в которой реализуется управленческий процесс.

Необходимо понимать и то, что цифровизация экономического, социального, политического пространства в значительной степени стирает барьеры и заграждения. Коммуникация между субъектами, наделёнными властными полномочиями, и субъектами, ненаделёнными властными полномочиями, становится более доступной и прозрачной, а онлайн-режим взаимодействия ориентирует на сотрудничество и партнёрство. Появляются возможности делегировать принятие решений непосредственно гражданам путём механизмов «кнопочной демократии» и «электронного голосования», создаются механизмы мгновенных опросов общественного мнения и онлайн-встреч с населением, всё популярнее становятся электронные обращения граждан в органы власти, формирование повестки происходит, не в последнюю очередь, под влиянием общественного мнения, складывающегося в киберпространстве. Реализация потенциала новейших коммуникационных технологий в реформировании существующих управленческих методик путем привнесения новых практик прямого народовластия в демократические политические системы приводит к расширению возможностей использования делиберативных механизмов в публичном управлении и формированию феномена электронной демократии, содержащего в себе феноменологические и этические противоречия. [13, с. 276]. В результате в обществе возрастает запрос на снижение социальной дистанции между управляющими и управляемыми, большее социальное и экономическое равенство, развитие каналов вертикальной и горизонтальной социальной мобильности, обеспечение равенства возможностей, высоких социально-экономических гарантий и социальную справедливость. Этот запрос также должна воплотить в себе новая парадигма публичной власти.

Итак, из всего выше сказанного, мы можем заключить, что модель цифрового государственного управления имеет высокие перспективы стать новой парадигмой публичной власти, благодаря синтезу её технологической основы с традиционными ценностями российского общества и ценностями социальной справедливости. На основе этого синтеза возможно дальнейшее эффективное развитие единой системы публичной власти в Российской Федерации.

Список используемых источников:

1. Шваб, К. Четвёртая промышленная революция [Текст] / К. Шваб. – Москва: «Эксмо», 2016. – 208 с.
2. Rifkin, J. The Third Industrial Revolution: How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World [Text] / J. Rifkin. – New York: Palgrave Macmillan, 2013. – 304 p.
3. Шваб, К. Технологии Четвертой промышленной революции [Текст] / К. Шваб, Н Дэвис. – Москва: Эксмо, 2021. – 320 с.
4. Dunleavy, P. New Public Management Is Dead—Long Live Digital-Era Governance [Text] / P. Dunleavy, H. Margetts, S. Bastow, J. Tinkler // Journal of Public Administration Research and Theory. – 2006. – № 16. – P. 467 – 494.
5. Купряшин, Г. Л. О перспективах третьей волны парадигмы цифрового государственного управления [Текст] / Г. Л.Купряшин, А. Е. Шрамм // Государственное управление. Электронный вестник. – 2021. – № 84. – С. 256 – 276.
6. Mihailescu, M. E. Public Service in Age of Globalization // Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics Years XXI. – 2015. – № 1. – P. 35 – 42.
7. Margetts, H. The Second Wave of Digital-Era Governance. A Quasi-Paradigm for Government on the Web [Text] / H. Margetts, P. Dunleavy. – // Philosophical Transactions of the Royal Society. – 2013. – № 371. – P. 1–17.

8. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы" // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

9. "Паспорт федерального проекта "Цифровое государственное управление" (утв. президиумом Правительственной комиссии по цифровому развитию, использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности, протокол от 28.05.2019 N 9) // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс».

10. Юй Шу Фан [Империал Диджитал Франк] // И Вэнь Цзун Лань 31 Шэн Фэнь “ Ши Сы У Гуй Хуа ” Гуань Юй Шу Цзы Хуа Чжуань Син Ди Цзянь И Хэ Му Бяо [Обзор рекомендаций и целей 14-го плана по цифровому преобразованию в 31 провинции] // ItPub [Айти паб]. 2021. [Электронный ресурс] – URL: <http://blog.itpub.net/69986666/viewspace-2762041/> (дата обращения 15.11.2022).

11. Дейк, Т. ван Анализ новостей как дискурса [Текст] / Т. ван Дейк // Язык. Познание. Коммуникация. – М, 1989. – С.111 – 159.

12. Нефедовский, Г. В. Византийская идея симфонии властей в государственно-правовой мысли России: Диссертация на соискание учёной степени кандидата юридических наук: 12.00.01[Текст] / Г. В. Нефедовский. – Ростов-на-Дону, 2019. – 205 с.

13. Солина, Е. А. Электронная демократия как идеологическая база цифровизации государственного управления: противоречия [Текст] / Е. А. Солина // Вестник РУДН. Серия: Государственное и муниципальное управление. – 2022. – Т. 9. – № 3. – С. 274 – 282.

УДК 338

Домашенко Г.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Омский филиал
Россия, Омск

ЦИФРОИЗАЦИЯ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются возможные пути и перспективы развития цифровых технологий в России. Обозначены существующие проблемы цифровизации экономики и обозначены пути их решения.

Ключевые слова: цифровизация, возможности, проблемы, цифровые технологии, регуляторика, цифровая платформа, цифровая платформа, гаджеты, мультимодальность.

Domaschenko G.A.
Moscow financial-industrial university "Synergy"
Russia, Omsk

DIGITALIZATION - NEW OPPORTUNITIES FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIA

Abstract. This article discusses possible ways and prospects for the development of digital technologies in Russia. The existing problems of digitalization of the economy are outlined and ways to solve them are outlined.

Keywords: digitalization, opportunities, problems, digital technologies, regulators, digital platform, digital platform, gadgets, multimodality.

Основу устойчивого развития экономики и бизнеса в России составляют цифровизация и трансформация технологического уклада, равно как и бизнес играет ключевую роль в достижении этих целей. На глобальном уровне Президентом России В.В. Путиным была представлена Национальная стратегия развития искусственного интеллекта до 2030 года [1]. Основными признанными проблемами на пути освоения искусственного интеллекта в России называют недостаток информации о его применимости к конкретным условиям предприятия, и как интегрировать их в имеющиеся наработки.

Искусственный интеллект - комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека (включая самообучение и поиск решений без заранее заданного алгоритма) и получать при выполнении конкретных задач результаты, сопоставимые, как минимум, с результатами интеллектуальной деятельности человека. Комплекс технологических решений включает в себя информационно-коммуникационную инфраструктуру, программное обеспечение (в том числе, в котором используются методы машинного обучения), процессы и сервисы по обработке данных и поиску решений [1].

Выступая на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума, президент России Владимир Путин уделил первоочередное внимание развитию в стране цифровой экономики. Главным условием президент назвал создание необходимой для этого нормативной базы. Россия столкнулась с огромным количеством барьеров как технологического, так и нормативного характера (таблица 1).

Для правительства и для государственных структур крайне важно выработать решения в правовом поле, которые позволят разграничить права владения данными, доступ к данным. Например, цифровизация в сфере транспорта несет много преимуществ, но нужно быть осторожными, потому что все эти изменения влекут за собой изменения в стандартизации, и необходимы изменения в законодательстве.

Для внедрения очень интересных решений, чтобы они стали рычагом для цифровой экономики в различных отраслях, не хватает регуляторики. Однако, роль государства должна сводиться лишь к общей регуляторике, подготовке кадров, стимулированию исследований и разработок. При этом надо как можно скорее определяться с концепцией собственности данных, разобраться, кто владеет данными, поэтому невозможно построить бизнес-модели их монетизации. Например, персональные данные всех пассажиров на авиарейсы уходили за границу, при этом никто не давал разрешения на распространение своих персональных данных, в том числе за рубежом.

Таблица 1. Проблемы и пути их решения

Отрасль	Проблемы	Решения
Транспортные услуги	Отсутствие единой базы транспортно-логистических данных	Формирование единой базы транспортно-логистических данных
	Не завершенность перехода на электронный документооборот	
	Отсутствие или не точность геоданных	Развитие геосервисов и Создание интегрированных цифровых платформ
В магистральной логистике нет единого источника		
IT-сфера	Не вся страна оцифрована в одной системе координат	Формирование единой информационной основы
	Нестабильность связи вдоль путей сообщения	Внедрение сети 5G
	Недостаточность квалифицированных кадров	Больше выделять бюджетных мест в ВУЗах, колледжах и

	Тестирование и внедрение новых технологий	создавать факультативы (кружки) в школах за счет средств бюджета
Образование	Малое количество бюджетных мест на направление подготовки специалистов в IT-сфере	
	Отсутствие бесплатных факультативов (кружков) для школьников	
	Нет финансовой заинтересованности преподавателей	Увеличить размер ставки преподавателей информатики и руководителей факультативов (кружков)

Развитие цифровых технологий открывает принципиально новые возможности перед транспортным сектором, IT-сфере, образовании, организации и ведения бизнеса в различных отраслях народного хозяйства.

Экспорт транспортных услуг в России составляет 15 млрд. долларов. Это сопоставимо с объемом экспорта вооружений и военной техники. Основная задача в развитии транспортного сектора — применив цифровые технологии, без увеличения средств на инфраструктурные преобразования, повысить производительность, качество и безопасность транспортных услуг, сделать мультимодальность перевозок, обеспечить сшивные технологии при перемещении грузов и пассажиров. При этом с помощью развития и внедрения различных геосервисов можно создать огромную экономическую нишу. Совокупно индустрия геосервисов в России может быть оценена в 6 млрд. долларов. Наблюдается хорошая динамика транспортной отрасли России в плане автоматизации бизнес-процессов, но все же необходимо не только продолжать, а и наращивать ее темпы.

Важен перевод огромного документооборота, который сделан на бумаге, в цифру, так как, например, выгода от применения электронно-транспортных накладных очевидна. Если бизнес переходит на электронный документооборот, а часть этих документов остается на бумаге, то происходит разрыв и выгоды от перехода в цифру не так очевидны.

Для того, чтобы “цифровой” путь пассажиров стал легче, нужно снять регуляторику по поводу цифровых посадочных талонов.

Отсутствие единой базы транспортно-логистических данных приводит к тому, что страдает туристическая отрасль, грузовые и пассажирские перевозки, так как невозможно стыковать граф дорог. Любая оптимизация начинается с того, чтобы дать на вход все возможные варианты, но в магистральной логистике нет единого источника. Потому что не вся страна оцифрована в одной системе координат. Поэтому есть потребность в получении единой информационной основы. Подготовка плацдарма для создания и предоставления мультимодальной услуги для клиентов и параллельное развитие платформы для грузовых перевозок требует времени, материально-технической обеспеченности и квалифицированных кадров.

Мультимодальность — это феномен, в широком смысле описывающий соединение нескольких модусов восприятия информации в процессе коммуникации. Исследования мультимодальности ведутся параллельно в разных дисциплинарных полях и соответственно акцентируют внимание на разных аспектах этого феномена.

В целом по России очень сложно получить даже простейшее расписание автобусов в городе, чтобы создать сервис. Для решения этого разрабатывается цифровая платформа транспортного комплекса, которая позволит выступить такой доверительной средой, которая с одной стороны будет получать от разных платформ информацию в виде данных и передавать ее в государственные контролирующие органы. В рамках цифровой платформы транспортного комплекса уже создана система слежения грузовых перевозок на транспорте, технологическое решение в виде навигационной пломбы, которая является сегодня бортовым

компьютером, который может вмещать в себя различную информацию. Мультимодальная перевозка — транспортировка грузов по договору с одним перевозчиком с применением различных видов транспорта. Но далеко не на весь транспорт в России установлено это оборудование, да и не каждый бизнес заинтересован в этом. Поэтому Правительству необходимо определить на законодательном уровне для определенных отраслей или видов деятельности обязательность его установки и установить систему штрафов.

Вызывает большие нарекания нестабильность связи вдоль путей автомобильного и железнодорожного сообщения. В процессе поездки от одного населенного пункта до другого обязательно присутствуют «коммуникационные ямы», которые так же возникают при въезде на мост через реку, хотя мост может находиться в черте города, где связь достаточно хорошо развита.

В России ожидается прорыв в различных беспилотных транспортных технологиях с помощью внедрения сети 5G. К 2024 году сети 5G в том или ином виде будут развернуты во всех городах с населением от 300 тысяч жителей. Особенность технологии 5G состоит в том, что сеть может обслуживать намного большее количество устройств на единицу площади и значительно сократить количество миллисекунд, которые проходят при передаче сигнала от базовой станции до устройства. В этих условиях можно получить принципиально новую среду передачи данных, которая подстегнет дальнейшую цифровизацию.

Предполагается, что государство не должно вмешиваться в процесс создания инфраструктуры для цифровизации, этим должны заниматься предприятия частного бизнеса. При этом интересы частного инвестора, развивающего телекоммуникационную инфраструктуру в России, должны быть защищены: задача цифровой экономики и ее раздела, связанного с 5G, заключается в том, чтобы приоткрыть горизонты и сделать их чуть ближе.

В России все еще недостаточные темпы перехода на электронный документооборот и в других сферах деятельности человека.

Цифровая трансформация - это планомерный перевод бизнеса, систем социального обеспечения, платежных систем и т.д. в виртуальное (цифровое) пространство. Все это подразумевает планомерное преобразование всех бизнес - процессов, изменение модели ведения бизнеса, что приводит к изменениям в управлении организацией, производственными процессами и человеческими ресурсами. Высокий уровень цифровизации в современном мире - синоним конкурентоспособности и перспективности компаний, отраслей и национальных экономик. В условиях цифровой экономики усиливаются требования к цифровым компетенциям и разновозрастных сотрудников компаний. Фактически речь идет о существенных расходах на масштабный образовательный эксперимент, так как деньги пойдут на обучение цифровым компетенциям и переподготовку сотрудников.

Обмен опытом и подготовка специалистов в ИТ-сфере — важное условие дальнейшей цифровизации отрасли экономики, так как оценка вклада экономики Рунета в ВВП составляет практически 3 трлн. рублей.

Можно говорить о вызовах, возможностях цифровых технологий, но если недостаточно специально обученных людей, которые могут контролировать и обеспечивать успешную работу всех систем, это будет невозможно.

В современном мире финансовая и цифровая грамотность необходимы каждому человеку. Уже более 80% молодёжи в возрасте от 14 до 21 года владеют собственными банковскими картами и используют финансовые онлайн-сервисы. Это новые возможности, которые в то же время требуют ответственного отношения, знаний и цифровых навыков, управления личными финансами и кибербезопасности. Поэтому необходимо развивать платформы и проекты, которые помогают человеку любого возраста получить доступные и проверенные знания в этих областях, сформировать востребованные профессиональные компетенции или запустить собственный бизнес при поддержке экспертов.

И если с представителями молодого поколения все понятно, так как они чуть ли не с пеленок управляют различными гаджетами, то с представителями старшего поколения существуют проблемы как финансового (экономика), так психологического плана:

запоминание различных паролей к разным сервисам; неумение скачивать и устанавливать различные программы; смена гаджетов не из-за их физического износа, а морального, бесконечное обновление программных продуктов (появление новых пиктограмм и отсутствие привычных) и т.д.

Обмен опытом между коллегами приведет к тому, что появятся новые интересные IT-решения, большое количество идей, которые со временем позволят трансформировать различные отрасли народного хозяйства с помощью цифровых технологий.

Таким образом, формирование инфраструктуры цифровой экономики необходимо для нормально функционирования информационного общества и для дальнейшего развития России в целом, потому что эффективность каждого элемента цепочки, когда говорят о мультимодальности, очень важна.

Список используемых источников

1. Российская Федерация. Указ Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 "О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации" pravo.gov.ru- Текст: непосредственный

2. Бармотина, Ю.В. Внедрение цифровизации в деятельность компании. Синергия знаний: современные тренды: сборник научных трудов. Вып. 5 / Ред. кол.: Г.А. Домашенко, О.О. Князева; «МФПУ «Синергия», Омский филиал. – Омск: ИЦ КАН, 2022. – 122 с. - Текст: непосредственный

3. Ивина, Е.С. Влияние цифровизации на финансовый рынок. Омские научные чтения - 2020 : материалы Четвертой Всероссийской научной конференции, Омск, 30 ноября 2020 года. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2020. – С. 1888-1892. - Текст: непосредственный

4. Ильченко, С.М., Круковский Я.В. Системообразующие аспекты моделирования процессов цифровой трансформации современной экономики. Омск: Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2021. Т.15. №1 С.187-198— Текст : непосредственный

5. Ахметова, А. С. Возможности практического применения технологии блокчейн / А. С. Ахметова // Инновации в науке: научный журнал. –2018. - № 10(86)– С. 15-16 - URL : <https://sibac.info/journal/innovation/86/118712> – Текст : электронный.

6. Кудряшов, А. А. Инфраструктура цифровой экономики / А. А. Кудряшов, А. И. Шолина // Актуальные вопросы современной экономики. – 2018. - № 5. - С. 25-32 - URL : <https://elibrary.ru/item.asp?id=35331001>– Текст : электронный.

УДК 657:336.74

Кальницкая И.В.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые проблемные вопросы бухгалтерского учета цифровых финансовых активов, что обусловлено проблемами их идентификации как объектов бухгалтерского учета. Дискуссионными на сегодняшний день остаются вопросы оценки цифровых финансовых активов и отражения их на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, бухгалтерский учет, криптовалюта, цифровая валюта

PROBLEMS OF ACCOUNTING FOR DIGITAL FINANCIAL ASSETS

Abstract. The article considers the key problematic issues of accounting for digital financial assets, which is due to the problems of their identification as objects of accounting. Today, the issues of evaluating digital financial assets and reflecting them in accounting accounts remain debatable.

Keywords: digital financial assets, accounting, cryptocurrency, digital currency

Вопросы бухгалтерского учета цифровых финансовых активов в настоящее время следует признать актуальными, что обусловлено стремительным развитием цифровых финансовых инструментов и активным их внедрением в учетную практику экономических субъектов. Проведя анализ публикаций за период 2018-2022 гг., в которых рассматриваются проблемы цифровых финансовых активов в различных аспектах, следует отметить их рост, что подтверждает актуальность рассматриваемых вопросов (табл. 1).

Таблица 1. Количество опубликованных материалов по проблемным аспектам цифровых финансовых активов за период 2018-2022 гг., проиндексированных в РИНЦ

Год	Количество публикаций
2018	197
2019	291
2020	333
2021	527
2022 (по состоянию на 17.09.2022)	296

На законодательном уровне понятие цифровых финансовых активов закреплено в Федеральном законе «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ. В соответствии с законом, «цифровыми финансовыми активами признаются цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном Федеральным законом, выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения (изменения) записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы» [6].

Цифровая валюта, определение которой также закреплено в Федеральном законе «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ – «совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе, которые предлагаются и (или) могут быть приняты в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей Российской Федерации, денежной единицей иностранного государства и (или) международной денежной или расчетной единицей, и (или) в качестве инвестиций и в отношении которых отсутствует лицо, обязанное перед каждым обладателем таких электронных данных, за исключением оператора и (или) узлов информационной системы, обязанных только обеспечивать соответствие порядка выпуска этих электронных данных и осуществления в их отношении действий по внесению (изменению) записей в такую информационную систему ее правилам» [6].

Цифровая валюта определяет будущее банковского и финансового посредничества. Возможное развертывание таких новых инструментов, вероятно, обеспечит значительный рост использования цифровых активов. В то же время финансовые инновации могут создавать новые риски и уязвимости, последствия которых следует тщательно оценивать.

Экономическое содержание цифрового финансового актива соотносится с денежными требованиями и эмиссионными бумагами, а сам цифровой финансовый актив может быть подвергнут обмену между участниками информационной системы [1]. Сведения об участниках содержатся в реестре информационной системы, что позволяет установить обязанное по обязательству лицо. Цифровая валюта представляет собой имущественную категорию, при этом обязанное лицо отсутствует. Не смотря на закрепление возможности оборота цифровой валюты, принципы и основные критерии такого оборота законодателем не установлено [1, с. 30].

С развитием цифровых финансовых инструментов в учетной практике экономических субъектов возникают новые объекты бухгалтерского учета:

- ✓ смарт-контракт;
- ✓ цифровые финансовые активы;
- ✓ цифровая транзакция;
- ✓ цифровая валюта;
- ✓ доходы и расходы при обращении/обмене цифровых финансовых активов;
- ✓ криптоактивы и др.

В настоящее время экономические субъекты в своей практической деятельности обращаются к использованию виртуальных прав собственности, смарт-активов, смарт-контрактов, которые связаны с блокчейн-технологиями. Однако цифровизация учетных объектов касается реальных активов и обязательств, но организованных в виртуальной форме [3].

Актуальные вопросы применения смарт-контракта как цифрового финансового инструмента ранее были рассмотрены в научной публикации [2]. Поскольку в настоящее время в нормативных документах, регулирующих бухгалтерский учет, отсутствуют положения по учету различных видов цифровых финансовых активов, на практике их отражение в бухгалтерском учете специалистами осуществляется исходя из своего профессионального суждения [4].

Отсутствие стандартизированной классификации цифровых активов вызывает недоумение у участников рынка и создает препятствие для финансовой грамотности в цифровую эпоху. В зарубежной научной публикации [7] цифровые активы разделены на три отдельные категории:

- ✓ протоколы;
- ✓ валюты;
- ✓ децентрализованные приложения.

Протоколы – это цифровые активы, предлагающие платформу, такую как Ethereum, на которой можно создавать другие приложения, а основной функцией протокола блокчейна является передача данных. Протокол – это базовый уровень, позволяющий сети функционировать. Валюты представляют собой категорию цифровых активов, которые чаще всего называют криптовалютами. Это цифровые активы, которые в основном используются для перевода денег, а классическим примером валюты является биткойн, который представляет собой одноранговую систему, используемую для платежей. Наконец, децентрализованные приложения или dApps — это цифровые активы, которые могут иметь любую другую функциональность, кроме децентрализованного перевода денег [7].

В экономической литературе дискуссионность вопросов отнесения различных видов цифровых финансовых активов к объектам бухгалтерского учета сводится к определению их принадлежности к отдельному виду внеоборотных активов и оборотных активов. Цифровые финансовые активы позиционируются как нематериальные активы, денежные средства и

денежные эквиваленты, финансовые вложения, запасы. Например, в научной публикации [5] приведена следующая классификация криптоактивов и их идентификация для целей учета и представления в отчетности:

- ✓ Криптовалюта – значительно зависит от целей использования.
- ✓ Стейблкоины – денежные эквиваленты.
- ✓ Токены, обеспеченные сырьем (commodity token) – запасы.
- ✓ Токены приложений (utility token) – нематериальные активы.
- ✓ Токены-активы (security token) – финансовые активы.
- ✓ Невзаимозаменяемые токены (NFT) – нематериальные активы.
- ✓ Цифровые валюты центральных банков (CBDC) – денежные средства [5].

Криптоактивы постепенно адаптируются к бизнес-деятельности. По мере того, как все больше организаций инвестируют в криптоактивы и принимают их в качестве способа оплаты, для практикующих специалистов становится все более важным предоставлять разумную уверенность в финансовой отчетности, которая охватывает существенные операции с криптоактивами.

Экономический субъект может торговать (покупать или продавать) криптоактивы на централизованных биржах или внебиржевых рынках в инвестиционных целях, пользоваться кастодиальными услугами кастодианов, принимать криптоактивы при продаже товаров или услуг в разрешенных или неразрешенных блокчейнах и / или участвовать в различных мероприятиях в среде децентрализованных финансов (DeFi). Все эти действия приводят к прямому и/или косвенному (поставщиками услуг хранения) владению криптоактивами организацией.

Криптоактивы обычно можно разделить на две группы: *монеты, которые работают в своей собственной независимой сети*, и *токены, которые работают поверх сети монет в качестве платформы*. Примерами основных *монет* с высокой рыночной капитализацией являются биткойн, эфириум и кардано. *Токены* можно дополнительно разделить на категории в зависимости от их функциональности и характеристик:

- ✓ токены, обеспеченные активами;
- ✓ служебные токены;
- ✓ токены безопасности.

Базовый актив(ы) *токенов, обеспеченных активами* может быть смесью фиатных валют, товаров, природных ресурсов, недвижимости и т.д. *Стейблкоины*, обычно токены, обеспеченные активами, предназначены для поддержания стабильности цен на токены для решения проблемы волатильности цен на монеты и предлагают возможность программирования для интеграции со смарт-контракта, основой экосистемы децентрализованных финансов (DeFi). Децентрализованные финансы привлекают значительное внимание инвесторов, однако эта технология по-прежнему широко не используется.

Экосистема цифровых активов быстро развивается, открывая новые возможности для предпринимателей. Есть работы, в которых предполагается, что [криптовалютные](#) рынки неоднородны. По сравнению с обычными криптовалютами, такими как [биткойн](#) и Ethereum, которые являются взаимозаменяемыми, невзаимозаменяемыми токенами (NFT), являются редкими, уникальными и невзаимозаменяемыми цифровыми активами в технологии блокчейн. NFT может быть чем угодно цифровым, например произведениями искусства, музыкой, видео, фотографиями, твитами и цифровой землей. Активы децентрализованного финансирования (DeFi) взаимозаменяемы в рамках своих конкретных категорий, и этот термин относится к финансовым услугам, функционирующим в одноранговой манере без центрального органа на основе технологии блокчейна. Эти финансовые услуги включают кредитование, займы, онлайн-кошельки и деривативы.

Несмотря на растущее число опубликованных статей, в которых исследуются различные экономические и финансовые аспекты криптовалют, несколько важных вопросов остаются неисследованными или нерешенными и требуют дополнительного изучения. В частности,

вопрос взаимодействия криптовалют и обычных активов. Ответ на этот вопрос позволит финансовым инвесторам и регулирующим органам в полной мере воспользоваться преимуществами этих новых типов цифровых финансовых активов. До сих пор количество исследований, изучающих структуру финансовой зависимости между криптовалютами и традиционными активами, а также их потенциальные преимущества диверсификации, по-прежнему мало и ограничивается исключительно случаем биткойна.

В научной публикации [4] рекомендуются типовые бухгалтерские проводки для отражения на счетах бухгалтерского финансового учета цифровых финансовых активов исходя из источников возникновения: приобретение за валюту, майнинг, получение в качестве оплаты за товары (работы, услуги).

Также считаем необходимым отметить и перспективы создания новых организаций – цифровых организаций, факт которых существенно изменит область бухгалтерского учета. В мировой экономике новые организации обеспечивают значительный экономический рост и инновации. Роль цифровых технологий в создании стоимости компании имеет решающее значение, и новые организации меняют бизнес-ландшафт. Внедрение цифровых технологий во многие виды предпринимательской деятельности увеличило как неопределенность, так и возможности цифровых инноваций. Новые цифровые технологии могут помочь новым организациям быстро разрабатывать новые идеи, продукты и бизнес-модели. Однако технология сама по себе не создает конкурентного преимущества, поскольку доступ к цифровым технологиям не представляет затруднений для новых организаций, родившихся цифровыми.

В настоящее время учеными предлагается также рассматривать новые теории в контексте цифровых инноваций и цифрового предпринимательства – пересечения цифровых технологий и предпринимательства для рассмотрения того, как цифровые технологии позволяют, ограничивают или формируют характер инноваций как коллективных действий различных участников.

Таким образом, на современном этапе развития бухгалтерского учета необходимо расширение его предметного поля и методологической базы в соответствии с требованиями цифровой экономики.

Список используемых источников:

1. Александрова, Н. С. Соотношение понятий «цифровые права», «цифровая валюта» и «цифровой финансовый актив» / Н. С. Александрова – Текст: непосредственный // Вестник Московского университета МВД России. – 2021. – № 6. – С. 28–31.

2. Кальницкая, И. В. Актуальные вопросы применения смарт-контракта как цифрового финансового инструмента / И. В. Кальницкая, О. В. Максимочкина – Текст: непосредственный // Фундаментальные исследования. – 2022. – № 5. – С. 51-55.

3. Копылова, Е. К. Бухгалтерский учет: направления развития в условиях цифровой экономики. Часть II / Е. К. Копылова, Т. И. Копылова – Текст: непосредственный // Международный бухгалтерский учет. – 2022. – Т. 25, № 3. – С. 260 – 281.

4. Супрунова, Е. А. Цифровые финансовые активы как объект бухгалтерского учета: дискуссионные вопросы / Е. А. Супрунова – Текст: непосредственный // Международный бухгалтерский учет. – 2020. – Т. 23, № 3. – С. 297 – 313.

5. Тетюшин, А.В. Классификация цифровых финансовых активов и их идентификация в финансовой отчетности / А.В. Тетюшин – Текст: непосредственный // Аудиторские ведомости. – 2022. – № 1. – С. 24-29.

6. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ.

7. Paraskevi Katsiampa, Larisa Yarovaya, Damian Zięba, High-frequency connectedness between Bitcoin and other top-traded crypto assets during the COVID-19 crisis, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Volume 79, 2022, 101578

МЕСТО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ЕЕ РЕТРОСПЕКТИВЕ

Аннотация. В статье проводится ретроспективный анализ текущих тенденций цифровой экономики. Ретроспектива касается как базиса цифровой экономики в экономической теории и истории, так и современных направлений цифровых технологий по одной из точек отсчета, отображенных состоянием квантовой механики конца 1980-х годов.

Ключевые слова: цифровая экономика, квантовая механика, постиндустриальный этап

Morozov I. V.

Omsk State Transport University

PLACE AND PROSPECTS OF THE DIGITAL ECONOMY IN ITS RETROSPECTIVE

Abstract. The article provides a retrospective analysis of the current trends in the digital economy. The retrospective concerns both the basis of the digital economy in economic theory and history, and modern directions of digital technologies on one of the reference points displayed by a condition of quantum mechanics of the end of 1980th years.

Keywords: digital economy, quantum mechanics, postindustrial stage

Формирование современного облика национальных хозяйств со второго десятилетия нового века стали устойчиво характеризовать возникшей до этого с середины 1990-х годов терминологической новацией «цифровой экономики». Авторство термина «цифровая экономика» относят к появлению его в разных изданиях 1995 года, в качестве авторов традиционно считаются либо Николас Негропonte, либо Дон Тапскотт, хотя и упоминают более раннее употребление термина японским ученым в период рецессии 1990-х годов в Японии. В качестве дальнейших исследователей, давших уже первые четкие определения и подходы к измерению цифровой экономики, упоминаются ее характеристики, данные в 1999 году американским помощником президента Нилом Лейном, а также в 2001 году экономистом и статистиком из США Томасом Мезенбургом.

Дальнейший период бурного упоминания цифровой экономики, включая обрисовку ее историко-экономического контура, связывают с рубежом первого десятилетия нового века. Тогда после финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов заговорили о появлении нового типа индустрии, обозначив ее европейской и американской историко-экономическими схемами индустриальной (промышленной) эволюции. С европейского анализа термин цифровой экономики был дополнен (и в дальнейшем взаимоувязан с ним) термином индустрии с цифровой добавкой «4.0», появившимся с программ 2011 года по стратегическому развитию ФРГ. Американский вариант историко-экономической градации появился в том же году в книге экономиста исследователя из США Джереми Рифкина, но отнес характеристики цифровой экономики к третьей промышленной революции, различив тем самым специфику историко-экономических подходов ученых из Европы и США.

Дальнейший бурный этап развития цифровой экономики в ее самых разнообразных характеристиках за 2010-е годы был отмечен целой серией оттачивания производной либо смежной взаимосвязанной с исходным термином терминологией цифровых технологий по их отдельным видам-направлениям развития, оцифровкой, цифровизацией и цифровой трансформацией, трактовкой появления и развития цифровых предприятий и цифровых инноваций. Немаловажным этапом эволюции теории со стороны опережающей ее практики явилось появление цифровых валют как государственного, так и изначально частного

децентрализованного характера в виде криптовалют. Криптовалюты создали и самостоятельное ответвление в виде систем распределенного реестра (блокчейна) как особого типа цифровых технологий. В теории одним из дальнейших вариантов раскрытия характеристик цифровой экономики явилась публикация Клаусом Швабом книги «Четвертая промышленная революция».

Со второй половины 2010-х годов этап приоритетных направлений развития стал устойчивым элементом внимания со стороны управления отечественным хозяйством и развития различных наук в РФ. В практики управления хозяйством это отразилось последовательно движением от формирования государственной программы развития цифровой экономики 2017 года вплоть до дальнейшую ее замену на дорожную карту развития данной экономики. Стоит отметить важнейшую роль экономической политики отечественного государства не только в популяризации термина «цифровая экономика» в публичном и научно-гуманитарном пространстве РФ, но и в том, как отдельные направления узкого и самостоятельного развития в разрозненных сугубо технических науках, включая медицину, были фактически соединены государственными программами развития цифровой экономики.

В качестве специфичного объекта отечественной экономической теории новый термин цифровой экономики был встроен как характеристика нового, шестого технологического уклада по концепции 1980-х годов Львова-Глазьева о технологических укладах, их сосуществовании на практике хозяйствования друг с другом и смены новейшим укладом приоритетности развития предыдущего уклада. Одновременно, подстегнутая государственным приоритетом, российская экономическая наука настолько подхватила и проанализировала термин «цифровая экономика», что в современных условиях можно, скорее, говорить не об отдельных персоналиях, внесших свой вклад в подробный анализ данного термина и его различных свойств. Скорее, речь уже идет об анализе развития цифровой экономики практически всеми современными центрами отечественной экономической науки. Так, ведущий вуз РФ – Высшая школа экономики (далее – НИУ ВШЭ) – публикует уже не только коллективные монографии и доклады, но и регулярные сборники и бюллетени по различным аспектам статистического отражения цифровой экономики.

Стоит, однако, отметить, что существенного соотнесения термина «цифровая экономика» со ставшей привычной с 1990-х годов трактовкой исторической эволюции хозяйства по переходу с середины прошлого века на постиндустриальный этап развития национальных хозяйств не произошло. Так, один из взглядов, распространившийся в отечественных публикациях, не желая отказываться от привычной трактовки трехстадиальной эволюции хозяйства, относит цифровую экономику к «одной из моделей постиндустриального развития общества» [1, с. 97]. Напротив, подготовленный НИУ ВШЭ доклад 2019 года по цифровой экономике, не только ни словом не упоминает про постиндустриальный этап, предпочитая говорить об «индустрии 4.0» вместо него. Более того, данный доклад еще и специально акцентирует внимание на том, что и в целом в международной практике «до сих пор не сложилось гармонизированное определение цифровой экономики» [2, с. 11]. По сути, это дополнительно ставит проблему дефиниции цифровой экономики как не имеющую единого и определения, и подхода к ней в экономической науке и практике. Опубликованная в текущем году книга двух норвежских ученых – Харальда Оверби и Яна А. Одестада – также рассматривает цифровую экономику как этап-аналог постиндустриальной экономики, говоря о переходе к ней от индустриальной экономики [3, с. 5].

Исходя из определения Харальда Оверби и Яна А. Одестада, цифровая экономика – это экономика, основанная на информационно-коммуникационных технологиях [там же, с. 3, 5]. Такое наиболее узкое определение, с одной стороны, есть наиболее в разных вариациях часто встречаемое со стороны зарубежных исследователей [например, см.: 2, с. 12-13], желающих ограничить проявления цифровой экономики до статистически отражаемой измеримости, из-за чего ее рассматривают либо как отрасль, либо как взаимосвязанную цифровыми технологиями группу отраслей. Подобный подход к цифровой экономике, с одной стороны,

наиболее удачен технологически, так как отводит под цифровую экономику лишь те из ее проявлений, где она наиболее эффективна по отражаемому статистическими измерителями измерению.

С другой стороны, важнейшей особенностью текущего процесса всегда является его будущая неопределенность как отсутствие шанса описать в сколь-нибудь законченных координатах. То есть, он, по сути, не может быть подвержен исторической характеристике иначе, как соизмерению его лишь с прошлым экономическим состоянием. Непредсказуемость будущего – важнейшая черта настоящего развития любого новейшего явления или процесса, в связи с чем попытки измерить это явление или этот процесс не являются корректными в строгом научном понимании текущих оценок в науке.

Несмотря на неопределенность перспектив определения места цифровой экономики с позиции будущего, она, тем не менее, может формализовываться в определенные рамки с точки зрения ретроспективного анализа, то есть, по отношению к прошлым ее состояниям и отпечаткам в теории и хозяйственной практике. В этой связи стоит отметить, что современные процессы развития цифровой экономики, касающиеся, например, нейротехнологий есть прямое ответвление характеристики предыдущего состояния научных знаний. Об этом наглядно говорит имеющийся в литературе прошлого отпечаток, касающийся развития знаний в области квантовой механики. Покажем это на примере научной схемы состояния квантовой механики популяризационного характера, отображенной в журнале СССР «Наука и жизнь» конца 1980-х годов [4, с. 17, с. 2-3 цветной вкладки].

Так, в научно-популярной статье того времени наглядно отражена во вкладке приложением к статье эволюция квантовой механики к моменту публикации статьи в данном издании. В приложении, наряду с описанием физической квантовой механики дана простейшая схема отражения на тот момент времени научных познаний о наличии «квантовой механики за пределами физики». Одним из четырех упомянутых там подобных явлений названо «биология, модели поведения животных и работа мозга», что, по сути, является отражением уже на тот момент времени той части технологий работы нейронных сетей мозга, которые ныне составляют важнейшую часть цифровых технологий современности.

Таким образом, отпечаток науки того времени, указанный в научно-популярном издании, уже в общих чертах описывает будущие перспективы исследователей по работе с нейротехнологиями. Данный пример, касающийся квантовой механики, совсем не случайно акцентируется в качестве важнейшего примера отправной точки оценки цифровой экономики, поскольку наличием других трех частей квантовой механики за пределами физики он показывает примерные перспективы ориентиров возможного перехода цифровой экономики на эти три другие указанные там составные части «внефизической» квантовой механики. Причем одной из других упомянутых там частей квантовой механики за пределами физики упоминается, как это ни парадоксально читать специалистам гуманитарных областей знаний, теория социальных процессов.

Более того, неопределенность перспектив развития цифровой экономики заметна также при еще одном историко-экономическом аналоге, дополнительно подчеркивающим риски трактовки цифровой экономики как относительно ясного уклада будущего хозяйства. Дело в том, что большинство проявлений как самой индустрии, так и постиндустриальной цифровой экономики больше укладывается пока в надстройку над реальной частью хозяйства. С одной стороны, в самих технологиях появляются устойчивые образцы альтернатив индустриальному производству, в виде различных основанных на цифровых технологиях 3D-печати копий индустриальных образцов. Однако перспективы полной замены индустриального производства данными копиями-аналогами пока не сформировалось, в связи с чем наиболее эффективными звеньями цифровой экономики являются пока цепочки преобразующего проникновения ее в разных сферах прежней индустриальной среды, цепочки последовательного охвата преобразованиями разных сфер одновременно, где одна и та же цифровая технология применяется в разных сферах. Другими словами, преобладающим

эффектом является дополняющий проникновения в другие сферы, а не заместительный эффект.

Одновременно и сам постиндустриальный этап вовсе не охватывается весь цифровой экономикой по своим проявлениям, несмотря на ставшие за 2010-е годы привычными замены терминологии постиндустриального типа экономики термином «индустрии 4.0». Более того, ряд признаков показывает, что экономическая суть постиндустриального этапа отнюдь не сводима к развитию цифровых технологий нового поколения. Речь, например, идет о тенденциях развития мировой экономики, в рамках которой наряду с волнами глобализации и гиперглобализации появляются волны деглобализации, а сами новые технологии цифровой экономики становятся вторичными по отношению к формированию в международных экономических отношениях новых правил «мировой рыночной игры».

Данная тенденция перехода с цифровых приоритетов развития национальных хозяйств на институциональные правила мировой экономики совсем не случайна. Она есть логичный вариант и этап отражения иной, нецифровой для мировой экономики, природы и тенденций ее развития. Институционализация правил игры в мировой экономике и прав групп национальных хозяйств на обособленные цепочки группового роста их совместной конкурентоспособности сформировалась к настоящему моменту как основная тенденция данного, формально глобального, уровня мирового хозяйства. Вопреки расширительным попыткам приписать цифровой экономике характеристику гиперглобализации и трактовать ее как этап, идентичный постиндустриальному хозяйству и отражающий его интеллектуально-информационную суть, заменяющий постиндустриальные технологии, этап и стадию на «индустрию 4.0», реальная картина глобализационных тенденций цифровой экономики совсем иная. Глобализация в цифровой экономике коснулась более лишь потребительского, транснационального производственного и рыночного уровней обособленных хозяйств. Тогда как и созданный на стадии запуска с 2010-х годов комплекс технологий цифровой экономики, и формируемые в процессе развития цифровой экономики глобальные проблемы, каковой является проблема COVID-19 - все они либо решаются в самостоятельном конкурентном развитии национальных хозяйств или их групп в мировом хозяйстве, либо еще и выступают носителями деглобализационных тенденций как препятствий к общему глобальному поиску решений проблем цифровыми средствами.

По сути, институционализация собственных групповых правил игры в мировой экономике может условно рассматриваться и как вариант «блокчейна» в его нецифровом, сугубо экономическом варианте блокирования группами стран некоторого из мирового производства и оборота благ и услуг. Она отражает национальное вмешательство и отчасти помощь своим транснациональным компаниям в цепочках создания ценностей и удержания собственной роли в них. Вариантов вмешательства государства и использования выгод от подобного «международного экономического блокчейна» в новом веке возникло уже достаточно – это и политика США в период президентства Д. Трампа, и политика Китая по замене привлекаемых зарубежных инвестиций копированием их в дальнейшем замещающем собственном производстве, и современная санкционная ситуация почти всего 2022 года.

Таким образом, неопределенность будущего вкупе с требованиями количественной точности отображения требуют и более осторожных трактовок места цифровой экономики в экономических системах, где она является не заменой постиндустриального типа экономики, а, скорее, технологической его модификацией, выраженной развитием самой цифровой экономики как группы отраслей, отражающих развитие и применение в хозяйстве цифровых технологий. Перспективы же дальнейших тенденций развития цифровой экономики заданы отнюдь не текущими только тенденциями или смелыми глобальными ее трактовками, но и ретроспективными ее отпечатками в прошлом, где история есть ограничитель, показывающий альтернативные границы, не позволяющие расширять научные границы такой экономики до глобальных всеохватывающих пределов.

Список используемых источников:

1. Щепина, И. Н. Цифровая экономика как одна из моделей развития постиндустриального общества / И. Н. Щепина, А. А. Бородина. — Текст : непосредственный // Вестник воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». — 2019. — № 2. — С. 97–105.

2. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишнеvский, Л. М. Гохберг и др.; науч. ред. Л. М. Гохберг; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — Москва.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 82, [2] с. — Текст: непосредственный.

3. Оверби Х. Цифровая экономика: как информационно-коммуникационные технологии влияют на рынки, бизнес и инновации / Х. Оверби, Ян А. Одестад; перевод с английского И. М. Агеевой и Н. В. Шиловой; под научной редакцией М. И. Левина. — Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2022. — 288 с. — Текст: непосредственный.

4. Панкратов С. Колдовское исчисление. / С. Панкратов. — Текст: электронный // Наука и жизнь. — 1988. — № 12. — С. 17. — URL: <https://archive.org/details/B-001-023-506/page/n31/mode/2up> (дата обращения 17.11.2022).

УДК 338

Рафальская А.В.

Департамент финансов администрации г. Липецка

ВНЕДРЕНИЕ ЕДИНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАТЕЖА С 2023 ГОДА

Аннотация. С 01.01.2023 г. вступает в силу Федеральный закон от 14.07.2022 № 263-ФЗ, согласно которому компании и индивидуальные предприниматели должны будут уплачивать налоги, авансовые платежи, сборы, страховые взносы единым налоговым платежом.

Ключевые слова: единый налоговый платеж, единый налоговый счёт, Федеральный закон от 14.07.2022 № 263-ФЗ.

Rafalskaya A. V.

Department of Finance of the Lipetsk City Administration

INTRODUCTION OF A UNIFIED TAX PAYMENT FROM 2023

Abstract. Federal Law No. 263-FZ of 14.07.2022 will have been coming into force from 01.01.2023, according to which companies and individual entrepreneurs will have to pay taxes, advance payments, fees, insurance premiums in a unified tax payment.

Keywords: unified tax payment, unified tax invoice, Federal Law No. 263-FZ of 14.07.2022.

С 1 января 2023 года произойдет, по сути, революционное изменение в порядке внесения налоговых платежей. Вступит в силу Федеральный закон от 14.07.2022 № 263-ФЗ, согласно которому компании и индивидуальные предприниматели должны будут уплачивать налоги, авансовые платежи, сборы, страховые взносы единым налоговым платежом (ЕНП) через единый налоговый счет (ЕНС). Такой счет Федеральное казначейство заведет к 1 января на каждую компанию [1, 2].

Введение ЕНП позволит налогоплательщикам получить онлайн доступность к сервисным возможностям ФНС России, что подразумевает детализацию начислений и уплаты налогов с помощью ИТ-платформ, интегрируемых в общее пользование.

Также подразумевает упрощение для организаций оплаты налогов. Это обусловлено тем, что налогоплательщики смогут оплачивать ЕНП одной квитанцией с указанием только суммы платежа и ИНН плательщика, а в налоговую передавать уведомления о распределении данных денежных средств по налогам.

Кроме того, установлена единая дата оплаты налогов — 28 число месяца. До это все сроки были разные. Приведет это к упрощению платежного календаря налогоплательщиков.

Так как ЕНС подразумевает формирование единого сальдо расчетов у налогоплательщика, это исключает наличие у налогоплательщика одновременно задолженности и переплаты по разным видам налогов, и обеспечит экономически обоснованный расчет суммы пеней на общую сумму задолженности перед бюджетом.

Более того, если до 31.12.2022 г. компании оплачивают налоги по своему усмотрению, т.е. по каким-то налогам есть недоимка, а оплачивают другой налог, то теперь такой возможности нет, введен новый порядок зачета единого налогового платежа.

При оплате налогов через ЕНС налоговая инспекция самостоятельно распределит денежные средства в следующем порядке:

1. Недоимка (начиная с наиболее ранней).
2. Налоги, авансовые платежи, сборы, страховые взносы (с момента возникновения обязанности по их уплате).
3. Пени.
4. Проценты.
5. Штрафы.

Даже если организация в уведомлении в налоговую захочет иначе зачесть налоги, то такого преимущества больше не предоставляется. Изначально деньги погасят недоимку, а потом уже налоги.

Внедрение положений закона позволит упростить для налогоплательщиков условия для оплаты налогов, сократит негативные последствия для лиц, участвующих в расчетно-кассовых операциях, время обработки расчетных документов, их количество, а также минимизировать количество ошибок как со стороны плательщиков, так и налоговых органов.

Также данные нововведения могут привести к рискам, таким как замедление и уменьшение поступлений в городской бюджет, задержка использования денежных средств в местном бюджете (местный и региональный бюджеты будут получать денежные средства с налогов только 28 числа каждого месяца, заранее оплаченный налоги будут поступать и храниться до этой даты в федеральном бюджете, соответственно, распорядиться полной суммой денег местный бюджет своевременно не сможет), возможное накопление новых долгов, недоимок по иным видам налогов, которых раньше организации не допускали. Помимо того, на данный момент все штрафы, пени и проценты поступают в городской бюджет, но с учетом нововведений поступать в городской бюджет будут только штрафы. Пени будут находиться в областном и федеральном бюджете, а проценты только в федеральном. Следовательно, произойдет уменьшение поступлений в городской бюджет.

Учитывая изложенное, внедрение ЕНП имеет как положительные, так и отрицательные стороны. В ближайших год мы увидим реальные нюансы, которые могут коснуться и самих налогоплательщиков, и органов власти.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации : Федеральный закон от 14 июля 2022 года № 263-ФЗ : [принят Государственной думой 29 июня 2022 года : одобрен Советом Федерации 08 июля 2022 года]. — Москва, 2022.

2. Официальный интернет-портал правовой информации: официальный сайт. — Москва. — URL: <http://pravo.gov.ru>, 14.07.2022 (дата обращения: 02.11.2022). — Текст: электронный.

УДК 336

Супрунова Е.А.

Омский государственный университет путей сообщения

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные тренды развития управленческого учета в России в условиях цифровизации экономики. Сделан анализ перспектив использования в управленческом учете больших данных и искусственного интеллекта, системы распределительного реестра и робототехники, технологий беспроводной связи, технологий виртуальной и дополнительной реальности. Сформулирован вывод о том, что внедрение цифровых технологий в практику управленческого учета не только упрощает многие бизнес-процессы, но и повышает требования к профессиональной подготовке специалистов.

Ключевые слова: управленческий учет, цифровизация.

Suprunova E.A.

Omsk State Transport University

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Abstract. This article discusses the main trends in the development of management accounting in Russia in the context of digitalization of the economy. The analysis of the prospects for the use of big data and artificial intelligence, a distribution registry system and robotics, wireless communication technologies, virtual and additional reality technologies in management accounting is made. The conclusion is formulated that the introduction of digital technologies into the practice of management accounting not only simplifies many business processes, but also increases the requirements for professional training of specialists.

Keywords: management accounting, digitalization.

Внедрение цифровизации во все виды деятельности людей, в том числе, провоцирует более стремительное развитие экономики не только нашей страны, но и всего мира. В связи с чем, управленческий учет как область знаний, и как сфера человеческой деятельности в 21 веке подвергся значительному влиянию инновациям, которые связаны с цифровыми технологиями. При этом целесообразно удостовериться положение о том, что цифровизация оказывает большее влияние не на развитие методологии управленческого учета, а на его практическую часть, что связано с расширением и совершенствованием инструментария управленческого учета, необходимых для аккумулирования, обработки, передачи, хранения и защиты информации. Поскольку развитие инструментария управленческого учета связано с

прикладными науками, то совершенствованию методологии управленческого учета уже не придается достаточного внимание.

Изучением влияния цифровизации на учетную систему занимаются многие теоретики и практики. К ним можно отнести Т.В. Козлову, Е.А. Замбрицкую, Т.Б. Кувалдину, Е.Д. Новикову, М.А. Карленко, Е.Н. Каргину, А.У. Панахова.

Так Т.В. Козлова и Е.С. Замбрицкая в своей работе отмечают, что цифровизация учетной системы оказывает влияние одновременно на два его направления: технологию сбора необходимой информации, в последствие ее хранение и передача заинтересованным лицам, которые являются пользователями информационных бухгалтерских технологий, а также методологии систематизации данных, т.е. самой учетной системы [1, С. 41].

Т.Б. Кувалдина рассматривая особенности представления данных учета и отчетности заинтересованным пользователям, определила этапы развития учетной системы, ориентированного на цифровой формат представления данных заинтересованным пользователям [1, С. 24].

М.А. Карленко и Е.Н. Каргина акцентируют внимание на внедрение в систему управленческого учета ERP-систем, которые должны облегчить работу с большими массивами информации, оперативно и качественно принимать управленческие решения и продуктивно решать задачи управления бизнес-структурой [5, с. 128].

При этом А.У. Панахов утверждает, что нужно в рамках цифровизации углубить исследования по поиску новых объектов управленческого учета, углубить проработку низших уровней бизнес-данных, и, все это параллельной с использованием новых технологий [6, с. 7].

Внедрение и развитие любого направления управленческого учета (оперативного, тактического, стратегического) в России существенно отстает от зарубежной практики его организации. Здесь можно выделить несколько факторов. Во-первых, инновационные технологии развития инструментария управленческого учета разрабатываются и внедряются зарубежными командами программистов, предпочитающих работать на мировых гигантов в области информационных технологий. Во-вторых, чаще всего на отечественных предприятиях управленческий учет применяется для достоверного и полного отражения фактов хозяйственной деятельности, что сродни с бухгалтерским учетом.

Исследование современной научной литературы, посвященной проблемам и направлениям развития управленческого учета в условиях цифровизации позволило определить тренды в развитии управленческого учета на ближайшую перспективу: большие данные, искусственный интеллект, системы распределительного реестра, робототехника, технология беспроводной связи, технологии виртуальной и дополнительной реальности.

Технологии больших данных (big data) связана с огромными массивами информации, которые на постоянной основе аккумулируются с использованием устройств и технологий в любых областях деятельности (интернет, кредитные карты), но их еще нужно приспособить к определенным целям использования. Е.Д. Новикова отмечает, что в управленческом учете большие данные позволяют выйти за пределы исторических данных и использовать потенциал управленческого учета для трансформации ценностей и эффективности процессов [3, С.115]. Но не стоит и забывать, что существует проблема быстрого устаревания больших данных, которая увеличивает риск принятия управленческого решения на основе уже не актуальной информации.

Искусственный интеллект также вошел в тренды развития управленческого учета, поскольку позволяет интеллектуальным системам выполнять функции и принимать решения, которые раньше считались исключительно привилегией человека.

Коллектив авторов И.А. Морозова, О.М. Коробейникова, Д.А. Коробейников, М.В.Глазова предложили расширить задачи управленческого учета, решаемых на основе технологий искусственного интеллекта. К ним можно отнести: определение и измерение параметров деятельности субъектов управленческого учета, увеличения оперативности сбора, подготовки и обработки информации на уровне заданной детализации, повышение качества анализа, контроля, планирования и прогнозирования [4, С. 35].

Технологии распределенных реестров в управленческом учете является одной из самых перспективных, поскольку эта система данных, которую можно хранить и передавать в реестр разными способами. Самой популярной системой является блокчейн, где все данные группируются в цепочку блоков. Но несмотря на активное обсуждение данная технология в России внедрена достаточно слабо и количество успешных кейсов исчисляется несколькими единицами. При этом наиболее очевидными направлениями использования блокчейн в управленческом учете, целесообразно выделить следующие: формирование и списание дебиторской задолженности происходит одномоментное в одинаковой оценке при транзакции, что устраняет необходимость проведения сверок; при фиксации транзакций в блокчейн отпадает необходимость оформления первичных учетных документов и их обработки как в бумажном, так и в электронном виде.

Роботизация в управленческий учет вошла уже давно, поскольку частично в бухгалтерском учете уже заменила человека при выполнении значительного числа задач. Крупнейшие организации в России уже давно используют роботизированные программы ведения бухгалтерского учета, электронного документооборота и управленческого учета. Кейсы наиболее известных компаний, применяющих роботизацию в управленческом учете с положительной практикой, уже представляли такие компании, как ПАО "Сбербанк", ПАО "МегаФон". Даже в бюджетной сфере происходят изменения, направленные на роботизацию учетных процессов, наиболее ярким примером можно привести переход к централизованному учету государственных ведомств и бюджетных учреждений в рамках проекта "Электронный бюджет".

Технология беспроводной связи, позволяющая использовать, мобильные технологи в управленческом учете для мониторинга, контроля и управления технологическими процессами. Бурное использование технологии беспроводной связи в последнее время наблюдается в электронной коммерции.

Технологии виртуальной и дополнительной реальности (VR/AR), которые позволят взаимодействовать с государственными структурами при получении доступа к просмотру и заполнению цифровых документов, обеспечить профессиональную подготовку и обучение специалистов в области управленческого учета, визуализировать отчетность и проекты и т.д.

Неоспоримым фактом остается то, что внедрение всех перечисленных цифровых технологий в практику управленческого учета не только упрощает многие бизнес-процессы, но и повышает требования к профессиональной подготовке специалистов. Как следствие, цифровизация фундаментально меняет подход к процессу управления в целом. Поэтому существенными характеристиками применения цифровых технологий, по мнению М.А. Карленко, Е.Н. Каргиной, являются: аккумуляция всех транзакций в единой базе, усложнение анализа данных с применением прогнозирования, ускорение бизнес-процессов и их гибкости, усиление коммуникативных связей между центрами ответственности и сотрудниками, снижение затрат времени и труда, высвобождение сотрудников для решения нестандартных задач управленческого учета [5, с. 135] Цифровизация управленческого учета является приоритетным фактором его развития с точки зрения практики, при этом еще предстоит определить ее влияние на методологию управленческого учета. К тому же, нельзя ограничиваться каким ни будь одним направлением цифровизации управленческого учета, необходимо добиваться комплексной модели цифровизации.

Список используемых источников:

1. Козлова, Т.В. Цифровизация как основной тренд развития методологии бухгалтерского учета / Т.В. Козлова, Е.А. Замбрицкая // В сборнике: Управление организацией, бухгалтерский учет и экономический анализ: вопросы, проблемы и перспективы развития. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. К 85-летию Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. Под общ. ред. Т.В. Козловой. – 2019. – С. 40-52. – Текст: непосредственный.

2. Кувалдина, Т.Б. Влияние цифровизации экономики на бухгалтерский учет / Т.Б. Кувалдина. – Текст: непосредственный. // Экономические и гуманитарные науки. – 2019. – № 4 (327).– С. 23-31.

3. Новикова, Е.Д. Концептуальные подходы к трансформации процедур бюджетирования на базе возможностей технологии big data / Е.Д. Новикова. – Текст: непосредственный. // Вестник ВЭА им. Г.В. Плеханова. – 2019. – №2 (104). – С. 108-118.

4. Морозова, И.А. Искусственный интеллект в управленческом учете коммерческих структур: новые возможности / И.А. Морозова, О.М. Коробейникова, Д.А. Коробейников, М.В.Глазова. – Текст: электронный. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2020. – №2. – С. 32-38. – URL: <https://www.vektornaukieconomika.ru/jour/article/view/49> (Дата обращения 20.10.2022).

5. Карленко, М.А. Цифровая трансформация управленческого учета. / М.А. Карленко, Е.Н. Каргина. – Текст: электронный. // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 3 (38).– С. 127-136. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-upravlencheskogo-ucheta> (Дата обращения 20.10.2022).

6. . Панахов А.У. Проблемы и перспективы управленческого учета в цифровой экономике. / А.У. Панахов. // – Текст: электронный. // Учет. Анализ. Аудит. – 2020. – №7 (5). – С. 6-14. – URL: https://accounting.fa.ru/jour/article/view/338?locale=ru_RU (Дата обращения 20.10.2022).

УДК 004.85:378

Филимонов В. А.

Институт математики им. С.Л. Соболева СО РАН (Новосибирск)

КОНСТРУКТОР СИНОПТИЧЕСКИХ ОБЗОРНЫХ КУРСОВ

Аннотация. Рассматривается вариант модернизации системы образования с помощью краткого обзорного курса как надстройки над существующими учебными процессами вузов. Используется авторский конструктор учебных курсов на основе подхода «4К». Каждый курс ориентирован на формирование целостного (синоптического) образа модернизации конкретного направления обучения. Предлагаемый курс реализуется в студенческой группе в четыре этапа. На первом этапе (один день) делается обзор методологических инструментов, проводится диагностика когнитивных профилей студентов и их профессиональных интересов, и формируются микрогруппы, ориентированные на конкретные темы. На втором этапе (две – четыре недели) микрогруппы с консультационной поддержкой готовят доклады и учебные видеоролики по выбранным темам. На третьем этапе (один день) проводится конференция с докладами всех микрогрупп и анализом этих докладов. Четвёртый этап (две – четыре недели) состоит в корректировке докладов и видеоматериалов, и их электронной публикации. В обязательном порядке указывается авторство студентов. В пилотном эксперименте принимают участие студенты, магистранты и аспиранты нескольких вузов.

Ключевые слова: модернизация образования, обзорный синоптический курс, конструктор курсов.

CONSTRUCTOR OF SYNOPTIC REVIEW COURSES

Abstract The option of modernizing the education system with the help of a short review course as a superstructure over the existing educational processes of universities is considered. The author's designer of training courses based on the 4K approach is used. Each course is focused on the formation of a holistic (synoptic) image of the modernization of a particular area of education. The proposed course is implemented in a student group in four stages. At the first stage (one day), a review of methodological tools is made, a diagnosis of students' cognitive profiles and their professional interests is carried out, and microgroups focused on specific topics are formed. At the second stage (two to four weeks), microgroups with consulting support prepare reports and educational videos on selected topics. At the third stage (one day), a conference is held with reports from all microgroups and an analysis of these reports. The fourth stage (two to four weeks) consists in the correction of reports and video materials, and their electronic publication. It is obligatory to indicate the authorship of students. Students, undergraduates and postgraduates of several universities take part in the pilot experiment.

Keywords: modernization of education, overview synoptic course, course constructor.

Введение. В статье конкретизируется авторский вариант частичной модернизации российского образования (проект «Правый лапоть-2022») [1] в части реализации обзорных курсов в качестве надстройки над существующим учебным процессом. Конкретизация заключается в использовании одного из принципов Теории Решения Изобретательских Задач (ТРИЗ): «Задача сама себя решает без использования дополнительных ресурсов». Также кратко обсуждаются способы настройки целостного (синоптического) курса на конкретные направления вузовской подготовки: техника, финансы, медицина, психология.

Проблемы и ресурсы обучения. Отметим две основные проблемы обучения: нежелание студентов учиться и невозможность реального освоения огромного объема информации, относящегося к направлению обучения. Делается попытка решить эти проблемы следующим образом:

- Определяются интересы студентов заданного коллектива.
- Определяются когнитивные профили студентов (предрасположенность к определённым форматам преподавания, напр., визуальному, аудиальному и др.).
- Формируются микрогруппы по избранным темам, задача которых – выполнить функции преподавателя, а именно разработать учебное пособие и микролекцию по теме.
- Результаты работы микрогруппы докладывают на общей конференции, на которой производится критический разбор проделанной работы.
- По итогам обсуждения формируется итоговое учебное пособие «Обзорный синоптический курс по «*Направление*», в том числе в формате видеолекции.

Предлагаемый курс реализуется в студенческой группе в четыре этапа. На первом этапе (один день) делается обзор методологических инструментов, проводится диагностика когнитивных профилей студентов и их профессиональных интересов, и формируются микрогруппы, ориентированные на конкретные темы. На втором этапе (две – четыре недели) микрогруппы с консультационной поддержкой готовят доклады и учебные видеоролики по вы-бранным темам. На третьем этапе (один день) проводится конференция с докладами всех микрогрупп и анализом этих докладов. Четвёртый этап (две – четыре недели) состоит в корректировке докладов и видеоматериалов, и их электронной публикации. В обязательном порядке указывается авторство студентов.

Настройка курса на конкретное направление. На основе авторского подхода «4К» (коллективный, когнитивный, конфигурационный, конвергентный) [2] предложена концепция

формирования и внедрения в систему учебных курсов фрагментов ключевых понятий и методов. Ключевыми понятиями являются формализация и интерпретация, а ключевыми методами являются коллективная работа, использование сетевых ресурсов, работа над ошибками и прототипирование (наиболее простой вариант системы, содержащий наиболее сложный компонент). Необходимым компонентом является рассмотрение исторических примеров из конкретной области с анализом различных интерпретаций и фальсификаций. Указанные компоненты являются общими для всех направлений, и организатор обзорного курса обязан студентов с ними познакомить.

Что касается конкретных направлений обучения, то объём новой информации, обусловленный нано-био-инфо-когно-социо (NBICS) революцией, заведомо превышает возможность её полного и быстрого освоения. Поэтому выбранные для курса специализированные компоненты позиционируются как примеры, служащие образцами для самостоятельного изучения других тем. Так, для технических специальностей уместно использовать примеры из этапа сопровождения созданных систем, для медицины и финансовой сферы будет полезно рассмотреть методы получения суррогатных данных, для психологии могут быть рекомендованы методы рефлексивного анализа.

Авторский конструктор [3] включает в себя набор относительно стандартных этапов (формирование групп, экспертиза и т.п.), а также метафорическую когнитивную карту, сформированную из художественных произведений (картин, фотографий и т.п.), иллюстрирующих отдельные этапы работы и ключевые особенности различных систем.

В пилотном эксперименте принимают участие студенты, магистранты и аспиранты Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, Омского государственного медицинского университета, Омского государственного технического университета, Владивостокского государственного университета (направление – психология). По результатам эксперимента проводится корректировка разработанных курсов.

Примеры инклюзивной реализации фрагментов модуля. Вариант активного участия студентов может быть проиллюстрирован примером преподавания в 2022 г. фрагмента модуля «*Нейронные сети и технологии и глубокое обучение*» на кафедре гуманитарных и естественно-научных дисциплин в Омском филиале Финансового университета при Правительстве РФ. Для решения задачи распознавания объекта по фотографии из нескольких студентов были сформированы простой логический автомат и нейронная сеть из трёх уровней. Элементами этих устройств были студенты, выполнявшие функции сенсоров, логических элементов и сумматоров. Сенсоры фиксировали наличие либо отсутствие на фото определённого признака: в нашем случае наличия нижних конечностей либо оперения. Логические элементы «И» и «ИЛИ» функционировали в соответствии с определением этих элементов в логике. Сумматоры производили вычисления весовых коэффициентов от разных сенсоров. Значение «1» на выходе соответствующего элемента обозначалось поднятием руки с раскрытой ладонью, а «0» - со сжатым кулаком. Объект на фото квалифицировался как человек, если он удовлетворял определению Платона: «двуногое без перьев». В частности, этому определению не соответствовал индейский вождь в классическом головном уборе из перьев. Наглядно было продемонстрировано, что введение весовых коэффициентов в нейронную сеть позволяет осуществлять распознавание с меньшим числом ошибок по сравнению с простым логическим автоматом. Активность студенческой группы была заметно выше по сравнению с обычным представлением алгоритмов распознавания в форме лекции.

Другой пример – экспериментальная игра, в которой две студентки являлись наставницами обучающегося робота, сделанного из коробок и разноцветных бусин [4, 5]. Визуализация процесса обучения робота улучшила понимание студентами, как наставницами, так и наблюдателями, алгоритмов машинного обучения.

Выводы и рекомендации. Использование предложенного конструктора не нарушает систему преподавания, сложившуюся в образовательном учреждении, а является достаточно экономным экспериментом, который позволяет наметить направления и способы модернизации этой системы. Выполнение студентами функций преподавателей снижает

трудоёмкость подготовки и реализации курса, а также способствует рефлексивному процессу понимания этих функций студентами.

Список используемых источников:

1. Филимонов, В.А. Проект частичной модернизации российского образования: мобилизационный вариант (проект «Правый лапоть») / Филимонов В.А.— Текст: непосредственный // Омские научные чтения : Материалы V Всеросс. научн.-практ. конф., Омск, 07 ноября–02 декабря 2022 года. – Омск: Омский гос. ун-т, 2022.
2. Филимонов, В.А. Пандемия и спецоперация: междисциплинарный анализ с использованием подхода «4К» / Филимонов В.А.— Текст: непосредственный // Математические структуры и моделирование, 2022, 1(61), 82-91.
3. Филимонов, В.А. Проект краткого обзорного курса «Избранные вопросы инженерии» / Филимонов В.А.— Текст: непосредственный // Онтология проектирования. – 2022. – Т. 12, №4 (46).
4. Бурмистрова, Н.А. Концепция «клеточки» учебного процесса в высшей школе на основе подхода «4К»/ Бурмистрова Н.А., Филимонов В.А.— Текст: электронный // (глава в монографии) Olga Frik / Swetlana Matushenko (Hsg.) Professional'nyj trud pedagoga vysshej shkoly // Akademische Arbeit : GRIN Verlag, 2022, С. 29-47 . URL: <https://www.grin.com/document/1253715> (дата обращения 01.11.2022)
5. Бурмистрова, Н.А. Коллективный разум против обучающегося робота: экспериментальная игра / Н. А. Бурмистрова, В. А. Филимонов. — Текст: непосредственный // Двадцать восьмые апрельские экономические чтения: Материалы всеросс. научно-практ. конф., Омск, 14 апреля 2022 года. – Омск: Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, 2022. – С. 116-120. – EDN VTFZCF.

УДК 331.103

Хайрулина Л.Р.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
СЛУЖАЩИХ**

Аннотация. Проанализированы методы управления профессиональным развитием государственных служащих. Выявлены проблемы организации дополнительного обучения государственных служащих. Раскрыты основные направления совершенствования организации дополнительного обучения государственных служащих.

Ключевые слова: профессиональное развитие, дополнительное обучение, управление.

MANAGEMENT OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS

Annotation. Methods of management of professional development of civil servants are analyzed. The problems of the organization of additional training of civil servants are revealed. The main directions of improving the organization of additional training of civil servants are revealed.

Key words: professional development, additional training, management

Реализация программ профессионального развития гражданских служащих является важнейшим направлением кадровой работы Межрайонной ИФНС России №12 по Омской области. Наряду с традиционным обучением служащих в институтах повышения квалификации, в Инспекции практикуют различные мероприятия по профессиональному развитию кадров:

– Проводятся обучающие семинары, тренинги, мастер-классы, по результатам которых гражданским служащим выдают сертификаты. В 2021 в рамках системы профессионального развития 42% гражданских служащих Инспекции участвовали в мастер-классах и тренингах.

– Участие служащих в конференциях и круглых столах способствуют обмену опытом. Эффективным мероприятием по обмену опытом является стажировка, направленная на изучение передового опыта в соответствующей области профессиональной служебной деятельности гражданского служащего. На период прохождения гражданским служащим стажировки принимающий государственный орган определяет руководителя, что отражается в нормативно-правовом акте. На служебную стажировку в иной налоговый орган направлены – в 2019 году – 1 человек; в 2020 году – 1 человек; в 2021 году – 1 человек.

– В Инспекции уделяется значительное внимание к управлению адаптацией новых сотрудников и организации программ наставничества. В целях психологического сопровождения и более эффективного включения принятых сотрудников в служебную деятельность разработана типовая программа адаптации «Лучший старт» [1]. В Инспекции прошли адаптацию в 2019 году – 9 человек, в 2020 году – 11 человек, в 2021 году – 6 человек. Всего наставников в Инспекции в 2019 году – 5 человек; в 2020 году – 6 человек; в 2021 году – 6 человек.

– В Инспекции реализуются кадровые проекты, направленные на профессиональное развитие гражданских служащих: ПРОдвижение (молодежная проектная платформа), «Сделай карьеру сам!» (формирование резерва на должности категории «руководители»), Резерв Руководителя, Олимпиада «О! АИС», Олимпиада «Налоговый Олимп». В 2019 году в проекте ПРОдвижение приняли участие 2 человека. В проекте «Резерв Руководителя» приняли участие 3 человека. В 2020 году в Олимпиаде «О! АИС» приняли участие 12% государственных служащих Инспекции. В 2021 году в проекте ПРОдвижение принял участие 1 человек. В проекте Резерв Руководителя 1 человек.

– Особое внимание уделяется правовой подготовке государственных служащих в аспекте противодействия коррупции. Ежегодно обновляются методические рекомендации по антикоррупционному просвещению, публикуется обзор практик привлечения к ответственности государственных служащих за несоблюдение ограничений и запретов, неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции.

– Использование современных информационных технологий позволяет служащим осуществлять самообразование, благодаря доступу к качественным учебно-методическим материалам.

Для решения задач координации процесса профессионального развития государственных служащих Инспекции организована работа образовательного портала ФНС России. Оценка уровня подготовки государственных служащих происходит с использованием современной автоматизированной системы тестирования кадров.

По результатам опроса, проводимого среди государственных служащих, успешно прошедших программы обучения, можно сделать выводы о качестве программ дополнительного обучения, реализуемых в Инспекции.

В опросе принимали участие государственные служащие отделов Инспекции, успешно прошедшие программу дополнительного обучения. Программа обучения для каждого была выбрана исходя из графика и предложенного списка программ. График обучения формирует специалист отдела общего обеспечения в соответствии с потребностью Инспекции.

Вопросы, на которые предложено было ответить респондентам:

- «Устраивает ли вас содержание программы дополнительного обучения?»;
- «Устраивает ли вас качество преподавания материала?»;
- «Насколько информация актуальна и применима в вашей работе?».

Удовлетворительные ответы можно представить в виде графика на рисунке 1.

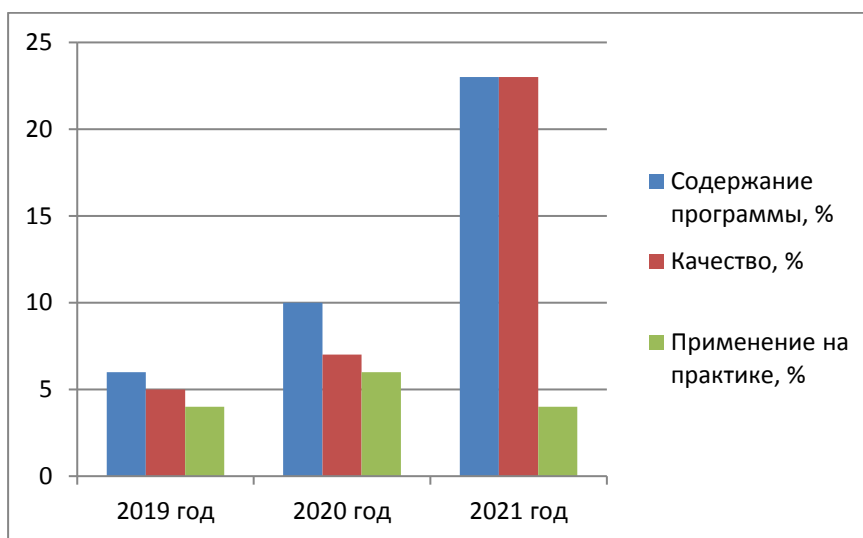


Рисунок 1. Анализ удовлетворенности служащих программами дополнительного обучения

Исходя из графика, можно сделать вывод, что основной проблемой для большинства опрошенных является невозможность применения полученных знаний на практике и, как следствие, снижение мотивации к прохождению обучения в дальнейшем.

В результате проведенного исследования можно выделить ряд проблем организации дополнительного обучения сотрудников Инспекции:

– Главной проблемой выступает материальное обеспечение. Слишком длительный срок утверждения государственного заказа и направления денежных средств. Гражданские служащие начинают обучаться только во втором полугодии. Это особенно отражается на тех сотрудниках, которые запланированы в графике прохождения обучения с отрывом от производства и выездом за пределы Омской области. Такая ситуация может негативно сказываться на качестве обучения в рамках исполнения государственного заказа.

– Следующей проблемой является формирование целей обучения. Программы дополнительного профессионального образования не всегда конкурентоспособны и нацелены на индивидуальное планирование профессионального развития государственного служащего. Содержание программ зачастую не соответствует конкретным должностным обязанностям. Реализация программ дополнительного образования должна быть направлена на получение знаний, которые можно было бы применить. Для этого программы дополнительного образования должны разрабатываться совместно с профильными отделами Инспекции. Важно продумать содержание и форму подачи материала в процессе обучения.

– Так же в качестве проблемы можно выделить снижение мотивации к прохождению обучения, так как результаты не создают возможностей для должностного роста государственных служащих.

В соответствии с выявленными проблемами организации дополнительного обучения государственных гражданских служащих Инспекции, можно предложить ряд мероприятий по совершенствованию организации дополнительного обучения.

Во-первых, наравне с государственными контрактами на оказание образовательных услуг по профессиональной переподготовке или повышению квалификации гражданских служащих, для решения проблемы материального обеспечения обучения можно предложить развитие системы организации дополнительного профессионального обучения на основании образовательных сертификатов. Это значительно сократит сроки подачи документов и проведения процедуры государственных закупок образовательных услуг. Образовательный сертификат является именованным документом и выдается конкретному государственному гражданскому служащему на получение дополнительного профессионального образования в образовательных организациях, включенных в реестр исполнителей государственных услуг. Срок реализации сертификата не должен превышать один год с момента выдачи сертификата. Гражданский служащий направляется на обучение по рекомендации начальника отдела в приоритетном порядке. Выбор программы, подлежащей освоению, осуществляется гражданским служащим самостоятельно по согласованию с начальником отдела с учетом области и вида профессиональной деятельности.

Во-вторых, при решении проблемы формирования целей обучения, необходимо учитывать, что потребность в профессиональном развитии зависит от должностных обязанностей, исполняемых конкретным гражданским служащим в соответствии с замещаемой должностью государственной гражданской службы [2]. Для каждого государственного служащего необходимо разрабатывать индивидуальный план дополнительного профессионального развития в соответствии с должностным регламентом совместно с начальником отдела и утверждать его сроком на три года. В индивидуальный план включают:

- 1) цель, вид, форма и продолжительность получения дополнительного профессионального образования;
- 2) направления дополнительного профессионального образования;
- 3) ожидаемые результаты дополнительного профессионального образования гражданского служащего.

В-третьих, с целью обеспечения накопления и передачи знаний внутри системы налоговых органов, организации эффективного профессионального развития государственных служащих, развития практико-ориентированного обучения необходимо вовлечь в процесс преподавания самого служащего, посредством создания Института внутренних тренеров Федеральной налоговой службы.

В результате реализации мероприятий по совершенствованию организации дополнительного обучения персонала в Межрайонной ИФНС России № 12 по Омской области можно выделить следующие положительные эффекты:

– сокращение затрат на обучение, так как обучение по образовательным сертификатам подразумевает обучение без отрыва от службы, как следствие нет необходимости оплачивать командировочные и оплачивать проезд до места обучения;

– улучшение взаимоотношений между гражданским служащим и начальником отдела, так как при совместном формировании плана дополнительного профессионального обучения реализуется принцип информированности сотрудников о целях и задачах обучения, что в свою очередь мотивирует работника на достижение высоких результатов обучения;

– устранение барьеров в обучении у гражданских служащих, так как все интересующие их вопросы будут раскрыты;

- улучшение имиджа организации, как следствие уменьшение ошибок при вынесении процессуальных решений и увеличение положительных решений в судах за счет приобретения практических навыков выступления;
- организация мероприятий по профессиональному развитию с применением практико-ориентированного подхода является приоритетной, так как позволит обеспечить максимальную вовлеченность в процесс профессионального развития гражданских служащих;
- повышение эффективности работы сотрудников за счет применения современных методов управления человеческими ресурсами.

Список используемых источников:

1. Гольщикова, О.А. *Институт наставничества на государственной гражданской службе (часть I)*/ О.А. Гольщикова, Т.Н. Модникова, Ю.Ю. Пономарева, М.Г. Фомина. – Текст: непосредственный // *Вопросы российского и международного права*. – 2022. – Т. 12. – № 3-1. – С. 239-245.
2. Базакеева, К. Ж. Совершенствование системы подготовки кадров для органов государственной и муниципальной службы/ К. Ж. Базакеева. – Текст: электронный // *The Newman in Foreign policy*. – 2020. – №53 (97). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-podgotovki-kadrov-dlya-organov-gosudarstvennoy-i-munitsipalnoy-sluzhby> (дата обращения: 10.11.2022).

РАЗДЕЛ 2. ИССЛЕДОВАНИЯ АСПИРАНТОВ, СОИСКАТЕЛЕЙ, МАГИСТРАНТОВ И СТУДЕНТОВ

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК: 378.14.015.62

Абрамов В.Ф.

Научный руководитель: *Марус Ю. В.*

ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет»
Г. Омск, Российская Федерация

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ СТУДЕНТОВ РФ

Аннотация. В статье отражена статистика финансовой грамотности студентов российских вузов. Проводится анализ опроса студентов по объективному и субъективному показателю владения финансовой грамотности.

Ключевые слова: Финансовая грамотность, студенты, социологическое исследование, федеральный округ.

Abramov V.F.

Scientific supervisor: *Marus Yu. V.*

Associate Professor

Omsk State Pedagogical University, Omsk, Russian Federation

ANALYSIS OF FINANCIAL LITERACY OF STUDENTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article reflects the statistics of financial literacy of students of Russian universities. An analysis of the survey of students on the objective and subjective indicators of financial literacy is carried out.

Keywords. Financial literacy, students, sociological research, federal district.

Финансовая грамотность на сегодняшний день представляет собой понятие, которое может рассказать об институтах финансов и о продуктах, которые предложены ими, а также о правильном навыке их использования, когда возникает такая потребность и дает понимание о последствиях своих действий. Финансовая грамотность как экономическое понятие состоит из трех частей: установка, знание и навык.

Финансовая грамотность необходима человеку для того, что бы верно понимать работу денег, управление ими и как правильно заниматься накоплениями.

К сожалению, на сегодняшний день, уровень финансовой грамотности населения нашей страны довольно низок, и в его повышении заинтересованы все участники рынка. Именно из-за такой сложившейся ситуации, Министерство финансов Российской Федерации, разрабатывает программы, которые позволят повысить финансовую грамотность граждан.

Первая часть, из которой состоит понятие финансовая грамотность – это установка. Она представляет собой саму основу финансовой грамотности. Формируется культура финансового поведения, человека, начинающаяся с планирования бюджета семьи, на долгосрочный период, и разработки потребностей жизненного цикла. Как раз таки данную установку и стремится изменить министерство в ближайшее время, с помощью программы повышения финансовой грамотности. [1, С. 216]

Следующей немало важной установкой, которая способствует медленной эволюции финансовой активности населения, можно назвать недоверие граждан институтам финансового сектора. Государственная программа обязана быть направлена, на формирование установок, базовых знаний и умений на финансовом рынке, делать это необходимо через сообщения о возможных моделях поведения, которые рассчитаны на определенные потребности населения.

Главные знания должны включать в себя такие понятия как: риск и доходность, дисконтирование, инфляция, азы юридической и налоговой грамотности, границы ответственности финансовых институтов перед клиентами и самих клиентов перед институтами и т.п.

Особые навыки: способность к поиску информации о рынке, внимание к главным показателям рынка, способность читать договор и понимать информацию в нем, сравнивать между собой предложения различных компаний, и т.п.

По мере проведения социологического исследования, которое было направлено на оценку уровня финансовой грамотности студентов российских вузов, использовались два показателя: субъективная и объективная оценка. Субъективная оценка получена из самооценок студентов уровня грамотности, а объективная формировалась из ответов на тесты по данной теме. В итоге получилось, что финансовая грамотность студентов по субъективной оценке высока, (45%) считают, что их умения и навыки по управлению финансами являются хорошими. Студенты, которые обучаются на экономических специальностях, дают оценку своим познаниям выше – 53%. Уровень финансовой грамотности студентов по объективной оценке составил 41%.

Наиболее лучшие результаты были показаны в ответах на вопросы по финансовой математике и навыкам управления с финансами (6–7 баллов из 10), тогда как средние, за установки и знания были гораздо ниже (4–5 баллов из 10). Самыми мало знакомыми вопросами для студентов, оказалось потребительское кредитование и понимание его стоимости. Именно на этой сфере требуется сделать акцент в программах повышения финансовой грамотности для студентов. [2, С. 733-736]

Данное исследование дало понять, что уровень использования финансовых услуг среди студентов довольно высок и составляет целых – 84%.

Среди федеральных округов Российской Федерации, наиболее финансово-активный – Центральный федеральный округ (ЦФО), в нем располагаются главные высшие учебные заведения страны, а также Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) – по банковским картам и обмену валют. Стоит обратить внимание на Дальневосточный федеральный округ (ДВФО), в нем уровень использования финансовых услуг на много ниже, чем в других округах страны, (почти 20% не используют финансовые услуги). (табл.)

Таблица 1. Показатели финансовой активности по федеральным округам РФ [4, С. 164]

Округ	Субъективный показатель %	Объективный Показатель %	Средний показатель %
ЦФО	88	83	85,5
ЮФО	79	57	68
КФО	66	48	57
СФО	72	61	69,5
УФО	74	55	64,5
ДВФО	53	61	57

Десятая часть респондентов сообщила о том, что им доводилось получать в течение года какую-нибудь финансовую услугу, о совершении которой они пожалели. Среди подобных услуг большую часть занимают кредиты (потребительские – 22%), вклады (17%) и кредитные карты (15%).

В том случае, если возникнет конфликтная ситуация с финансовой организацией, из-за оказанных финансовых услуг, уверены, в скорейшем и честном урегулировании спора всего 17% опрошенных. Стоит отметить, что большей уверенностью обладают те студенты, которые самостоятельно оценивают свои финансовые знания и навыки как хорошие.

Большое количество респондентов не интересуются развитием финансового рынка – 80%. Всего лишь 20% студентов тенденции развития не отслеживают. Студенты экономисты гораздо чаще отслеживают тенденции финансовых рынков.

Степень интереса к получению новых знаний, причем по всем компонентам финансовой грамотности, зависит от уже достигнутого уровня: чем больше студенты знают, тем чаще говорят, что хотели бы знать больше. Таким образом, нужно учитывать, что для программ, разрабатываемых для нулевого изначального уровня финансовой грамотности, необходимо в большей степени использовать методики, направленные на формирование и поддержание интереса к данной теме, нежели чем передаче большого объема знаний и информации. [3, С. 114-116]

Исходя из этого, следует вывод о том, что предмет финансовой грамотности (в виде самостоятельного курса) в высших учебных заведениях, должен быть ориентирован проблемно, чем описателен. Студенты нашей страны на много успешнее понимают материал, который был раскрыт со стороны проблемы, чем описания финансовых институтов и услуг.

Наиболее важной является проблема повышения финансовой грамотности студентов, что позволит достичь максимального охвата различных слоев населения. Так же, необходимо создать систему дополнительного, образования в виде государственно-частного партнерства, в которой при участии банков, управляющих компаний и других участников рынка, а также других организаций, появлялись бы внеурочные формы работы со студентами: дни открытых дверей, экскурсии и т.д.

Рост финансовой грамотности приведет к скорейшему повышению уровня использования финансовых продуктов. Если грамотность будет недостаточной, то это, скорее всего, приведет к снижению финансовой активности. Спрос на финансовые услуги прямо пропорционален росту доходов граждан страны, но все же появление на рынке людей с недостаточной финансовой грамотностью, скорее всего, создаст огромные проблемы для нормальной работы рынка финансов.

Список используемых источников:

1. Евдокимова, Л. А. Финансовый менеджмент: Учебник. — Москва, 2019. — 216 с.
2. Киселевская, Е. Е. Анализ финансовой грамотности студентов вузов: Учебник. — Ростов-на-Дону, 2016. — С. 733-736.
3. Кирьян, Д. В. Финансовое просвещение населения в условиях нестабильности социально-экономической среды / Д. В. Кирьян // Человек и природа: Сборник материалов студенческой научно-практической конференции, Омск, 14 апреля 2022 года. — Омск: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Омский государственный педагогический университет", 2022. — С. 114-116. — EDN DGGATA.
4. Кузина, О. Е. Финансовая грамотность молодежи, мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены: Учебное пособие. — Москва, 2009. — С. 157–177.

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. *В статье рассматривается современное внедрение и использование новых банковских технологий в России. Говорится о конкуренции банков с небанковскими компаниями. В результате чего банковские технологии представляются как совокупность действий, обеспечивающих организацию сервисного обслуживания.*

Ключевые слова: *цифровые технологии, банкинг, банковские услуги, небанковские компании, система быстрых переводов, финансовое планирование, риски, финансирование, искусственный интеллект, бизнес-модели, банковский сектор, облачные вычисления, потребители, цифровые финансовые активы.*

INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES INTO THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

Annotation. *The article discusses the modern introduction and use of new banking technologies in Russia. It is said about the competition of banks with non-banking companies. As a result, banking technologies are presented as a set of actions that ensure the organization of service.*

Keywords: *digital technologies, banking, banking services, non-banking companies, fast transfer system, financial planning, risks, financing, artificial intelligence, business models, banking sector, cloud computing, consumers, digital financial assets.*

Современные цифровые направления развития стали причиной изменений в поведении людей. Реализация товаров перешла в интернет: покупки товаров и услуг, бронирование, банкинг. По причине перехода многих компаний на дистанционный формат работы, вновь появилась необходимость в использовании компьютеров, планшетов, телефонов и т.д. При этом совершение покупок тоже перешло в электронный формат.

Вместе с тем потребители предъявляют новые условия к банковским услугам: быстро, качественно, удобно. Внедрение новых технологий является ответной реакцией на требования клиентов.

Идет сильная конкуренция за клиента в онлайн: контекстная реклама и продвижение, SMM, таргет, ретаргет.

Банки стремятся быстро анализировать потребности своего клиента и предупреждать их. Среди способов привлечения внимания — персонализация и динамичный контент, внедрение модулей real-time-маркетинга чатов и чат-ботов. Среди функций последних - поддержка клиентов и экономия их времени. Например, Альфа-Банк заменил обычные звонки по телефону чат-ботом. Выросла скорость общения и охват аудитории. [1]

Кроме того, конкуренцию банкам теперь составляют и небанковские компании. Идет перестройка рынка эквайринга и платежей. Благодаря банковским системам МИР, Sberpay и другим увеличился оборот Visa и Mastercard. Появилась СБП (Система быстрых платежей).

Телеком и маркетплейсы также не отстают в продвижении. Однако если с сотовыми операторами банки смогли найти компромисс (Билайн, МТС и МТС Банк), то маркетплейсы стали конкурентами более серьезными. С ними решают вопрос кардинально: в частности,

Сбербанк купил сервис GOODS и внедрил в свою систему. Но более крупные площадки — OZON, Яндекс и Wildberries — уже приобрели банковские лицензии. [1]

Идет разработка новых моделей анализа факторов риска и уровня инвестиционной привлекательности для поддержания общей конкурентоспособности в банках. Содержание банковских технологий рассматривают как совокупность действий, обеспечивающих организацию сервисного обслуживания, соответствующего запросам клиента, поддержание конкурентоспособности организации. Основные их виды:

- информационные (документарные, операционные, объектные);
- визуализационные (видеосвязь с клиентом);
- коммуникационные (IP-телефония);
- электронные (интернет-банкинг, системы приема платежей). [2]

Использование дистанционного обслуживания позволяет осуществлять разнообразные операции, способствует дополнительному укреплению данных видов моделей.

Благодаря поэтапному процессу изменения принципов взаимодействия с клиентами большинство кредитных учреждений сегодня предоставляют комплексный сервис: удаленное обслуживание, выгодные карточные продукты, мобильный банкинг. Повышение конкурентоспособности будет обеспечивать использование видеосвязи, которая улучшит уровень удаленного обслуживания, дальнейшее развитие подобных систем с возможным расширением списка доступных услуг. [2]

Создание новых коммерческих решений в банках производят на основании опыта лидирующих мировых участников кредитно-валютного рынка. Главное причиной торможения внедрения новых банковских технологий в России является отсутствие аналитических отделов и сотрудников, способных заниматься созданием и адаптацией финансовых моделей западных коммерческих коллег.

По данным Управления финансового надзора, 8% активных индивидуальных счетов будут находиться в банках Digital Challenger в конце февраля 2022 года по сравнению с 1% в 2018 году. Согласно данным Forrester Analytics, 40% взрослых онлайн-пользователей в Великобритании рассмотрят возможность банковских операций с провайдером без филиалов. Цифровые банки также активно проникают на банковский рынок малого и среднего бизнеса (SMB), требуя от банков и кредиторов следовать новому направлению. [3]

В начале 2022 года четыре цифровых банка, ориентированных на малый и средний бизнес: Vrex и Novo из США, KoinWorks из Индонезии и Qonto из Франции в совокупности привлекли кредит на сумму более 1 миллиарда долларов. Они создали кредитную платформу, дополняющую стоимость карт, бизнес-счетов и инструменты управления.

Forrester видит появление нового поколения финтех-компаний, которые используют мобильные технологии, открытый доступ к данным, искусственный интеллект и машинное обучение для внедрения инновационных бизнес-моделей, ориентированных на недостаточно обслуживаемых потребителей. сообщает, что Nubank, один из крупнейших в мире цифровых банков, обслуживающих клиентов с низким доходом в Латинской Америке, увеличит свою клиентскую базу на 62% в 2021 году, доведя общую клиентскую базу до 48 миллионов в Бразилии, Мексике и Колумбии. В Африке подкованные в цифровых технологиях потребители, не пользующиеся банковскими услугами или получающие недостаточное количество банковских услуг, которых традиционные кредиторы в значительной степени игнорируют, используют финтех-технологии, такие как Chipper Cash, Flutterwave, OPay и Wave. [3]

По мнению Forrester, устойчивость — это новая реальность. На рынок вышли различные экологические, социальные, ориентированные на управление и устойчивые инвестиционные финтех-компании, чтобы обслуживать клиентов, ориентированных на ценность. В США Aspiration Digital Bank позволит клиентам измерять свое воздействие на окружающую среду, используя личные рейтинги устойчивого развития, основанные на том, где они тратят свои деньги. В дополнение к банковским продуктам Aspiration предлагает

решения, которые позволяют пользователям инвестировать в его бизнес, на 100% свободный от ископаемого топлива. [3]

В начале октября 2021 года аналитики Wells Fargo предсказали, что к 2026 году технологии могут занять у него более 100 000 банковских рабочих мест. Банк разослал клиентам его 110-страничный отчет с подробным описанием потенциального влияния оцифровки на Уолл-стрит и ее сотрудников.

Согласно отчету, в то время как банковский сектор играл важную роль в экономике на протяжении десятилетий, ожидается, что тысячи работников, находящихся в авангарде отрасли, будут продолжать расти, поскольку их рабочие места станут более автоматизированными в ближайшие годы. В результате их роль снизится.

Аналитики Wells Fargo прогнозируют, что в течение следующих пяти лет может быть потеряно около 100 000 рабочих мест, поскольку крупные банки США будут больше инвестировать в цифровой банкинг и другие технологии. В число рабочих мест, которые могут исчезнуть, входят руководители филиалов, сотрудники колл-центра и кассиры. Искусственный интеллект (ИИ), облачные вычисления и роботы будут играть все более важную роль в повседневных банковских операциях, таких как прием платежей, одобрение кредитов и выявление мошенничества. По данным Wells Fargo, исчезновение таких рабочих мест можно сравнить с массовым сокращением рабочих мест в обрабатывающей промышленности в период с 1980 по 1990 год [3].

Потребители должны ожидать меньшего количества банковских отделений по всей стране и, вероятно, уменьшат размер оставшихся отделений. Банковская отрасль с годами сократилась, поскольку более мелкие и средние банки были приобретены более крупными учреждениями.

Пандемия COVID-19 ускорила автоматизацию в некоторых секторах, особенно в тех, где наем работников затруднен. Например, ресторанный бизнес стал одним из самых заметных пользователей роботов и других технологий. [3].

Тинькофф Бизнес и Lighthouse разработали решение для автоматизации операций с использованием цифровых финансовых активов (ЦФА). Платежная платформа CFA работает на базе номинального счета, открытого в Тинькофф Бизнес, и передача данных осуществляется по его протоколу Тинькофф API. Lighthouse выступает оператором информационных систем по выпуску цифровых финансовых инструментов. [4]

Платформа позволяет крупным и средним компаниям привлекать средства инвесторов с использованием технологии блокчейн. Использование номинального счета обеспечивает выполнение обязательств всех сторон сделки и делает прозрачным процесс передачи цифровых финансовых активов.

Интеграция платформы и банка через Тинькофф API позволит переводить оборотные операции ЦФА в полностью электронный формат. Операторы могут автоматически идентифицировать входящие транзакции на платформе и выполнять свои финансовые обязательства без дополнительного ручного подтверждения со стороны клиентов. Кроме того, подключение через API позволяет вам сохранять регистрацию ваших бенефициаров в сети. [4]

ЦФА - Цифровые права, аналоги ценных бумаг (цифровые облигации). Цифровой финансовый актив подтверждает право денежного требования к эмитенту. Любое юридическое лицо может быть ее эмитентом ЦФА, а получать их могут как физические лица, так и организации. Выдача, учет и обращение таких прав осуществляются оператором информационной системы в соответствии с законодательством о ЦФА. В марте 2022 года центральный банк включил финтех-компанию Lighthouse в свой реестр операторов информационных систем в рамках подготовки к запуску цифровых финансовых рынков.

Номинальный счет открывается владельцу счета для совершения операций с денежными средствами, права на которые принадлежат другому лицу - бенефициару.

Как правило, номинальные счета используются на маркетплейсах или онлайн-платформах, которые связывают покупателей и продавцов. Сайт выступает гарантом сделки,

а номинальный счет гарантирует подлинность расчетов. Номинальные счета также подходят для расчетов по сделкам с ЦФА, заключенным в информационной системе оператора ЦФА.

Номинальный счет обеспечивает прозрачность расчетов с ЦФО как для участников рынка, включая операторов информационных систем, так и для регуляторов в лице Банка России.

Участникам сделки не нужно переводить средства на расчетные счета, что снижает издержки. Операция появляется на счете внутреннего учета, закрепленном за бенефициаром номинального счета.

Номинальный счет гарантирует выполнение обязательства. Покупатели ЦФА могут торговать только при наличии у них необходимой суммы денежных средств на номинальном счете, открытом для оператора информационной системы. Это обеспечивает максимальную выплату для продавцов наряду с автоматическим исполнением сделок. безопасность.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в дальнейшем произойдет создание и развитие: системы быстрых переводов (СБП); цифровой платформы в интернет-банкинге; бесшовного и максимально персонального пути клиента с помощью объединяющих элементов и приложений; финансовое планирование за клиента; безбумажного банка и многих других направлений деятельности банков.

Список используемых источников:

1. <https://vc.ru/future/338072-trendy-digital-transformacii-bankov-2021-2024?ysclid=lajt1j1lm217070477> - Тренды digital-трансформации банков 2021–2024.
2. <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/bankovskie-tehnologii/?ysclid=lajt0kmy7853476867> - Современные банковские технологии: информационные и инновационные.
3. https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A2%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D1%8B_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8?ysclid=lajt4j82en938088719 - Статья Тренды банковской информатизаций (ИТ в банках 2021)
4. https://www.vedomosti.ru/press_releases/2022/06/06/tinkoff-biznes-i-laithaus-razrabotali-infrastrukturu-dlya-operatsii-s-tsifrovimi-finansovimi-aktivami?ysclid=lajta9htv614097497 – Тинькофф Бизнес и Лайтхаус разработали инфраструктуру для операций с цифровыми финансовыми активами (Справочник компаний/Группа Тинькофф)

Амельчакова М.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: *Соловьева М.В.*
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ: ЯВЛЕНИЯ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ И ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация. Актуальность тематики централизации и децентрализации обусловлена анализом происходящих во внешней среде процессов. Централизация в управлении присуща многим современным организациям, является одной из наиболее эффективных способов систематизации внутренней структуры компании, что обуславливает успешность ведения предприятий малого, среднего и крупного бизнеса различных отраслей. Децентрализация выступает в качестве системы, противоположной централизации, но, тем не менее, её использование в фирмах также имеет место на сегодняшний день. Эта система позволяет достичь устойчивости и надёжности структуры предприятия, что является ведущим фактором успешной деятельности организаций.

Ключевые слова: менеджмент, современный менеджмент централизация, децентрализация, система централизации, система децентрализации, Cash Management & pooling, Cash Pooling.

Amelchakova M. S.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific supervisor: *Soloveva M. V.*
Financial University under the Government of the Russian Federation

FEATURES OF THE DISTRIBUTION OF POWERS IN ORGANIZATIONS: THE PHENOMENA OF CENTRALIZATION AND DECENTRALIZATION IN MODERN MANAGEMENT

Abstract. The relevance of the topic of centralization and decentralization is due to the analysis of processes occurring in the external environment. Centralization in management is inherent in many modern organizations, is one of the most effective ways to systematize the internal structure of the company, which determines the success of small, medium and large businesses in various industries. Decentralization acts as a system opposite to centralization, but, nevertheless, its use in firms also takes place today. This system makes it possible to achieve the stability and reliability of the enterprise structure, which is the leading factor in the success of organizations.

Keywords: management, modern management centralization, decentralization, centralization system, decentralization system, Cash Management & pooling, Cash Pooling.

Менеджмент – это вид профессиональной деятельности по руководству и управлению организациями, обеспечивающий высокую эффективность и результативность труда как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе. Менеджмент направлен на достижение целей и задач, которые ставит перед собой определённая компания, а также на рациональное, то есть максимально эффективное использование ресурсов, которыми она располагает в тот или иной момент времени: материальных, финансовых, сырьевых, трудовых и информационных.

Современный менеджмент крайне динамичен, в связи с чем актуализируется необходимость в проведении анализа категорий распределения полномочий: централизации и

децентрализации менеджмента, а также рассмотрении использования данных методов управления на примерах различных организаций, крупных корпораций.

Что же характеризует «современный менеджмент» или же «менеджмент нового времени»? Ответ на этот вопрос содержат ключевые принципы актуальной на сегодняшний день деятельности по управлению организациями:

- опора на долгосрочное планирование;
- актуализация непрерывного обучения;
- сосредоточенность на профессиональном росте;
- поощрение новых знакомств;
- фокусировка внимания на качественных, а не количественных целях;
- использование современных цифровых средств коммуникации с клиентами.

Для современного менеджмента характерны такие явления, как централизация и децентрализация. Разберёмся, что означают данные понятия и какую функцию они выполняют.

Менеджмент нового времени характеризуется наличием большого числа сложных, многоступенчатых организаций. Такие организации отличаются трудностями, связанными с координацией и контролем за деятельностью отдельных ее частей. Так как координация есть основа структуры компании, то необходимо поддерживать её устойчивость.

Система разнопрофильных компаний строится на основе стабильного и организованного взаимодействия частей, а ввиду отсутствия коммуникации между ними вся структура, в целом, достаточно неэффективна. Чтобы решить возникающую проблему, требуются развитые каналы коммуникации, связи между сотрудниками компании и клиентами.

Большое распространение имеют сложные, многоступенчатые организации. Они характеризуется трудностями, связанными с координацией и контролем за деятельностью отдельных ее частей. Так как координация является основой структуры компании, то её устойчивое функционирование необходимо поддерживать.

На сегодняшний день выделяются различные типы связей, но внимание будет заострено на вертикальных связях, представляющих собой связь уровней в иерархии. В своем учебнике один из основоположников российской школы менеджмента Виханский О. С. указывает на то, что «они формализуются в процессе проектирования организации, действуют постоянно и изображаются на всех возможных ее схемах, отражая распределение полномочий или указывая на распределение ролей в организационной иерархии»⁴.

Говоря о иерархии в компании, мы подошли к делегированию полномочий. Всякая компания расширяется, открывает новые площадки работы, филиалы, присоединяет новые части, образует дочерние организации. При этом возрастает сложность и масштаб деятельности, в связи с чем её руководитель сталкивается с препятствием в виде превышения количества задач, с которыми он может и успевает справляться. В связи с чем доктор технических наук, профессор по кафедре прикладной экономики Тульского государственного педагогического университета им. Л.Н. Толстого, Басовский Л. Е. задает центральный вопрос, который является базисом данного исследования: «должны ли права быть сконцентрированы наверху или распределены по уровням?»⁵ Наделяя своих подчиненных правами по управлению и принятию определенного спектра решений, руководитель должен быть уверен, что они справятся с возложенной на них ответственностью. Однако не стоит упускать из виду эффект бутылочного горла.

Эффект бутылочного горлышка – это период времени в системе организации, когда возникает перегрузка мощностей из-за невозможности справиться с потоком поступающих задач. На производственных предприятиях такой эффект вызывает бездействие оборудования в рабочее время и производственные издержки, снижает общую эффективность и увеличивает трансфертные издержки. На рисунке 1 представлен данный эффект в процессе производства.

⁴ [3, с.185]

⁵ [1, с. 99]



Рисунок 1. Эффект бутылочного горлышка

С целью точного понимания необходимости более полного решения вопроса централизации и децентрализации, являющегося ключевым в статье, следует определить каждую из политик распределения полномочий.

Централизация – это высокая концентрация прав и властных полномочий в отношении принятия решений на верхнем уровне руководства.

Децентрализация – это передача или делегирование ответственности, полномочий, прав за ряд ключевых решений на нижние уровни управления организацией. Подчиненным уровням управления сообщается о текущих задачах, изменениях приоритетов, конкретных заданиях и рекомендуемых процедурах.

Данные понятия не нивелируют друг друга, а являются лишь разными способами управления организацией.

Выбор стратегии поведения компании основывается также и на будущем результате - на эффективной и продуктивной работе организации. Особенности процесса взаимодействия сотрудников компании, руководства и её клиентов вкладывается в систему эффективного управления, так как обмен информацией – это связующий элемент внутри каждой компании.

Степень централизации определяется степенью сосредоточения полномочий, необходимых для принятия важнейших решений высшим руководством. Она определяется по следующим характеристикам, связанных с нижестоящими уровнями:

1. Количество решений;
2. Важность решений;
3. Последствия решений;
4. Степень контроля за работой подчиненных.

Стоит выделить преимущества централизации. К ним относят: улучшение контроля и координации специализированных независимых функций; уменьшение количества и масштабов ошибочных решений, принимаемых неопытными руководителями; возможность использования в качестве средства, которое позволяет избежать роста и развития одних подразделений организации за счет других; способствование использованию опыта и знаний персонала центрального административного органа; предотвращение искажения информации при передаче ее через возрастающее количество уровней управления.

Среди недостатков централизации можно выделить следующие аспекты: отсутствие и подавление развития инициативы среди подразделений; трудность в установлении коммуникаций между частями организации; снижение оперативности управления компанией;

уход из организации сотрудников, чьи идеи и предложения не были услышаны или были отклонены ввиду централизованного управления.

Преимущества децентрализации: принятие решения руководителем, наиболее близко располагающимся к проблеме и хорошо её знающим; стимуляция инициативы и повышении мотивации за счёт того, что при подобном подходе руководитель подразделения детально понимает процесс функционирования и имеет возможность контролировать его; профориентационный опыт: принятие важных решений молодым руководителем в самом начале его карьеры, что привлекает в организацию талантливых и амбициозных руководителей и увеличивает поток персонала.

Недостатки децентрализации характеризуются такими чертами, как сложность в принятии единого решения для компании; принятие решений, которые выгодны исключительно подразделению организации, а не всей системе в целом; возрастание издержек на сбор и консолидацию информации; дублирование деятельности и осуществление одинаковых операций; высшее руководство редко проверяет оперативные решения подчиненных руководителей, что приводит к появлению ошибок на разных уровнях организации.

В настоящее время существует несколько систем, реализующие принципы централизации и децентрализации менеджмента. Такие система используются в рамках крупных современных компаниях.

Cash management & pooling, как принципы использования централизованной системы. Система Cash Management, используемая международными крупными компаниями, предназначена для оптимизации денежных потоков и эффективного управления и контроля за использованием совокупности товарно-материальных ценностей и денежных средств. Другими словами, данная система – это централизованный контроль осуществления платежей. Такой метод позволяет главенствующей организации проводить мониторинг, следить и вносить существенные коррективы в финансовые операции структурных подразделений, дочерних организаций и предприятий, находящихся под эгидой главенствующей организации.

Другая, не менее популярная и альтернативная система централизованного управления денежными средствами корпорации, которую выделяют в своей работе Зайцев В.Ю. и Федчишин Ю.И., - Cash Pooling. Такая форма устройства позволяет главенствующей организации слаженно и оперативно распоряжаться средствами на счетах всех входящих в состав компаний. Преимущество применения данной структуры заключается в упрощении учета движения капитала внутри компании и своевременном информировании руководства организации о принятых изменениях. Cash Pooling давно используется крупными зарубежными корпорациями такими, как французские нефтегазовые компании Engie, Total, американская нефтяная компания ExxonMobil и другие.

Рассмотрим реализацию метода децентрализации в контексте одного из наиболее ключевых составляющих современных компаний – информационных технологий (далее – ИТ). Подходы к управлению ИТ в крупных организациях не имеют коренных различий с любым другим направлением. Каждое подразделение или их группа представляют собой центр финансовой ответственности, потребляющий ресурсы и генерирующий услуги и продукты.

Важно отметить, что управление информационными технологиями в ближайшем будущем будет осуществляться более эффективно в части экономики организации. Данный вывод можно сделать на основании того, что примененная децентрализация к списку предоставляемых компаниями услуг и передача полномочий между сотрудниками компании уменьшила ответственность ИТ и сделала работу внутри организации более эффективной.

В настоящее время в крупных корпорациях имеет место такое предельный случай децентрализации. Предельный случай децентрализации представляет собой явление, при котором преимущественно все услуги, предоставляемые компаниями, разобраны по подразделениям.

На данный момент выделяют два основных направления децентрализации информационных технологий:

1. Децентрализация общесистемных или инфраструктурных сервисов;
2. Передача финансовой ответственности от центрального штаба управления организацией подразделениям-владельцам.

К условиям использования децентрализации общесистемных сервисов относят случаи, при которых подразделения компании находятся далеко друг от друга, то есть расположены неоднородно-географически, в связи с чем делать единую ИТ инфраструктуру и процессы эксплуатации неэкономично. При этом для вышестоящего руководства корректнее делать отдельную специализированную службу технической поддержки.

Для больших компаний со сложной организационной структурой, в которой создаются автономные подразделения, вероятность рассеивания функций и полномочий относительно списка услуг и службы ИТ повышается. При децентрализации службы падают издержки, связанные с управлением ИТ, и снижается техническая эффективность организации, однако растет её экономическая результативность.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод, что управление ИТ должно осуществляться с позиции как каждого подразделения, так и каждого отдельного сотрудника. Постепенно актуализируется понимание того, что части организации должны принимать активное участие в разработке информационных технологиях на основании своих индивидуальных требований и целей.

Таким образом, методы централизации и децентрализации процессов управления в организации выступают эффективными стратегиями исходя из множественных условий и особенностей фирмы или предприятия. Рациональный руководитель будет смешивать эти две политики внутри организации с целью повышения работоспособности сотрудников, увеличения прибыли и достижения новых результатов деятельности компании.

Обобщим преимущества каждого из методов менеджмента. Централизация улучшает контроль за деятельностью, уменьшает количество ошибочных решений, принимаемых неопытными руководителями, позволяет сосредоточить управление организацией в одном месте, что способствует быстрой координации действий.

Децентрализация позволяет принимать решения тому руководителю, который ближе всего находится к проблеме и, ввиду этого, больше о ней знает и осведомлен, как с ней справиться; способствует повышению мотивации за счёт свободы инициативности.

Список используемых источников

1. Кадровая политика предприятий непроизводственной сферы Соловьева М.В. В сборнике: цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX международной научной конференции. 2019. С. 910-914.
2. Управление человеческими ресурсами в организации: современный ландшафт Соловьева М.В., Ал Шами М. В сборнике: цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX международной научной конференции. 2019. С. 915-921.
3. Анализ некоторых аспектов системы управления организацией Соловьева М.В. Вестник волжского университета им. В.Н. Татищева. 2019. Т. 2. № 1. С. 172-181.
4. Направления развития современного менеджмента Соловьева М.В. В сборнике: инновации в науке и образовании. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2018. С. 70-75.

Амирова Р. Х.
Научный руководитель: *Милушенко О.А.*
Финансовый университет (г. Омск)

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПАО «ГАЗПРОМ». КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Инновационная деятельность является одним из ключевых факторов развития современной цивилизации. В рамках научной статьи, будет проанализирована инновационная активность ПАО «Газпром».

Ключевые слова: Инновация, ПАО «ГАЗПРОМ», наука, инновационные проекты и процессы, производство, конкурентоспособность, современные технологии и разработки, объем инвестиций, инновационная активность, НИОКР, патент.

Amirova R. H.
Scientific supervisor: Miliushenko O.A.
Financial University (Omsk),

INNOVATIVE ACTIVITY OF PUBLIC JOINT STOCK COMPANY (PJSC) GAZPROM. AS A FACTOR OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract. Innovative activity is one of the key factors in the development of modern civilization. As part of the scientific article, the innovative activity of PJSC Gazprom will be analyzed.

Keywords: Innovation, Public Joint Stock Company GAZPROM, science, innovative projects and processes, production, competitiveness, modern technologies and developments, investment volume, innovation activity, R&D, patent.

Сегодня, в условиях современного экономического мира, инновации являются одним из ключевых факторов, определяющих перспективы социально-экономического развития предприятий, без которых успешная деятельность в современных реалиях невозможна. В настоящее время конкурентоспособность в борьбе с ведущими предприятиями все больше зависит от продуктов, основанных на новых знаниях, и поэтому компании нуждаются в науке и разработке инновационных проектов, влияющих на успешность компании.

Инновации являются предпосылкой развития производства, улучшения качества и увеличения количества новых товаров и услуг, а в условиях рыночной экономики инновационные продукты и проекты - являются движущей силой конкуренции, благодаря которой возможно использование современных технологий для обеспечения успеха и эффективности предприятия. Инновации положительно влияют на развитие бизнеса, делают предприятия более привлекательными для потребителей и приносят высокую прибыль. Следовательно, важно, чтобы компании широко внедряли инновационные процессы, систематически создавали и распространяли исследования и разработки, от которых будут зависеть будущие возможности компаний и, следовательно, конкурентоспособность на рынке, что означает способность опережать других, быть первыми, используя все преимущества, потенциал для достижения целей.

Инновации являются одним из ключевых методов, используемых в конкурентной борьбе. Конкурентное преимущество компании достигается за счет разработки и внедрения различных инноваций, включающих в себя не только новые, уникальные технологии и необычные продукты, но и способы управления и ведения бизнеса, а отсюда и лидирующие позиции на рынке, а помимо этого, стабильная основа для будущего роста.

Инновационная активность компаний измеряется следующими основными характеристиками:

- размером бюджета, выделяемого на исследования и разработки (Research and Development – R&D), являющимся необходимым условием создания новых изделий (Табл. 1);
- количеством зарегистрированных патентов, отражающих результативность проводимых исследований и разработок (Табл. 2).

На примере ПАО «Газпром» рассмотрим инновационную активность российской транснациональной энергетической компании. «Газпром обладает развитой системой управления инновационной деятельностью, где организована работа постоянно действующей комиссии по НИОКР, которая рассматривает вопросы целесообразности и организации выполнения НИОКР в ПАО «Газпром», руководствуясь принципами открытости, объективности и независимости» [3]. Так, несмотря на ограничительные меры, связанные с распространением коронавирусной инфекции, в 2021 году показатели научно-исследовательской деятельности значительно возросли по сравнению с 2020 годом:

- количество предлагаемых к реализации проектов НИОКР увеличилось - на 21%;
- количество НИОКР, включенных в программу НИОКР ПАО «Газпром» и его дочерних обществ, — на 76 %.

Таблица 1. Объем инвестиций и фактический экономический эффект от НИОКР в Группе Газпром, млрд руб.

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021	Изменение 2021/2020, %
Объем инвестиций в НИОКР ¹	8,2	9	12,1	21,4	24,6	15,0
Экономический эффект от использования результатов НИОКР ^{2, 3}	12,3	12,3	10,5	11,2	12,8	14,3
Объем инвестиций в НИОКР, с учетом инфляции	8	8,6	11,7	20,4	22,5	10,7
¹ В том числе объем инвестиций в прединвестиционные исследования.						
² По информации, предоставленной дочерними организациями ПАО «Газпром».						
³ Расчет экономического эффекта от использования результатов НИОКР ПАО «Газпром» основана на общепринятом подходе расчета эффекта на разнице притоков и оттоков денежных средств.						

На основании приведенной таблицы 1, можно сделать вывод, что за 2017-2021 гг., расходы на НИОКР ПАО «Газпром» увеличились в 3 раза, а именно с 8,2 млрд руб. до 24,6 млрд руб. Количество патентов растет, а, следовательно, растут и объемы инвестиций НИОКР глобальной энергетической компании. Относительно темпа роста инвестиций в НИОКР, с учетом уровня инфляции, - сохраняется стабильность и устойчивый рост.

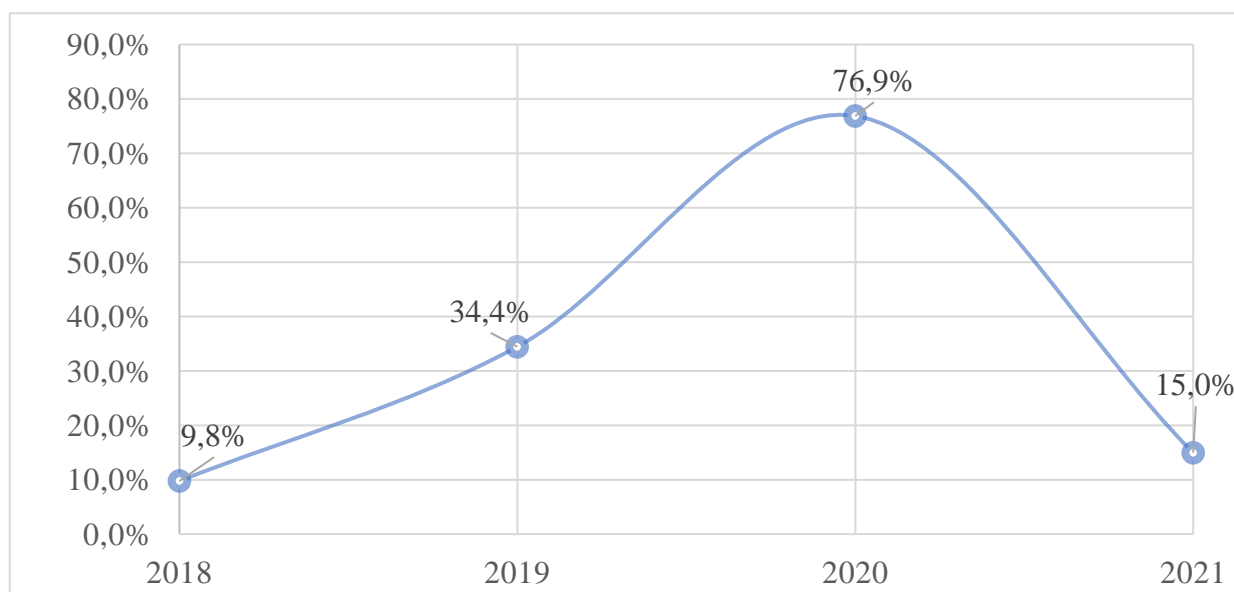


Рисунок 1. Динамика объема инвестиций в НИОКР за 2018-2021 гг., в %.

В процентном соотношении, финансирование НИОКР в Группе Газпром, исходя из рис. 1, было наибольшим в 2020 г. и увеличилось на 76,9 % по сравнению с 2019 г., составив 21,4 млрд руб. К ключевым инновационным проектам в 2020 г. относятся следующие:

1. «Проект по созданию низкоуглеродных технологий производства водородного и метано-водородного топлива;
2. Проект по созданию отечественного обитаемого подводного аппарата (ОПА) для выполнения работ по эксплуатации морских магистральных газопроводов;
3. Проект по разработке комплекса технических средств и технологий бурения горизонтальных скважин;
4. Проект по аппаратурно-методическому комплексу геофизических исследований скважин» [3].

Для ПАО «Газпром» актуальна разработка ряда перспективных направлений инновационного развития, определяемых приоритетами технологического и организационного развития. Газпром непрерывно решает технологические, экономические и иные задачи, требующих применения новых знаний и повышения эффективности инновационной деятельности.

Патенты продолжают оставаться инструментом в конкурентной борьбе между компаниями-лидерами в различных регионах по всему миру. Во многом, деловые партнеры, инвесторы, акционеры и клиенты воспринимают наличие множества патентов как свидетельство высокого уровня компетентности, специализации и технических возможностей компании – это может быть полезно для привлечения средств, поиска партнеров, улучшения имиджа и рыночной стоимости компании, и в целом, говорит о деловой репутации, которая очень важна и играет фундаментальную роль на рынке.

Таблица 2. Количество патентов Группы Газпром, шт.

Показатель	2019	2020	2021	Изменение 2021/2020, %
Патенты	2674	2786	2901	4,1

Анализируя динамику патентов ПАО «Газпром» за 2019-2021 гг., можно отметить положительную тенденцию роста, с 2674 до 2901 шт., отражающие результативность проводимых исследований и разработок. Рост в процентном соотношении за представленный период составил 8,5%. Количество разработок, внедрение отечественного высокотехнологического оборудования, сложных технологических комплексов в компании растут, а отсюда улучшается и ускоряется само производство; привлекаются клиенты, партнеры и инвесторы, с помощью маркетинговых заявлений об инновациях и их уникальности; во многом также улучшается репутация ПАО «Газпром» среди конкурентов и контрагентов, а также рост прибыли. Помимо перечисленных преимуществ основанием развития инноваций на предприятии является стремление снизить издержки деятельности, нарастить объемы производства, завоевать рынки сбыта, что способствует повышению эффективности бизнеса в условиях жесткой рыночной конкуренции.

На формирование и развитие конкурентоспособности компаний влияет их инновационная активность, измеряющаяся количеством зарегистрированных патентов и размером бюджета, выделяемого на исследования и разработки, которые характеризуются уникальностью производимой продукции, отличительными качествами и конечным результатом по сравнению с продукцией конкурента. На основании проведенного анализа крупнейшей энергетической компании ПАО «Газпром», можно отметить, что расходы на НИОКР имеют прогрессивную динамику, увеличившись в 2021 г. на 16,4 млрд руб., по сравнению с 2017 г., количество патентов растет, а отсюда, увеличиваются затраты на НИОКР. Относительно анализа зарегистрированных патентов ПАО «Газпром» за 2019-2021 гг., можно подчеркнуть рост патентов на 227 шт., наглядно демонстрирует результативность проводимых исследований и разработок. Данные показатели, характеризующие научно-технический потенциал, во многом определяют возможность достижения конкурентных преимуществ компании, оценивая перспективно-уникальные качества продукции. На сегодняшний день, внедрение инноваций все чаще рассматривается компаниями как ключевой и единственный способ повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, сохранить высокие темпы развития и прибыльность. Поэтому компании, преодолевая экономические трудности, начинают самостоятельно вести разработки и развиваться в области продуктовых и технологических новшеств, где им необходимо обладать набором конкурентных преимуществ – качествами компании как системы, определяющие его превосходство над конкурентами, чтобы эффективно и успешно реализовывать свою деятельность, посредством правильного управления ведением бизнеса. В ходе проделанной работы, можно отметить, что ПАО «Газпром» активно вкладывается в финансирование и развитие своей инновационной деятельности.

Список используемых источников

1. Парфенова Алена Юрьевна, Юкласова Анастасия Валерьевна К вопросу о понятии «Инновации» // Московский экономический журнал. 2019. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-ponyatii-innovatsii> (дата обращения: 4.11.2022).
2. Чернова, А. С. Сущность инновационной активности предприятий / А. С. Чернова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 1 (81). — С. 311-312. — URL: <https://moluch.ru/archive/81/14627/> (дата обращения: 3.11.2022).
3. ПАО «Газпром»: официальный сайт. — Москва. — URL: <https://www.gazprom.ru/>

ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. В настоящее время планирование играет главную роль в жизни каждого предпринимателя и не только предпринимателя. Планирование является одной из главных функций менеджмента, любая организация на данный момент не может развиваться и расширяться без четкого, структурного плана. Также важным условием успешного производства является грамотное управление людьми и в общем в управлении всем производством другими словами с помощью планирования выявляются все перспективы развития предприятий и организаций.

Ключевые слова: планирование, роль планирования, функции планирования, задачи планирования.

Bagatova S.A., Aleeva G.I.
"Financial University at Government of the Russian Federation"

PLANNING AS A MANAGEMENT FUNCTION

Abstract. *Currently, planning plays a major role in the life of every entrepreneur and not only an entrepreneur. Planning is one of the main functions of management, any organization at the moment cannot develop and expand without a clear, structural plan. Also an important condition for successful production is competent management of people and in general, in the management of the entire production, in other words, with the help of planning, all the prospects for the development of the enterprise and organizations are identified.*

Keywords: *planning, the role of planning, planning functions, planning tasks.*

Правильное управление людьми и производством является одним из важных критериев для успешного развития предприятия. А именно такими вопросами занимается такая наука как менеджмент. Таким образом, можно сделать вывод, менеджмент – это наука, которая изучает и разрабатывает различные методы управления в условиях современного рынка или же целой рыночной экономики. Одной из главных функций является планирование. Планирование является основой для всех управленческих решений, какими бы идеальными не были идеи, без правильного планирования, успеха и развития в организации не добиться, также она помогает проложить курс по которому организации должны будут развиваться. Сущность планирования заключается в конкретизации целей развития не только всей организации, но и также она ориентирована на развитие отдельных подразделений внутри организации [5]. Также планированием называют виды управленческой деятельности организаций и предприятий, с помощью которых управляющие взаимодействуют и воздействуют с подчиненными. Также под словом планирование подразумевается не просто умение ставить цели на будущее, но также основной задачей планирования является умение предвидеть, то как достичь основную цель организации, каковы обязанности подчиненных и как решить неожиданные проблемы, которые могут возникнуть в ходе работы. Для того чтобы достичь цели, она стремится к возможности учесть все внутренние и внешние факторы, которые могут повлиять положительно или негативно на развитие и функционирование предприятия или организации. Функции отражают основную суть и направленность предприятия. Планирование выделяет 4 подфункции [3]:

1. Распределение ресурсов – грамотное распределение ресурсов способствует улучшению экономического состояния организации, предприятия и т.д.
2. Адаптация к внешней среде. Данная подфункция является одной из важных, взаимодействие с окружающим миром крайне важно для развития организации
3. Адаптация к внутренней среде. Данная подфункция отвечает за отношения внутри организации, для развития организации важен согласованный и неизменный коллектив.
4. Организационное предвидение. А эта подфункция рассматривает систематичное развитие мышления у менеджеров. Обучение на опыте позволяет организациям повысить свой профессионализм и свою направленность.

В менеджменте существуют разновидности планирования:

1. Общее планирование. Для общего планирования характерно охватываемость всей организации, в данном виде планирования цели и задачи ставятся для всей компании.
2. Частное планирование. Данный вид планирования охватывает лишь определенную часть организации. В данном планировании определяют общие задачи и общие цели для целой компании, непротиворечащие, а наоборот способствующие достижению общих целей и задач.
3. Долгосрочное планирование. Для данного типа планирования характерна разработка и внедрение целевых программ, также для нее характерен срок не менее 5-ти лет.
4. Среднесрочное планирование. В основе данного планирования лежат различные операционные программы, а также для него характерен такой срок от одного года до 5-ти лет.
5. Краткосрочное планирование. А в основе краткосрочного планирования лежат различные операционные планы, ей необходимо решать данную проблему оперативно, но для этого необходима быстрая разработка плана действий [4].

У планирования как у любой функции управления имеются различные задачи. Перечислим несколько задач:

1. Обеспечение целенаправленного развития предприятий является одной из главных задач планирования.
2. Следующая задача планирования -перспективная ориентация и ранее распознавание проблем развития.
3. Мотивация персонала также является немаловажной задачей планирования.

При отсутствии планирования бывают различные негативные последствия например: потеря конкурентоспособности, потеря или отсутствие мотивации [2].

Планирование включает в себя 4 этапа:

1. Разрабатывает и формулирует общие цели компании, недостаточно точно поставленные цели приводят к потере конкурентоспособности, к банкротству.
2. Детализация конкретных целей. Выделив множество необходимых целей и отсеивали маловажные цели организации, она помогает сосредоточиться на самых главных целях из-за того что компании сложно сосредоточиться на нескольких целях.
3. Определение способов и путей достижения поставленных целей. Этот этап является одним из сложных, из-за того что в данном этапе сложно определить что будет с компанией в перспективе. В современной экономике очень развита конкурентная среда, что даже крупные компании могут обанкротиться.
4. Контроль за соблюдением выполнения постановленных задач. Для того чтобы достичь высокого результата нужна строгость, так как благодаря строгости можно определить все слабые стороны организации. Эти данные помогут организации какие цели она должна поставить перед собой [1].

Таким образом, мы пришли к выводу, что планирование- это один из лучших способов достижения успеха в предприятии или организации, с помощью неё можно найти различные пути решения проблем, правильно расставить цели, добиться максимально эффективной работоспособности организации, устранить отрицательные факторы и многое другое помогает решить такая функция как планирование.

Список используемых источников:

1. Глинкина О.В., Соловьева М.В. Эффективные Модели Бизнеса// 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.
2. Пикун А.А., Соловьева М.В. Требования, предъявляемые к показателям управленческих решений. В сборнике: Научный форум молодых ученых: "Перспективы развития гуманитарных наук в XXI веке". Материалы международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2017. С. 52-56.
3. Соловьева М.В., Ал Шами М. Управление человеческими ресурсами в организации: Современный ландшафт// В сборнике: Цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX Международной научной конференции. 2019. С. 915-92
4. Соловьева М.В. Направления развития современного менеджмента// В сборнике: Инновации в науке и образовании. Материалы Международной Научно-практической конференции. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2018. С. 70-75.
5. Соловьева М.В.//Эффективность менеджмента и система управления организацией//Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 11 (97). С. 265-272.

УДК 311.313

Барсукова Ю.

Научный руководитель: **Саврасова Д.В.**

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

РАЗВОД - КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

Аннотация. В статье рассмотрены изменения браков и разводов, причины разводов, а также факторы, которые влияют на развод.

Ключевые слова: брак, развод

Barsukova Y.

Scientific supervisor: Savrasova D.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

DIVORCE AS A SOCIAL PROBLEM

Abstract. The article discusses changes in marriages and divorces, the causes of divorces, as well as factors that affect divorce.

Keywords: marriage, divorce.

Брак – это юридически оформленные, а также добровольные отношения мужчины и женщина, зарегистрированные в ЗАГС; это решение мужчины и женщины жить вместе и вести совместное хозяйство. Хочется отметить, что не все браки считаются семьями. Ведь семья – это не просто юридически закрепленные отношения между мужчиной и женщиной. Это группа людей, связанных родственными узами, ведущие общее хозяйство и имеющие общий бюджет, а главная

их цель – продолжение рода. Не зря Шопенгауэр сказал известную всем фразу: «Жениться – значит наполовину уменьшить свои права и вдвое увеличить свои обязанности»

Семья также участвует в экономической сфере государства или страны. Все решения, которые в ней принимаются, преследуют главную цель – удовлетворение своих потребностей. Влияние экономики семьи и экономики государства взаимно. Например, при низких доходах, мужчина и женщина не заводят детей, а следовательно численность нашей страны уменьшается, также они не берут кредиты, соответственно страдает банковский сектор страны. Можно сказать, что чем лучше живет государство, тем лучше живет семья.

Количество браков в стране снижается, а вот число разводов остается неизменным. Возможно, это связано с антиковидными мерами, когда многие молодожены решили перенести дату свадьбы до снятия ограничений.

В этом году Омскстат опубликовал данные о том, что разводов стало в несколько раз больше. На данный момент, на 100 заключенных браков, 65 разводов (рис.1).

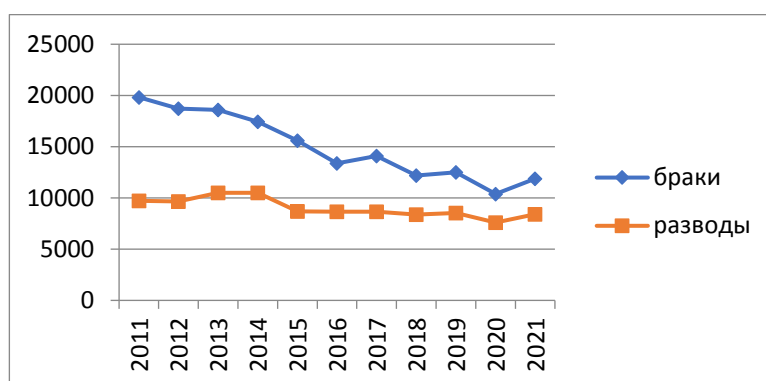


Рисунок 1. Данные взяты на основании статистики Росстата.

Показатель браков и разводов в нашей стране желает лучшего, а ведь этот показатель очень важен. От него состоит не только показатель здоровья, но и продолжительность рода и нации в целом. Какие факторы влияют на это?

Возраст человека может повлиять на развод. Можно отметить, что в последнее время возраст бракосочетания значительно увеличился. Начиная с 2011 года количество браков и со стороны жениха, и со стороны невесты постоянно уменьшается. Так, в 2011 году женихов в возрасте от 18 до 24 лет было 5806, а невест 8688, а в 2021 году в этом же возрасте женихов – 2477, а невест – 3971. Возможно, это связано с тем, что молодые люди выбирают сейчас гражданский брак, не узаконивая свои отношения. Поэтому можно сделать вывод, что несмотря на количество зарегистрированных браков, средний возраст увеличивается (таблица 1).

Таблица 1. Средний возраст вступления в брак

	Всего браков	По возрасту жениха, лет				По возрасту невесты, лет			
		до 18	18-24	25-34	35 и более	до 18	18-24	25-34	35 и более
2011	19825	7	5806	9811	4201	126	8688	8036	2975
2012	18729	12	5261	9285	4171	130	7711	7900	2988
2013	18577	10	4828	9544	4195	161	7356	7992	3068
2014	17446	13	4219	9020	4194	154	6508	7568	3216
2015	15592	17	3582	8191	3802	116	5521	7009	2946
2016	13370	12	3038	6861	3459	129	4689	5852	2700

2017	14105	5	3064	7189	3847	94	4850	6132	3029
2018	12181	8	2645	6116	3412	58	4166	5169	2788
2019	12492	12	2685	6057	3738	80	4141	5086	3185
2020	10388	9	2225	4896	3258	68	3517	4005	2798
2021	11878	12	2477	5496	3893	69	3971	4420	3418

Можно отметить, что такая тенденция подтверждается еще и тем, каков возраст вступления в брак. По данным статистики, за последний год, основная часть мужчин вступает в брак в возрасте от 25 до 34 лет (46%). А девушки регистрируют свой брак в преобладающем большинстве от 25 до 34 (37%), но также от 18 до 24 лет (33%). Исходя из этого, можно сделать вывод, что ранние браки сейчас не актуальны.

В этом году Омкстат опубликовал данные о том, что разводов стало в несколько раз больше. На данный момент, на 100 заключенных браков, 65 разводов (рис.1).

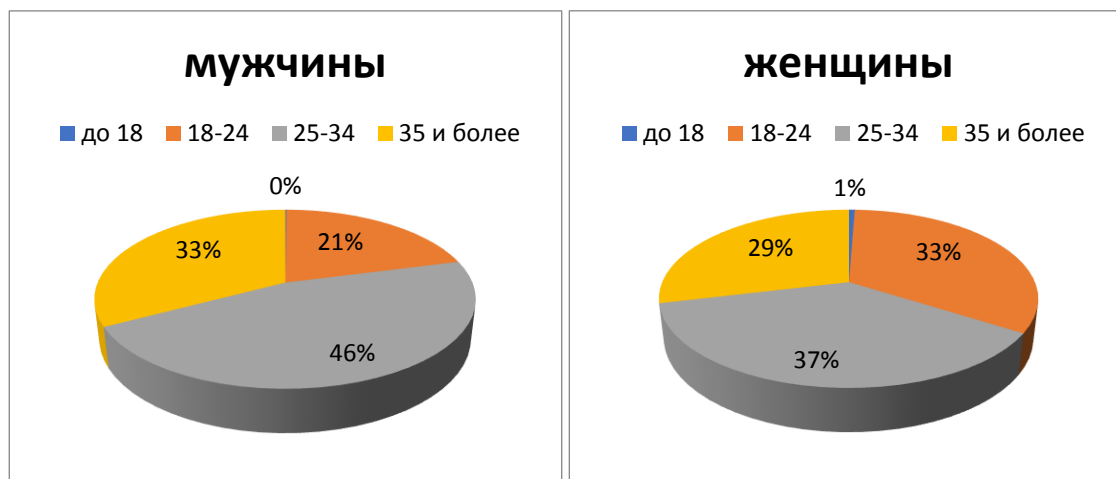


Рисунок 2. Средний возраст вступления в брак.

Какие могут быть факторы, влияющие на развод. Чаще всего расстаются – молодые, т.к в силу своего возраста, не знают как сберечь семью. Также семьи, в которых нет детей, тоже подвержены риску. Ведь ребенок может быть связующим между мужем и женой. Основные факторы, которые могут повлечь за собой развод в каждом регионе разные, но отметим те, которые есть в нашем регионе:

- 1) Слишком завышенные ожидания и от партнера, и от дальнейшей жизни.
- 2) Нежелание идти на компромиссы
- 3) Финансовая нестабильность
- 4) Вмешательство родственников или друзей
- 5) Негативный опыт родителей
- 6) Обман партнера

Но не будем много говорить о плохом. На данный момент идет снижение разводов, повышение браков. Статистика ранних браков снижается, соответственно будет меньше и разводов. Люди будут подходить к этому в сознательном возрасте, состоявшиеся в жизни, как в моральном, так и в финансовом плане. А чтобы статистика браков с каждым годом только повышалась, необходим комплекс мер, направленных на ее поддержание. Например, специальные социальные программы для молодых семей, направленных на ее укрепление; различные мероприятия, которые еще со школьной скамьи научат как нужно ценить и уважать

партнёра, семью; более высокий уровень медицинского обслуживания, что увеличит рождаемость и сохранит большинство браков.

Список используемых источников:

1. Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 15.10.2022). – Текст: электронный
2. Омкстат. URL: <https://omsk.gks.ru/population> (дата обращения: 18.10.2022). – Текст: электронный
3. Афоризмы. URL: <https://www.livelib.ru/book/210890/readpart-slovo-mudrosti-aforizmy-razmyshleniya-nastavleniya-kniga-vosmaya-e-gehinskij/~4> (дата обращения: 18.10.2022). – Текст: электронный
4. Научный журнал. URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=10683> (дата обращения: 18.10.2022). – Текст: электронный

УДК 331.1

Богатова Д.Д.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»

ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА И КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ЛИДЕРА

Аннотация. Ни для кого ни секрет, что в структуре менеджмента лидерство занимает высокие позиции, ведь только грамотный руководитель сможет координировать общие усилия команды, чтобы достичь цели организации. Статья посвящена изучению основных теорий лидерства и качеств, которые нужны современным лидерам для успеха организации.

Ключевые слова: лидерство, лидер, теория, качества

Bogatova D.D

Financial University at Government of the Russian Federation

THEORIES OF LEADERSHIP AND THE QUALITIES OF A MODERN LEADER

Abstract. It's no secret that leadership occupies high positions in the management structure, because only a competent manager will be able to coordinate the overall efforts of the team in order to achieve the organization's goals. The article is devoted to the study of the basic theories of leadership and the qualities that modern leaders need for the success of an organization.

Keywords: leadership, leader, theory, qualities

Существует несколько понятий о том, что же такое лидерство. Изучение организационного лидерства в рамках социальной психологии управления развивались такими учеными: Журавлевым, Платоновым и др., психологию менеджмента изучал Никифоров и др., разрабатывались новые аспекты данных проблем. В настоящее время психологи и социологи в дают такое определение лидерства: вид социального воздействия в группе, который направлен на достижение общих целей. Если рассматривать лидерство со стороны физиологии, то есть в простом формате: в животном мире в каждой стае есть вождь, он обеспечивает всем безопасность и ведёт всех за собой. Если рассматривать отличие лидерства от управления, то лидерство-это способность влиять на людей для достижения

целей организации. Влияние в данном контексте можно понимать как поведение лидера, который вносит изменения в поведении, отношении и действиях других людей. Стоит заметить, что лидер способен оказывать воздействие на людей независимо от своего положения во внутренней иерархии организации. Лидер-это определенный человек, которого признают все члены группы и который обладает правом принятия решений, затрагивающих каждого члена группы, а также определяющих действия группы [3].

Существует множество теорий лидерства, но в основном выделяют три основных: теория личностных черт; поведенческие теории; ситуационные теории. Рассмотрим подробно каждую из них.

Теория личностных черт получила свою популярность в 40-х годах 20 века. Она гласит, что все успешные руководители обладают определённым набором универсальных личностных черт, которые отличают их от других людей. Файоль уделяет большое внимание качествам, которые нужны успешному менеджеру. К ним относят: физические качества (сила, речь, здоровье, трудоспособность), моральные качества (тактичность, достоинство, инициативность и т.д.), общее образование (лидер должен быть эрудирован во всех вопросах), умственные качества (способность приспосабливаться, понимать, изучать), специальные знания (способность обладать и распоряжаться знаниями, которые относятся к занимаемой должности и сфере деятельности), опыт работы. Файоль считал, что исключительно техническое образование не отвечает интересам организации, по мере подъема по иерархической лестнице важно обладать административными способностями, потому что технические ослабевают. О.Тид также внёс большой вклад в развитие данной теории. Он связывал лидерство со способностью оказывать влияние на людей для достижения целей, стоит заметить, что все участники должны считать эту цель желательной. О.Тид считал, что не каждый человек может стать лидером и большинство людей желают быть ведомыми. К универсальным чертам он относит: энтузиазм, дружелюбие, физическая и эмоциональная выносливость, понимание целей деятельности организации, способность вызывать доверие у других людей[2].

Рассмотрим пример, чтобы понять, как данная теория применяется на практике в современном мире. Илон Маск-американский изобретатель, предприниматель и миллиардер. Если рассматривать Илона Маска со стороны теории личностных черт, то Маск обладает всеми качествами, которые нужны успешному менеджеру. Например, наличие специальных знаний, прежде чем Маск стал известным предпринимателем, он окончил Пенсильванский университет, где получил степень бакалавра наук по физике, а также степень бакалавра по экономике Уортон школы бизнеса. Общее образование, Маск в детстве прочитал всю Британскую энциклопедию и советует всем читать, как можно больше книг, чтобы расширять кругозор, подпитываться новыми идеями. Физические качества: Маск говорит о том, что ему нужно больше работать, чтобы оставаться стройным. Миллиардер не очень любит физические упражнения, но занимается ими. Так известно, что он практикуется в карате, бразильском джиу-джитсу, тхэквондо и дзюдо. Моральные качества: Маск регулярно выражает благодарность своим клиентам через Twitter, он относится к клиентам и коллегам, как к семье.

Следующая теория, которую стоит рассмотреть это поведенческая. Она гласит, что результативность управления определяется тем, как ведёт себя руководитель с подчиненными. То есть, опирается на стиль управления. Стоит отметить, что стиль управления зависит от нескольких факторов, которые могут меняться: личные качества подчинённых и руководителя, задачи, которые стоят перед ними и т.д. [5]

Рассмотрим классификацию Курта Левина, который выделял три основных стиля:

1. Авторитарный стиль управления.

Руководитель единолично принимает решения, высокая централизация руководства, интересы достижения целей организации становятся выше, чем интересы сотрудников, отношение руководителя грубое и резкое, между руководителем и подчиненным исключительно деловые отношения, руководитель определяет цели и всю политику организации в целом, распределяет обязанности, оценивает и исправляет выполненную

работу. Авторитарный стиль руководства может привести к злоупотреблению властью. Считается, что такой стиль можно применять в исключительных ситуациях: когда требуются быстрые и решительные действия в компании (кризис) или если низкий уровень трудовой дисциплины в организации.

Примером авторитарного стиля руководства может послужить Марк Цукерберг-американский медиамагнат, предприниматель, создатель Facebook. Все решения он принимает единолично, в компании существуют строгие правила, которые необходимо соблюдать, тем не менее, он принимает креативные идеи от своих сотрудников. Также, Марк лично подбирает персонал в свою компанию и руководствуется принципом: " Я должен захотеть сам работать у этого человека"

2. Демократический стиль управления.

Полномочия и ответственность разделена между руководителем и подчиненными, между руководителем и заместителями. Руководитель формирует команды, указания, директивы, опираясь на мнение сотрудников, проводит общие собрания, на которых решаются вопросы компании. Общение с подчиненными может проходить в неформальном стиле, с просьбами, рекомендациями, советами в дружественной обстановке. Руководитель отстаивает интересы подчинённых [4].

Примером демократического стиля руководства будет являться компания «BMW group». Руководитель компании используют в управление такой метод, как создание интегральных мотивационных программ. Данные программы решают большое количество проблем в организации, к ним можно отнести разработка целей организации и каждого сотрудника, введение системы вознаграждения и штрафов, обеспечение обратной связи между сотрудниками и руководителями, внедрение программ обучения для менеджеров разных уровней. Такая политика компании позволяет удерживать сотрудников и привлекать новые кадры, а также достигать цели организации совместными усилиями всех сотрудников.

3. Либеральный стиль управления.

Руководитель неактивно участвует в управлении организацией. Чаще всего, он попадает под влияние коллектива или "течёт по течению". Такой руководитель не любит рисковать, старается сократить свою личную ответственность. Данный стиль руководства подходит далеко не каждой организации, чаще всего он применяется в творческих коллективах, где каждый обладает инициативой и индивидуальностью.

Примером либерального стиля руководства будет являться компания Google. Каждый сотрудник имеет право сделать выбор: приходить ему на работу сегодня или нет, но многие приходят, потому что в офисе есть бесплатный бассейн, бильярд и много других развлечений. Рабочее место каждый сотрудник выбирает сам и оно может быть где угодно. На территории офиса работает 20 ресторанов бесплатно и каждый ресторан имеет свой вид кухни. Всех работников бесплатно привозит такси в офис и отвозит домой. Но есть одно единственное правило-не разглашение коммерческой тайны. Данная политика компании привела к тому, что на 1 место в компании 1000 желающих. Несмотря на большую степень либеральности, компания занимает лидирующие позиции на рынке и достигает свои цели. Ведь сотрудники довольны своей работой, а руководители довольны сотрудниками[1].

Крайняя теория, которую я хотела бы рассмотреть в статье, это ситуационная теория лидерства. Она отличается от остальных теорий тем, что не определяет один оптимальный стиль управления. Она говорит о том, что на лидерство влияют непосредственно ситуации, которые возникают в процессе осуществления управления организацией.

Ф.Фидлер выдвигал свою ситуационную модель управления. Автор выдвигал базовые положения теории, такие как: стиль каждого руководителя остаётся в целом стабильным; необходимо назначать руководителя, стабильный стиль которого соответствует ситуации в этом подразделении; руководитель чаще всего не способен приспособить свой стиль руководства к определённым ситуациями. Эти положения обеспечивают баланс между требованиями, которые есть при определенной ситуации и личными качествами руководителя. Для определения стабильного стиля руководства лидера, Ф.Фидлер предлагал проводить

опрос среди руководителей, который показывает отношение руководителя к подчинённым, с которым тот работать хочет меньше всего, от этого понятие об НПК-наименее привлекательный коллега. При создании своих опросов и самой ситуационной теории, он учитывал три фактора: пределы власти, которые есть у руководителя; сущность задач подчиненных; отношения между руководителями и подчиненными. Различные комбинации этих факторов показали 8 различных стилей управления. Ф.Фидлер отобразили свою теорию на графике.

Из данного графика можно сказать, что существует два основных типа руководителей: те, кто доброжелательно отзываються о коллегах и НПК, такие руководители внимательно относятся к подчиненным, создают благоприятную среду для работы (такие лидеры эффективно управляют в ситуациях 4,5,6) и те, кто негативно описывают НПК, такие руководители сосредоточены на выполнении задач и достижении целей, но никак не на человеческом факторе (такие лидеры эффективно управляют в ситуациях 1,2,3,8), а в 7 ситуации могут хорошо работать оба типа руководителей [3].

Актуальность изучения лидерства во всех его аспектах обуславливается современными подходами к лидерству, тем, что, следует принимать во внимание личностные и психологические особенности самого лидера, характер взаимоотношений, который выражается через умение лидера учитывать отношение к нему от подчиненного коллектива. Данная способность необходима лидеру, иначе управленческие решения будут страдать односторонностью и как деловое, так и межличностное общение будет неэффективно, поэтому лидер должен уметь отображать восприятие подчиненными его основных качеств. Проблема развития лидерства в практике менеджмента в современном мире приобретает колоссальный размер. Компании постоянно запрашивают лучших лидеров, квалифицированных управленцев, поэтому появляется множество программ развития лидерства. Но эффективность подобных программ стоит под сомнением, ведь есть утверждения о том, что обучать лидерства нельзя, оно должно быть заложено "с рождения". Мир бизнеса постоянно меняется, так каким должен быть успешный лидер в 21 веке?

Если обобщить работы Тимоти Джаджа, Бернарда Басса, Брайана Хоффмана и их соавторов, то можно составить качества и навыки, которые присущи эффективным лидерам. Перечислим некоторые из них: коммуникабельность(эффективное межличностное общение); замотивированность(желание добиваться своих целей); креативность(умение творчески мыслить, "выходить за рамки"); экстраверсия (общительность и активность, положительные эмоции от работы); сознательность (добросовестность и ответственность за свои действия и решения); харизматичность (формирование у окружающих образа сильно и высокоэффективного человека); развитый интеллект(стремление к обучению, эмпатичность, критическое мышление); кризис-менеджмент(умение решать непредвиденные задачи); техническая осведомленность(знание методов, процессов и оборудования); навык принятия решений; управленческие навыки(координация работы, организация и т.д.); соблюдение этических норм; инновации. Несомненно, все эти качества можно развить и стать действительно эффективным лидером. Чтобы понимать, какой уровень лидерства у Вас, можно пройти тестирования, например «Конструктивный рисунок человека» или оценка своих soft skills. Если вы хотите стать лидером и понимаете, что ваших качеств недостаточно, то это не повод отчаиваться, прокачивайте свои навыки и развивайте новые качества.

Список используемых источников

1. Глинкина, О.В. Эффективные Модели Бизнеса// 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.
2. Пикун, А.А. Требования, предъявляемые к показателям управленческих решений. В сборнике: Научный форум молодых ученых: "Перспективы развития гуманитарных наук в XXI веке". Материалы международной научно-практической

конференции студентов, магистрантов и аспирантов. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2017. С. 52-56.

3. Соловьева, М.В. Управление Человеческими Ресурсами В Организации: Современный Ландшафт// В сборнике: Цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX Международной научной конференции. 2019. С. 915-92

4. Соловьева, М.В. Направления Развития Современного Менеджмента// В сборнике: Инновации в науке и образовании. Материалы Международной Научно-Практической Конференции. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2018. С. 70-75.

5. Соловьева, М.В.//Эффективность Менеджмента И Система Управления Организацией//Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 11 (97). С. 265-272.

УДК 336.7

Ильина Ю. С., Галямутдинова Э. М., Мукимова Д. Р.
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Аннотация. Цель статьи выяснить, насколько сейчас доступна и понятна публикуемая регуляторами информация даже неподготовленным читателям, и проанализировать, повышается ли уровень усвоения информации из отчетов при ее адаптации под аудиторию с минимальным уровнем образования, необходимым для понимания прочитанного. Приведены результаты лабораторного эксперимента, проводимые среди первокурсников, которые показывают значимое увеличение количества правильных ответов вследствие преобразования изначальных отчетов.

Ключевые слова: Центральный Банк Российской Федерации, Банк России, регулятор, таргетирование инфляции, совершенствование отчетов, индекс удобочитаемости, экономический эксперимент, финансовая грамотность.

Irina Y. S., Galyamutdinova E. M., Mukimova D.R.
Kazan (Volga region) Federal University (Kazan)

IMPROVING THE REPORTS OF THE CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION: AN EXPERIMENTAL STUDY

Abstract. The purpose of the article is to find out how accessible and understandable the information published by regulators is now even to untrained readers, and to analyze whether the level of assimilation of information from reports increases when it is adapted to an audience with a minimum level of education necessary to understand what is read. The results of a laboratory experiment conducted among first-year students are presented, which show a significant increase in the number of correct answers due to the transformation of the initial reports.

Keywords: Central Bank of the Russian Federation, Bank of Russia, regulator, inflation targeting, improvement of reports, readability index, economic experiment, financial literacy.

В 1980-е гг. работу центральных банков сравнивали – по степени недоступности для понимания – с эзотерическим искусством. Однако в последние десятилетия ситуация изменилась: регуляторы перешли к открытости коммуникаций. Мотивом такого поведения центральных банков стал массовый переход к таргетированию инфляции, на которую значительное влияние оказывают инфляционные ожидания и потребительские настроения экономических агентов.

По данным экономического журнала *Econs*, число стран, в которых действует режим инфляционного таргетирования, возрастает с каждым годом. Более того, доля присоединившихся к данному режиму развивающихся экономик также увеличивается от года к году. [2]

До осуществления первых действий по установлению коммуникационной связи регуляторов с общественностью выяснилось, что население не интересуется банковской деятельностью. Центральные банки разных стран решили провести опросы с целью узнать, какое мнение сложилось у общества касательно их деятельности. К. Байндер (экономист Хаверфорд-колледжа) собрала результаты, из которых последовало, что многие не думают ничего: 68% японцев, как показало исследование 2005 г., практически ничего не знали о Банке Японии и его работе. 45% населения ЮАР вообще не слышали о существовании Резервного банка ЮАР, установил опрос 2011 г. Согласно опросу 2016 г., существование Европейского центрального банка оказалось открытием для каждого шестого взрослого жителя Евросоюза.

Согласно работе модели *Econs*, потенциал для качественного улучшения языка коммуникаций ЦБ РФ с населением огромен (Рис.2). [3]

В формировании эффективной и устойчивой коммуникации центральных банков и общественности значительную роль играет адекватное восприятие информации субъектами экономики. Частая проблема представления информации в виде текстов в том, что некоторые темы могут быть сложны для понимания. Возникает необходимость проверки, насколько хорошо эти тексты могут быть усвоены даже неподготовленными читателями. Для этого было необходимо выделить критерии, которым тексты должны соответствовать, и провести экспериментальную проверку результатов применения этих критериев [1, с. 223].

В качестве объектов проверки качества текста мы возьмем Информационно-аналитические материалы ЦБ РФ «О развитии банковского сектора Российской Федерации» с мая по сентябрь включительно. [4] Для оценки качества мы используем адаптированную для русского языка версию индекса удобочитаемости Рудольфа Флеша. [5] Он позволит оценить сложность текста с точки зрения минимального уровня образования, необходимого для понимания прочитанного.

Индекс удобочитаемости по Флешу распределяется следующим образом: 90-100 – очень высокий уровень (5 классов образования); 80-90 – высокий (6 классов); 70-80 – выше среднего (7 классов); 60-70 – средний (8-9 классов); 50-60 – ниже среднего (10-11 классов); 30-50 – низкий (вуз); 0-30 – очень низкий (выпускник вуза). Полученные результаты оформлены в Таблице 1.

Среднее значение индекса удобочитаемости по Флешу составляет 48,25, что говорит о низком уровне комфорта для человеческого восприятия. Аналитические материалы трудны для понимания неподготовленным читателям, однако законченное высшее экономическое образование – необязательное требование для усвоения материала. Вероятно, для хорошего усвоения информации аудитории необходимо прочесть ее несколько раз.

Таблица 1. Индекс удобочитаемости по отчетам ЦБ РФ о развитии банковского сектора

Информационно-аналитический материал ЦБ РФ	Индекс удобочитаемости по Флешу	Информационно-аналитический материал ЦБ РФ	Индекс удобочитаемости по Флешу
Апрель 2022	48,72	Июль 2022	50,52
Май 2022	41,58	Август 2022	50,43
Июнь 2022	51,20	Сентябрь 2022	47,04

Полученные результаты требуют экспериментального подтверждения. С целью проверить, насколько корректными и объективными получились значения и подтверждаются ли они, нами был проведен лабораторный эксперимент среди первокурсников КФУ ИУЭиФ направления Экономика, включающий два этапа. 1 этап – чтение текстов в 3-х форматах:

1. Вариант 1 – оригинал отчета ЦБ РФ (Информационно-аналитический материал ЦБ РФ «О развитии банковского сектора Российской Федерации в сентябре 2022 года»);
2. Вариант 2 – сокращенный текст с выделенными основными тезисами (с сохранением оригинальных графиков);
3. Вариант 3 – презентация, включающая инфографику с преобразованными графиками.

2 этап – анкетирование, цель которого выяснить качество усвоения прочитанного материала. Анкетирование включало в себя 11 ключевых вопросов по прочитанному тексту и 14 общих вопросов (например, насколько сложным показался аудитории текст, был ли у участников опыт работы в экономической сфере, насколько часто участники пользуются сайтом ЦБ РФ и т.д.).

Таким образом, результаты участников сравниваются с результатами контрольной группы (которые читают оригинальный текст, подготовленный специалистами ЦБ РФ) и делается вывод о целесообразности применения использованных подходов в коммуникационной политике.

Результаты ответов участников на ключевые вопросы представлены на Рис.3.

Среднее количество правильных ответов на каждый вариант текста:

- 1 вариант (контрольная группа) – 46,86%;
- 2 вариант (сокращенный текст) – 57,72%;
- 3 вариант (презентация) – 65,18%.

Преобразованные форматы (2 и 3 варианты) повышают уровень усвоения информации в тексте в среднем на 31,13%. Данная статистика подтверждает, что сокращенный аналитический материал и презентация – наиболее комфортные для восприятия и наиболее понятные форматы отчета.

Стоит отметить, что в ряде вопросов (№6, №10, №11) сокращенный текстовый материал позволил более понятно донести информацию, чем презентация. В вопросе №2 оригинальный текст оказался лучше, чем сокращенный материал. Эти выводы важны для понимания: нельзя сказать, что форматы сокращенного материала и презентации однозначно более предпочтительны для таких читателей, как студенты 1 курса экономического института, нужна дальнейшая работа в этом направлении.

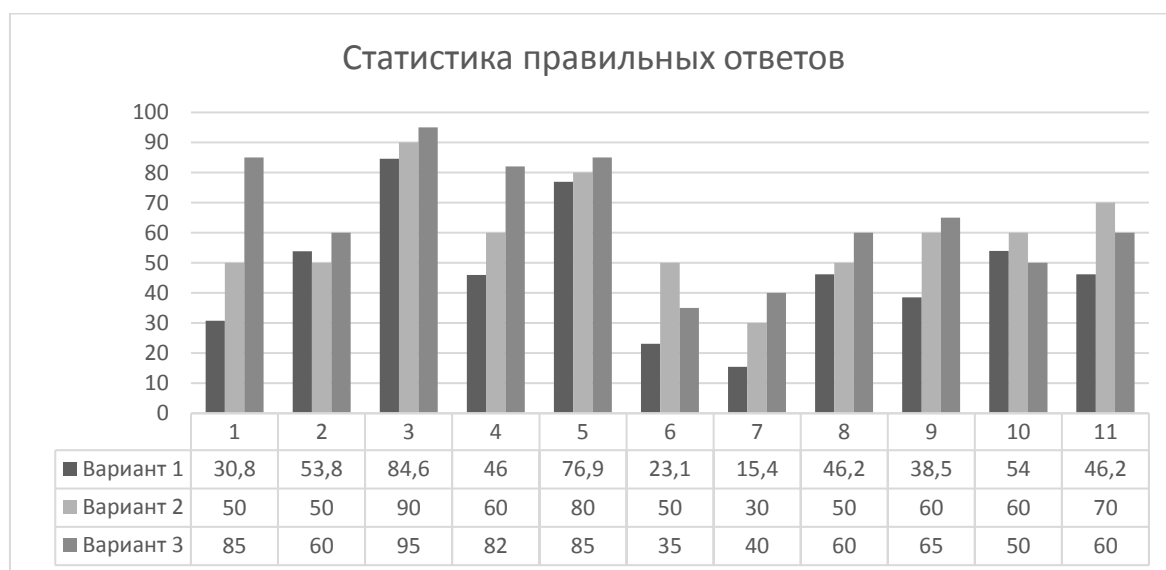


Рисунок 3. Доля правильных ответов при прочтении разных вариантов текстов, %

При этом можно заметить следующую тенденцию: чем совершенней текст, тем легче его воспринимать участникам эксперимента. 38,5% участников эксперимента, которым был дан 1 вариант (оригинал отчета) отметили сложность текста на самом высоком уровне (по шкале от 1 до 5, где 1 – это очень легко, а 5 – очень сложно). 35% опрошенных, получивших 2 вариант, отметили среднюю сложность восприятия текста, 40% опрошенных, которым был дан 3 вариант, отметили относительную лёгкость данного материала. Более подробные результаты показаны на рисунке 4.



Рисунок 4. Сложность восприятия текстов в %.

Также мы, как исследователи, можем выделить следующие возможные упущения и недостатки проведения эксперимента:

1. Возможные технические проблемы при прочтении или выполнении заданий студентами;
2. Участники эксперимента могли по ошибке перейти по QR-коду другого варианта, это могло повлиять на результаты;
3. Участники могли взаимодействовать друг с другом при прохождении опроса, за этим было тяжело уследить, так как аудитория была довольно большой;
4. Также студенты могли находить правильные ответы в Интернете, данное упущение возможно также по причине сложности наблюдения за каждым участником.

Интересно заметить, что многие студенты, получившие 1 вариант, отметили причину сложности восприятия своего материала: сплошной текст, много цифр и сложных экономических терминов. Во 2 и 3 варианте таких жалоб было значительно меньше, в данном случае, в основном, мы получили положительные отзывы об адаптированных текстах.

Также большинство студентов очень редко пользуется сайтом ЦБ РФ. Такой вывод можно подтвердить тем, что отчёты и аналитика Центрального Банка подготовлена для профессионалов в экономической сфере, но не для школьников и студентов неэкономических специальностей. Возможно, если специалисты будут готовить также более адаптированные варианты отчётов, то посетителей сайта станет намного больше, следовательно, может вырасти как интерес людей к экономике, так и финансовая грамотность населения в целом.

Однако невозможно не отметить положительные тенденции в коммуникации регулятора с неподготовленной аудиторией:

1. На сайте ЦБ РФ в разделах «Динамика потребительских цен», «Инфляционные ожидания и потребительские настроения» и др. представлен краткий, с основными тезисами, аналитический материал более доступного уровня. Данные разделы важны для политики таргетирования инфляции.

2. Банк России имеет аккаунты в социальных сетях ВКонтакте, Telegram, Одноклассники; аккаунт на платформе Яндекс.Дзен. Коммуникация с молодыми читателями стала более удобной.

Таким образом, выдвинутая нами гипотеза была подтверждена. Совершенствование отчетов, более краткое, яркое и популярное их изложение способствуют повышению их понимания даже неподготовленной аудиторией. Положительные тенденции, отмеченные выше, говорят об успешной работе ЦБ РФ в этом направлении. Учитывая упущения, произведенные нами в эксперименте, необходимы дальнейшие наблюдения.

Список используемых источников:

1. Майборода Т.Л. Поведенческая и экспериментальная экономика: теория и практика/ Кравченко А.А., Майборода Д.В. – Минск: БГЭУ, 2020. – 254 с. - Текст: непосредственный.

2. Иванов К.В. Автоматизация оценки благозвучия /Новые информационные технологии в автоматизированных системах. – 2013. – 253 с. - Текст: непосредственный.

3. Варламова Ю.А. Поведенческая и экспериментальная экономика/ Ларионова Н.И., Одинцова Ю.Л., Кабашева И.А. – Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2022. – 112 с. - Текст: непосредственный.

4. Новостной ресурс «Эконс. Экономический разговор». – URL: <https://econs.online/articles/monetarnaya-politika/tikhaya-revolyutsiya-tsentralnykh-bankov/>

5. Новостной ресурс «Эконс. Экономический разговор». – URL: <https://econs.online/articles/opinions/poymite-pravilno-yazyk-tsentralnogo-banka/>

6. Официальный сайт Центрального Банка России. – URL: <https://cbr.ru/analytics/>

УДК: 338.2

Бэшу Н.Н.

Научный руководитель: **Глинкина О.В.**
АНО ВО «Российский новый университет»

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС И ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены отличия электронного бизнеса и электронной коммерции от традиционного представления бизнеса дана их характеристика, основные черты, виды и тренды электронной коммерции. Отражены основные этапы развития электронной коммерции, современное состояние и возможности развития исследуемой темы.

Ключевые слова: электронный бизнес, электронная коммерция, виды электронной коммерции, тенденция электронной коммерции, электронные бизнес процессы.

E-BUSINESS AND E-COMMERCE

Abstract. The article considers the difference between e-business and e-commerce from the traditional representation of business, their characteristics, main features, types and trends of e-commerce are given. The main stages of development of e-commerce, the current state and opportunities for the development of the topic under study are reflected.

Keywords: e-business, e-commerce, types of e-commerce, e-commerce trend, e-business processes.

С появлением интернета границы между людьми стали прозрачнее, сегодня у каждого второго есть мобильный телефон, компьютеры которым человек пользуется. С их помощью люди общаются через социальные сети что позволяет распространению информации в большом количестве и с огромной скоростью. Все больше времени человек проводит в виртуальной среде сегодняшнюю реальность невозможно представить без гаджетов. В следствий этого традиционный бизнес становится менее эффективным если не имеет электронной версий своего товара или не предоставляет виртуальные услуги. Таким образом возникли новые виды бизнеса включающие в себя онлайн услуги и продажи товаров через приложения или сайты [1, с.14]. Одним из этих видов является электронный бизнес чем же он отличается от традиционного и какая связь между электронным бизнесом и электронной коммерцией?

Электронный бизнес - включает в себя существующее использование цифровых информационно-коммуникационных технологий для поддержки и повышения эффективности бизнес-процессов на всех этапах продаж. Электронная коммерция, с другой стороны, является лишь подмножеством более крупной электронной коммерции, тем более что она относится только к торговле товарами и услугами через Интернет.

Электронный бизнес разнообразен и включает в себя такие виды деятельности, как обслуживание клиентов, общение с сотрудниками и предоставление клиентам и деловым партнерам возможности связаться с компанией, если они хотят поговорить с компанией или у них есть проблемы с обслуживанием. Все крупные коммерческие сделки осуществляются с использованием электронных механизмов. Все деловые операции происходят через Интернет [2, с.131]. Электронная коммерция является лишь одним из компонентов электронного бизнеса и ограничивается проведением транзакций с использованием электронных систем, таких как продажа товаров или предоставление услуг через Интернет.

Создание электронной коммерции представляет собой систему автоматизации и управления бизнес-процессами. Одной из них была система SABRE, созданная компаниями American Airlines и IBM в 1960-х годах. Эта технология использовалась для автоматизации бронирования рейсов. Таким образом, оптимизация процесса бронирования мест позволила снизить стоимость билетов и увеличить количество пассажиров [3, с.175].

В 1979 году британский изобретатель Майкл Олдрик продемонстрировал миру программу онлайн-покупок Videotex. Объединив телевизионную и телефонную линии в одну систему, он создал новую модель общения с клиентами.

В 1981 году была создана система онлайн-торговли B2B. В следующем году французская компания France Télécom разработала программу онлайн-заказов Minitel на основе программного обеспечения Videotex.

Расцвет электронной коммерции пришелся на 1990-е годы прошлого века. В 1995 году были созданы крупнейшие платформы электронной коммерции Amazon и eBay (тогда AuctionWeb). А уже в 1999 году — Alibaba Group.

Пять лет спустя на рынок вышла новая платформа DHgate для транзакций b2b. Этот сервис сыграл важную роль в развитии b2b-сайтов. Благодаря этой китайской компании другие торговые площадки для поиска деловых партнеров начинают отходить от модели желтых страниц.

В 2012 году объем продаж электронной коммерции достиг \$1 трлн, количество интернет-сайтов достигло 32,5 тыс., а в 2017 году розничные продажи уже достигли \$2,304 трлн, больше чем пять лет назад, увеличившись на 230% [4, с.431].

С появлением мобильных устройств рынок электронной коммерции вырос более чем на 25%. Многие компании по всему миру начали инвестировать в мобильные приложения.

Следуя текущей рыночной тенденции, эксперты ожидают, что объем электронной коммерции значительно возрастет, увеличив ее долю в общем объеме розничных продаж.

Эксперты прогнозируют, что к 2023 году объем продаж электронной коммерции превысит 6,5 трлн долларов. Стоит отметить, что каждые 5 долларов (22%) тратятся на покупки в глобальной сети.

В 2022 году россияне потратили в интернет-магазинах 1,25 трлн рублей. Доля электронной коммерции в общем объеме розничных продаж достигла 11,2%, превысив исторический максимум 2020 года.

Электронную коммерцию можно разделить на семь групп в зависимости от целевых пользователей, с которыми взаимодействуют компании.

1. B2C (бизнес для потребителя)

Самый распространенный вид бизнеса в сети. Ниша «потребительский бизнес» — коммерческие отношения между компанией и клиентом через интернет-платформу. Интернет-магазины продают товары напрямую или предлагают услуги (не в розницу).

2. B2B (B2B)

Сделка между предприятиями — это обмен товарами или услугами между предприятиями. Производители заключают сделки друг с другом, чтобы продавать, покупать или обменивать продукты.

3. B2G (бизнес для правительства)

B2G — экономические отношения между бизнесом и государством, основанные на конкуренции, торгах и котировках. Для таких систем характерны высокие требования к исполнителям и большие размеры транзакций.

4. C2C (от потребителя к потребителю)

Такие схемы подразумевают ведение коммерческой деятельности между физическими лицами. Хороший пример сегмента «Потребитель для потребителя» — интернет-сервисы для рекламы.

5. G2C (Правительство / гражданин)

Сегмент G2C «Государство для граждан» отвечает за предоставление доступа к государственной информации через веб-портал. С помощью таких сервисов можно оплатить налоги, коммунальные платежи или штрафы за нарушение ПДД и т.д.

6. C2B (от потребителя к бизнесу)

Схемы C2B включают транзакции онлайн-покупок между потребителями и предприятиями. В такой экономической модели покупатель устанавливает цену продукта, а производитель принимает или отклоняет сделку.

7. G2G (межправительственный)

G2G — интересный вид электронной коммерции. Под этим понимаются деловые отношения между национальными агентствами, т.е. поставка продукции, предоставление услуг и проведение других национальных процессов.

8. B2P (бизнес для партнеров) или B2L (бизнес для альянса)

Ниша «бизнес для партнеров» включает в себя взаимодействие компаний и филиалов, партнеров сторонних организаций и совместных предприятий.

9. B2E (бизнес для сотрудников)

Это отношения между компанией и ее сотрудниками (сотрудниками) для решения проблем компании. Например, компания может помочь сотруднику решить проблему со страховкой или объявить о корпоративе.

10. B2B2C (Бизнес-Бизнес-Клиенту)

Эта экономическая модель представляет собой симбиоз двух разных видов электронной коммерции: B2B и B2C. Сочетание ниш B2B и B2C — эффективный пример сотрудничества.

Например, компания, закупающая товары в Китае, заключает договор с грузовым складом на отправку заказов в адрес покупателя. Формируется цепочка форм: Продавцы (B2B) - Склады (B2B) - Покупатели (B2C).

11. E2E (междубиржевой)

E2E — это объединение двух или более интернет-бирж для экономической деятельности. Служба обмена электронной валюты — хороший пример бизнес-модели Exchange for Exchange.

Рассмотрим общие тенденции, актуальные сегодня.

1. Рост электронной коммерции

Oberlo, которая сотрудничает с платформами Shopify и AliExpress, ожидает, что к 2024 году онлайн-продажи вырастут в геометрической прогрессии. По оценкам экспертов, мировые продажи электронной коммерции достигнут 6,4 трлн долларов.

2. Производитель становится продавцом (D2C)

Бизнес-модели, ориентированные на потребителя (D2C), позволяют компаниям поставлять товары потребителям без посредников или дилеров. По мере того, как владельцы бизнеса понимают, что большая часть всех доходов поступает к посредникам, предприниматели все чаще предпочитают напрямую общаться с потребителями и устанавливать с ними долгосрочные отношения.

3. Нишевый бизнес

Доступность Интернета является как преимуществом, так и недостатком для деловых людей. Преимущество в том, что порог входа низок и бизнес можно начать быстро. К недостаткам можно отнести жесткую конкуренцию практически во всех сферах онлайн-бизнеса.

Чтобы выделиться среди конкурентов, компании все чаще прибегают к сужению своей ниши и концентрации на небольшом перечне товаров и услуг.

4. Акцент на мобильную коммерцию

По прогнозу Oberlo, в ближайшем будущем ожидается рост электронной коммерции по всему миру. Одна из основных причин — все более широкое использование гаджетов. Пользователи просматривают обзоры и исследуют продукты со своих мобильных устройств. Поскольку покупатели обычно совершают покупки на стационарных терминалах, важно, чтобы сайт был оптимизирован для смартфонов.

5. Развитие омниканальной коммуникации

Тенденция бесшовной коммуникации с потребителями через несколько рекламных каналов существует уже давно. Это по-прежнему считается эффективным способом взаимодействия с клиентами.

Электронный бизнес — прежде всего удобный способ проведения сделок между покупателями и продавцами [5, с.857]. Для совершения покупки вам необходимо посетить виртуальную торговую площадку и оплатить заказ одним из предложенных способов.

Современный мир уже невозможно представить без ниши электронной коммерции, поскольку пользователи привыкли к удобным способам общения с бизнесом. Покупателям больше не нужно тратить драгоценное время или часами стоять в очередях, чтобы добраться до места продажи. Все, что вам нужно сделать, это зайти на сайт и оформить заказ.

Список используемых источников:

1. Артикова, Е.Е. Электронная коммерция и ее влияние на развитие интернет-маркетинга в современной России / Е.Е. Артикова, А.Ю. Быструшкин. — Текст: непосредственный // Социальное и экономическое развитие АТР: проблемы, опыт, перспективы. - 2021. – С.11-16.
2. Иванова, М.Э. Сущность и роль электронного бизнеса в современных условиях / М.Э. Иванова, К.Ю. Добрин. — Текст: непосредственный // Инновационная наука. – Уфа, - 2022. – С.131 - 137.
3. Мачуха, А.А. Значимость электронного бизнеса для современной экономики / А.А. Мачуха, Е.В. Литвиненко, Д.Н. Савинская. Текст: непосредственный // Стратегия современного научно-технологического развития: проблемы и перспективы реализации». – Петрозаводск, - 2021. – С. 171-177.
4. Хмара, Д.С. Развитие электронной коммерции в сфере малого и среднего бизнеса / Д.С. Хмара, В.Н. Самотуга. - Текст: непосредственный // Экономика и управление. – Санкт-Петербург, - 2021. – № 27(6) - С. 426-436.
5. Янгильбаева, Л.Ш. Концептуальные подходы к определению понятия «электронная коммерция» / Л.Ш. Янгильбаева. - Текст: непосредственный // Экономика и предпринимательство. – Москва, - 2021. – С. 854-858.

УДК 336.221

Грабовская А.А.
Научный руководитель: **Полтораднева Н.Л.**
Омский государственный университет путей сообщения

**НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ В 2022 ГОДУ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РОССИИ**

Аннотация. Проанализированы налоговые преференции в период частичной мобилизации. Определено, что для мобилизованных граждан предоставлены налоговые льготы, которые способствуют уменьшению налогового бремени на них. Выявлено, что государство планирует и в дальнейшем провести преобразования в области налогового администрирования налогоплательщиков, попадающих под частичную мобилизацию.

Ключевые слова: налоги, сборы, налогообложение, налоговая нагрузка, мобилизация

Grabovskaya A.A.
Scientific supervisor: **Poltoradneva N.L.**
Omsk State Transport University (OSTU)

**TAX PREFERENCES IN 2022 AND WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF
RUSSIAN BUDGET REVENUES**

Annotation. Tax preferences during the period of partial mobilization are analyzed. It is determined that tax benefits are provided for mobilized citizens, which contribute to reducing the tax burden on them. It is revealed that the state plans to carry out further transformations in the field of tax administration of taxpayers who fall under partial mobilization.

Keywords: taxes, fees, taxation, tax burden, mobilization

Исследование налогообложения физических и юридических лиц в условиях политической и экономической нестабильности приобретает все большую актуальность. Усиливает интерес к данной теме проведение специальной военной операции и связанная с ней частичная

мобилизация граждан, поскольку в связи с их отрывом от производства возникают проблемы во взаимоотношениях между налоговыми органами и налогоплательщиками по поводу расчета и уплаты налогов.

Начиная с 21 сентября 2022 года, более 300 тысяч российских граждан были призваны на военную службу. Среди них работники, создающие своим трудом материальные и нематериальные блага, индивидуальные предприниматели, на свой страх и риск, осуществляющие предпринимательскую деятельность, руководители средних и малых предприятий, за которыми стоит целый коллектив работников. Все они являются налогоплательщиками, в обязанность которых входит уплата законно установленных налогов и сборов. Рассмотрим, как изменяется налоговая политика государства в этот не простой для страны период времени.

Правительство предоставило мобилизованным гражданам отсрочку по налогам, сборам и взносам, а также пролонгировало сроки подачи отчетности и приостановило проверки. Актуализация сроков касается и экономических субъектов, где мобилизованный одновременно является руководителем и единственным собственником. Следует отметить, что все преференции стали действовать с момента объявления частичной мобилизации, т.е. с 21 сентября 2022 года.

Налоговые преференции затрагивают следующие категории мобилизованных:

- физических лиц (наемных работников);
- физических лиц (владельцев компаний-налогоплательщиков);
- физических лиц (индивидуальных предпринимателей);
- физических лиц (самозанятых).

Начнем исследование налоговых преференций с физических лиц, которые до мобилизации работали по найму. Такие лица, оказываются в достаточно сложном положении, поскольку призыв на военную службу произошел в сентябре 2022 года, а срок уплаты налогов на имущество физических лиц установлен до 1 декабря 2022 года. В этой связи может возникнуть проблема с превращением добросовестных налогоплательщиков физических лиц, мобилизованных для целей спецоперации, в налоговых должников, увеличивающих размеры долга за счет пеней и штрафов.

Налоговая референция, предложенная российским государством, заключается в праве, погашать налоговую задолженность равными частями ежемесячно (1/6) не позднее 28-го числа с месяца, следующего за месяцем, на который приходится перенесенный срок.

Указанные преференции нельзя применить в отношении налога на профессиональный доход и на автоматизированную упрощенную систему налогообложения, которая была введена с 1 июля 2022 года в качестве эксперимента в ряде субъектов Российской Федерации (Москва, Московская область, Калужская область, Татарстан).

В период службы до 28-го числа включительно третьего месяца после увольнения со службы или окончания мобилизации не станут назначать выездных проверок и приостанавливают уже назначенные. Это норма распространяется на проверки сделок между аффилированными лицами и взносам на травматизм. На тот же срок приостанавливают ряд других налоговых сроков. Порядок не затрагивает налоговый контроль в рамках камеральных проверок деклараций по НДС и акцизам с суммой к возмещению, а также по НДФЛ с налогом к возврату.

В случае мобилизации индивидуального предпринимателя (ИП) или руководителя экономического субъекта, сдать отчетность за них в налоговых орган может иное лицо. Но для этого предприниматели-призывники должны оформить соответствующую доверенность либо у нотариуса, либо у командира воинской части. Уплату налога за гражданина могут произвести родственники или друзья. При этом важно не забыть указать идентификационный номер налогоплательщика в платежных документах, чтобы платеж был засчитан в счет погашения задолженности по налогам и сборам. Легче справиться с уплатой налоговых платежей самозанятым. Они могут в мобильном приложении «Мой налог» настроить функцию «Автоплатеж», либо поручить перечисление налогов обслуживаемому его банку.

Кроме того, самозанятому не стоит сниматься с налогового учета. При отсутствии у него дохода, налог не будет ему начисляться.

ИП не нужно уплачивать страховые взносы в фиксированном размере, поскольку период мобилизации приравнивается к периоду прохождения военной службы, следовательно, предпринимательская или иная профессиональная деятельность в этот момент не ведется.

По поручению Президента РФ военнослужащим, призванным в рамках частичной мобилизации, выплачивается социальная выплата в размере 158 тыс. руб., которая не подлежит налогообложению НДФЛ,

В Государственную думу внесен проект бюджета на 2023 год, в котором в том числе изложена налоговая политика, призванная поддержать определенные группы налогоплательщиков. Прежде всего, это касается физических лиц, которые работают в удаленном режиме. Планируется, что в отношении выплачиваемых им компенсаций в связи с использованием личного оборудования, например, ноутбуков, специализированных компьютерных программ, будут установлены нормативы не облагаемых НДФЛ и страховыми взносами доходов. Кроме того, предлагается изменить порядок уплаты НДФЛ с доходов физических лиц, которые трудятся за пределами территории РФ. Полученные ими доходы будут относить к доходам, полученным из источников в России.

Кроме того, намечены мероприятия по дальнейшей минимизации налогового бремени на мобилизованных. В частности, в планах Правительства РФ внести правки в Налоговый Кодекс РФ (НК РФ), касающиеся налогообложения материальной помощи, выданной работодателем указанным гражданам. Предложено такие доходы не облагать НДФЛ и страховыми взносами. Кроме того, рассматривается возможность признания материальной помощи, выданной мобилизованному сотруднику, в качестве расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль организации и освобождение её от НДС. При этом материальная помощь может быть как в виде денежных средств, так и в натуральной форме.

В табл. 1 обобщены и представлены налоговые платежи, несвоевременная уплата которых может привести к возникновению задолженности и пути решения этой проблемы.

Таблица 1 – Налоговые платежи, осуществляемые физическими лицами, попадающими под частичную мобилизацию

Категория налогоплательщиков	Налог, из-за которого может возникнуть задолженность	Способ решения возможных проблем с уплатой налога
Физические лица	Налог на имущество физических лиц Земельный налог Транспортный налог	По заявлению мобилизованного работника поручить уплату налога работодателю или родственникам
Индивидуальные предприниматели	Налоги зависят от применяемой системы налогообложения: НДС Налог на доходы физических лиц Налог на имущество физических лиц Налог при применении патентной системы налогообложения Земельный налог Транспортный налог	Вариант уплаты налога родственниками или знакомыми
Физические лица – самозанятые	Налог на профессиональный доход	Уплата налога в мобильном приложении «Мой налог» через функцию «Автоплатеж», либо поручить перечисление налогов обслуживаемому его банку

Как видим, достаточно много уже сделано в части налогообложения граждан, которые попали под частичную мобилизацию. Вместе с тем, остались, не охвачены налоговыми преференциями коммерческие организации. Считаем, что, прежде всего, нужно изменить налоговую политику в отношении юридических лиц, работодателей, которые лишились рабочей силы и вынуждены приостановить трудовой договор с работником и выплатить им все причитающиеся выплаты как при увольнении. При этом, если договором, кроме заработной платы, были предусмотрены другие выплаты, например, материальная помощь, оплата питания, единовременные вознаграждения, то организация должна их осуществить.

Список используемых источников:

1. Рощупкина, В.В. Особенности современной государственной налоговой политики для предпринимателей в Российской Федерации / В.В. Рощупкина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2022. – № 7 (535). – С. 15-23.

УДК 658

Дубовенко П. С.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Научный руководитель: *Зеленина Т. Р.*
Российский Новый Университет

НЕПОТИЗМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Честным способом у работников не всегда получается занять вакантное место в организации. Один из нечестных видов получения высокой должности является nepotism (в простонародье кумовство). При таком явлении близким людям предоставляется преимущество, вне зависимости от их навыков, опыта и квалификации. У остальных работников, которые видят подобное, снижается мотивация к работе.

Ключевые слова: nepotism, кумовство, родственники, близкие, друзья, мотивация.

Dubovenko P. S.
FSOBU HE "Financial University under the Government of the Russian Federation"
Scientific supervisor: **Zelenina T.R.**
Russian New University

NEPOTISM AND ITS IMPACT ON THE FUNCTIONING OF ORGANIZATIONS

Abstract. In an honest way, employees do not always manage to take a vacant place in the organization. One of the dishonest types of obtaining a high position is nepotism. With this phenomenon, close people are given an advantage, regardless of their skills, experience and qualifications. The rest of the employees who see this, their motivation to work decreases.

Keywords: nepotism, relatives, close people, friends, motivation.

Непотизм (от лат. nepos, род. п. nepotis – внук, племянник) (в России это в простонародье называют «кумовством») – это явление, при котором власть, высокая должность, быстрое продвижение по карьерной лестнице даётся людям не от квалификации и умений, а от их родственных или дружеских связей. В словаре Ушакова описано, что непотизм – это служебное покровительство родственникам и своим людям.

Зародился непотизм в Средневековье в церкви. Папы римские захотели усилить и укрепить свою власть, для этого они ставили на высокие должности своих родственников: сначала племянники, так как некоторые давали обет целомудрия и не имели детей, потом незаконнорожденные дети, а после и внуки, и сыновья. Пик для непотизма стала эпоха Возрождения, когда папы римские стали князьями, но уже к 18 веку непотизм начал изживать себя, а в 19 веке исчез.

Но ушёл он не навсегда. Современные люди встречаются непотизм почти везде, начиная в государстве и заканчивая в маленьких ларьках около дома. В современности непотизм отнесли к коррупции. Кумовство настолько распространилось и разрослось, что детям уже со школы говорят искать «выгодных» друзей, смотреть, кто их родители и кем работают. Абитуриенты стремятся поступить в самые лучшие ВУЗы страны и мира не только для того, чтобы получить хорошее образование, но и для того, чтобы познакомиться с ребятами, которые «пригодятся» в будущем.

Люди, живущие в таких условиях, теряют мотивацию и стремление тратить силы, ведь это не ценится, ведь они смотрят на наше государство, где один то друг, то сосед, то племянник другого, и на компании, где никак не хотят уволить ничего не знающего и не делающего работника, пока от других требуют работать в поте лица. Так растёт недоверие друг к другу, неуверенность в завтрашнем дне и пассивность работников.

За основу для работы было взято исследование Фабрицио Леоне, Джанпаоло Паризе, Карло Соммавилла «Family First: Does Nepotism Hinder Investments at U.S. Firms?», в котором изучили каким образом влияют родственники на управление компанией.

Самое главное в исследовании – источник. В России подобное найти достаточно трудно. Но в некоторых иностранных государствах информация подобного рода является более доступной. Например, фондовые биржи постоянно отчитываются комиссии по ценным бумагам, так как у них очень строгие правила на этот счёт. И в одной такой бумаге, которая называется «Proxy Statement» они обязаны указывать семейные связи: по крови, браку и/или усыновлению/удочерению, - ключевых должностей.

А теперь рассмотрим конкретный пример – «Standard Motor Products, Inc». Это американская компания, производитель и дистрибьютор автомобильных запчастей в индустрии послепродажного обслуживания автомобилей, котируется на нью-йоркской фондовой бирже. В той самой бумаге «Proxy Statement» этой компании за 2003 год было указано 11 имён кандидатов на директорские должности. В число этих кандидатов вошли такие имена, как: Сьюзан Дэвис, Артур Дэвис, Артур Силлс, Лоуренс Силлс, Питер Силлс и Мэрилин Крагин. Далее запускается алгоритм, который высчитывает родственные связи, и каков итог проверки? Лоуренс Силлс – внук основателя. Артур Силлс – брат Лоуренса, как и Питер. На Артура Дэвиса ничего не нашли, но вот только Сьюзан Дэвис – его жена, а Мэрилин Крагин – сестра жены. В данном случае нарушение закона нет, так как они частные и созданы частниками. Бояться им нечего, поэтому и все отчёты открыты. Вот только это может принести другие проблемы, например, вероятность финансовых преступлений. Чем больше связей, тем выше эта вероятность. Разберём подробнее.

Какие существуют минусы в найме родственников? Ведь они могут быть хорошими специалистами. Надо углубиться в их биографию. 3 вызывают подозрение, так как пришли не из автомобильной промышленности. Мэрилин Крагин была совладелицей художественной галереи и практикующим психотерапевтом. Питер Силлс был писателем. Артур Силлс – педагог и администратор в объединениях образовательных организаций. Конечно, такая биография далека от биографии директора компании по производству автомобильных запчастей.

2. Мотивация родственников, а именно её отсутствие. У них нет стимула развивать компанию, ведь им гораздо выгоднее сидеть тихо, чтобы не сделать хуже, просто делать так, чтобы не уволили, главное, что есть хорошая заработная плата.

Возьмём в пример еще одну компанию, а именно «Cablevision» (американская компания кабельного телевидения с системами, обслуживающими районы, прилегающие к Нью-Йорку), самый яркий пример nepotизма. В марте 2014 года акционер «Cablevision Systems Corp» Гарри Ливингстон подал на компанию в суд. Он заявил, что Чарльз Долан, бывший председатель совета директоров, и его родственники обращались с компанией как «с семейной кассой». 10 членов семьи входили в число совета директоров, хотя всего их 16. Акционер утверждал, что Долан и его члены семьи незаслуженно получили более 100 000 000\$. Сторона обвинения была недовольна следующим:

3 дочери Чарльза, входившие в совет, не имели опыта работы, не считая благотворительных организаций от их же семьи. Кейтлин Долан не была ни на одном заседании совета в 2012, но получила компенсацию в сумме 171 500\$. А в ходе судебного расследования в 2005 году выяснилось, что сын Чарльза Томас Долан нарушил множество правил хранения данных, а это достаточно серьёзный проступок в США, где одного штрафа будет недостаточно. Поэтому тот взял отпуск, а через несколько лет снова вернулся и за 2 года заработал 3 800 000\$. За этот же период сам Чарльз и его другой сын Джеймс заработали по 41 180 000\$ и 40 270 000\$.

Как показали исследования наличие детей и братьев негативно сказывается на успехах компании, а вот сестёр нет. Как правило, мужчины более самоуверенны, а значит чаще одобряют разные инвестиции, в том числе пустые.

Также на компанию почти никак не влияют муж или жена, в исследовании выдвигается гипотеза, что если муж нанимает менее компетентную жену на работу, то при этом делегирует ей важные полномочия.

Интересным является тот факт, что появление в совете директоров 1 nepotической связи несёт за собой снижает количество управленцев с высшим образованием на 2%, а с магистерской степенью на 1,5%, но при этом зарплата увеличивается на 3 000\$.

Подведём итог, компании, которые имеют в своей основе nepotизм, хуже инвестируют в количественном и качественном смысле, нанимают менеджеров с низкой квалификацией. Но зарплаты выше. Важно обратить внимание на то, что в примерах рассматриваются родственные связи между директорами и нижестоящими работниками. Если совладельцы компании являются семьёй, то такие проблемы не возникают, такое же заключение в случае, если владелец и директор родственники, ведь разграблять семью они не хотят.

Nepotизм – сильный тормоз для развития компании, фирмы, экономики страны и мира. Необходимо создать систему управления, которая будет учитывать человеческий фактор, в том числе любовь к коррупции, и устранить выявление. А людям стоит не учиться и учить других подстраиваться под условия nepotизма, а направлять негативные неформальные санкции на управленцев-nepотов, они должны уметь полагаться на свои силы, тогда микро- и макроэкономика начнут расцветать.

Список используемых источников:

1. Григорьева, А.С. // Влияние социальных сетей на продуктивность и работоспособность персонала//В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. – Омск, 2022. – С. 267-273. – Текст: непосредственный.

2. Исследование Фабицио Леоне, Джанпаоло Паризе, Карло Соммавилла «Family First: Does Nepotism Hinder Investments at U.S. Firms?»

3. Новиченко, И.А., Соловьева М.В.// Роль мотивации и стимулирования персонала в современной организации//В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции

студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. – Омск, 2022. – С. 584-589. – Текст: непосредственный.

4. Руднева, Я.В., Соловьева М.В. // Особенности реализации управленческих решений в странах мира в период развития пандемии // В сборнике: Актуальные тренды в экономике и финансах. материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов. Омск, 2020. С. 248-252.

5. Current trends and directions of development of the international economic environment Glinkina O.V., Ganina S.A., Soloveva M.V., Litvinov A.N., Smirnova I.L. ПОВАВ Journal. 2020. Т. 11. № S3. С. 8.

6. Standard Motor Products, Inc: <https://www.smpcorp.com/en>

УДК 711.4

Думлер М.А.

Омский государственный технический университет

Научный руководитель: *Ковалев В.А.*

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОРОДОВ

Аннотация. В статье рассматривается роль цифрового двойника города, как продукта цифровизации, его основные функции, слои и существующие примеры цифровых городов. В качестве примеров приведены двойники Лос-Анджелеса, индийского штата Андхра-Прадеш и Сингапура.

Ключевые слова: цифровой двойник города, цифровая экономика, цифровая трансформация, моделирование поведения реального объекта, данные.

Dumler M.A.

Omsk State Technical University (Omsk)

Scientific supervisor: *Kovalev V.A.*

THE ROLE OF DIGITAL TWINS IN THE DIGITAL TRANSFORMATION OF CITIES

Annotation. The article examines the role of the digital twin of the city as a product of digitalization, its main functions, layers and existing examples of digital cities. As examples, the digital twins of Los Angeles, the Indian state of Andhra Pradesh and Singapore are given.

Keywords: digital twin of the city, digital economy, digital transformation, modeling the behavior of a real object, data.

В настоящее время наблюдается повышенный спрос на продукты цифровизации, постоянное развитие которых вносит существенный вклад в цифровую экономику, подвергая цифровой трансформации многие сферы глобализации.

Цифровая экономика – это деятельность, направленная на работу с данными в цифровом виде, их обработку и анализ для повышения производительности участников, использующих цифровую информацию [1]. Среди продуктов цифровой экономики можно выделить цифровые платформы, двойники, интернет вещей, аддитивные технологии и другие виды информации, представленной в цифровом виде [2].

Цифровая трансформация – это «совокупность экономических и социальных эффектов в результате цифровизации» [3], а также «качественные изменения в бизнес-процессах или способах осуществления экономической деятельности (бизнес-моделях) в результате внедрения цифровых технологий, приводящие к значительным социально-экономическим эффектам» [2].

Так как в настоящее время, благодаря развитию цифровой экономики возникает потребность в сборе, управлении, обеспечении доступа к данным, передаче их в режиме реального времени из физического мира в цифровую модель, становится актуальным изучение и создание цифровых двойников.

Цифровой двойник – «это зона пересечения цифрового и реального мира» (Хардик Гохил) [4]. Задачами цифрового двойника являются разработка продукта, осуществление поддержания работы реального объекта на протяжении его жизненного цикла. Поддержание работы физического объекта осуществляется благодаря виртуальной модели, работающей на базе математического моделирования свойств и поведения реального объекта [4]. На рисунке 1 отобразена основная идея цифрового двойника.



Рисунок 1. Базовая концепция «Цифровой двойник». Источник: Dassault Systèmes, 2014

Одним из видов цифровых двойников является двойник города. Он обеспечивает управление города в виртуальном пространстве за счёт сбора данных с других цифровых двойников, связанных с функционированием городской среды, является виртуальной копией реальных объектов города [5].

Цифровой двойник города – совокупность цифровых двойников или систем, работающих на благо города. Он объединяет в себе уникальные черты, функции, необходимые трансформации города. Примером цифрового двойника может послужить двойник в Лос-Анджелесе, который позволяет просматривать автомобильные аварии в реальном времени, выстраивать оптимальный маршрут, предотвращать аварии и пробки. В Индии цифровой двойник штата Андхра-Прадеш предназначен для аналитики строительства города, основанного на технологиях цифрового двойника, а в Сингапуре представляет собой трёхмерную модель, позволяющую спрогнозировать возможные катаклизмы [9].

Для определения роли цифровых двойников в трансформации городов были проанализированы его информационные слои:

- кадастра участков;
- рельефа местности;
- геологического строения;
- водных ресурсов;
- экологических показателей;
- транспортных сетей;
- объектов инфраструктуры;
- городского имущества;
- подземных коммуникаций;
- социального сектора;
- дорожной инфраструктуры [6].

Благодаря информационным слоям, был определён список необходимых цифровых двойников, которые можно использовать для цифровизации города:

- двойник системы безопасности;
- двойник системы прогнозирования стихийных бедствий;
- двойник системы здравоохранения;
- двойник образовательной системы;
- двойник системы обращения с отходами;
- двойник систем экологической безопасности;
- двойник управления энергоэффективностью;
- двойник управления транспортной системой;
- двойник управления коммунальными услугами;
- двойник инфраструктуры города;
- двойник систем водоснабжения;
- двойник систем обратной связи;
- двойник геологического строения.

Для визуализации структуры двойника города была разработана use case диаграмма. Диаграмма включает в себя системы, следящие за безопасностью города, а именно за управлением видеонаблюдением, отображением зоны покрытия видеонаблюдения, осуществлением аналитики и информирования о проблемах.

Системы здравоохранения, согласно диаграмме, предоставляют возможность дистанционной оплаты, записи на приём, информируют о рейтинге и расположении медицинских учреждений.

Образовательные системы информируют учащихся о мероприятиях сферы образования, например, об олимпиадах. Они предоставляют сервисы для ведения электронных журналов и дневников, сервисы, отвечающие за сбор информации, аналитику.

Системы, отвечающие за экологическую безопасность, собирают данные о местах возможных загрязнений, занимаются прогнозированием проблем, которые могут возникнуть, например, по вине отходов.

Системы водоснабжения и энергосбережения следят за эффективностью использования энергетического и водного ресурса, проводят диагностику оборудования и прогнозируют места возможных повреждений оборудования, формируют трёхмерную модель.

По данным, отправляемым от систем водоснабжения и энергосбережения системы, отвечающие за коммунальные услуги управляют расходами населения на осуществление коммунальных услуг.

Системы обращения с отходами ищут пути решения проблемы загрязнения окружающей среды и утилизации отходов. Для этого используется цифровой двойник, который определяет благоприятное место для строительства мусороперерабатывающего завода, строит кратчайшие пути отходов от одного дома до другого при помощи цифрового двойника инфраструктуры города.

Цифровой двойник инфраструктуры города, согласно диаграмме, представленной на рисунке 2, является связующим звеном между цифровыми двойниками города.

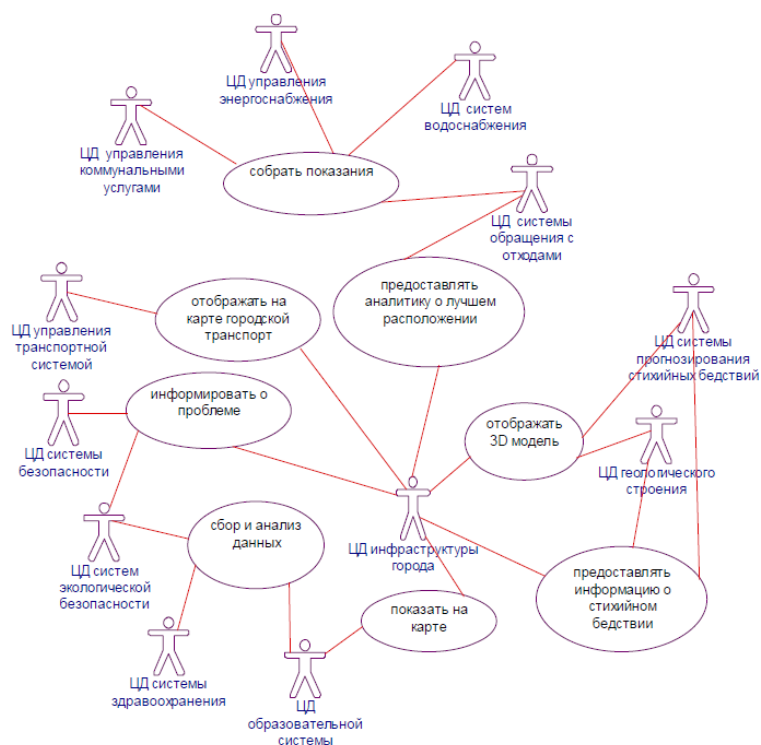


Рисунок 2. Диаграмма цифрового двойника города

Исходя из проведённого анализа возможных составляющих цифровых двойников города, можно сделать вывод, что виртуальный прототип города играет огромную роль в разных сферах развития города. Он помогает усовершенствовать систему управления городом, спрогнозировать возможные стихийные бедствия, сократить временные и денежные затраты.

Список используемых источников:

1. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. – ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая) — Текст: непосредственный.
2. Цифровая трансформация: ожидания и реальность: докл. к XXIII Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2022 г. [Текст] / Г. И. Абдрахманова, С. А. Васильковский, К. О. Вишневский, М. А. Гершман, Л. М. Гохберг и др.; рук. авт. кол. П. Б. Рудник; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. — 221 с — Текст: непосредственный.
3. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты: докл. к XXII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 13–30 апр. 2021 г. / Г. И. Абдрахманова, К. Б. Быховский, Н. Н. Веселитская, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др. ; рук. авт. кол. П. Б. Рудник; науч. ред. Л. М. Гохберг, П. Б. Рудник, К. О. Вишневский, Т. С. Зинина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2021 — Текст: непосредственный.
4. Прохоров А., Лысачев М. Научный редактор профессор Боровков А. Цифровой двойник. Анализ, тренды, мировой опыт. Издание первое, исправленное и дополненное. – М.: ООО «АльянсПринт», 2020 — Текст: непосредственный.
5. Иванов С.А., Никольская К.Ю., Радченко Г.И., Соколинский Л.Б., Цымблер М.Л. Концепция построения цифрового двойника города— Текст: непосредственный // Вестник ЮУрГУ. Серия: Вычислительная математика и информатика. 2020. Т. 9, № 4. С. 5–23.

6. Twin Digital Cities: помогут ли цифровые двойники управлять городами. – Текст : электронный // ИТ и телеком в Москве URL: <https://ict.moscow/news/city-digital-twins/> (дата обращения: 06.11.2022).

7. Virtual Singapore. – Текст : электронный // National Research Foundation URL: <https://www.nrf.gov.sg/programmes/virtual-singapore> (дата обращения: 06.11.2022).

8. 5 things to know about Virtual Singapore. – Текст : электронный // Government Technology Agency URL: <https://www.tech.gov.sg/media/technews/5-things-to-know-about-virtual-singapore> (дата обращения: 06.11.2022).

9. These cities' digital twins can give us double the insights. – Текст : электронный // HERE URL: <https://www.here.com/learn/blog/digital-twin-software> (дата обращения: 06.11.2022).

УДК 330

Карпец А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал
Научный руководитель: *О.Б. Иваненко*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ АКТИВНОСТЬ

Аннотация. В данной статье представлены факторы институциональной среды характеризующие регулятивную, нормативную и когнитивную составляющие, а также их воздействие на структуру общего уровня мотивации ранней и вынужденной предпринимательской активности.

Ключевые слова: предпринимательская активность, институциональная среда, вынужденное предпринимательство, раннее предпринимательство

Karpets A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)
Scientific adviser: *O. B. Ivanenko*

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT AND ITS IMPACT ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Annotation. This article presents the factors of the institutional environment that characterize the regulatory, normative and cognitive components, as well as their impact on the structure of the general level of motivation for early and forced entrepreneurial activity.

Keywords: entrepreneurial activity, institutional environment, forced entrepreneurship, early entrepreneurship

На данный момент одной из актуальных тем, которая используется во многих научных исследованиях, является изучение предпринимательской активности населения. Это

неудивительно, ведь уровень предпринимательской активности напрямую влияет на уровень экономического развития страны, как на данный момент, так и в будущем [2].

В современных условиях можно отметить значительный вклад предпринимательского сектора в развития экономики страны. Тем не менее можно предположить, что экономика может развиваться большей мере не столько за счет увеличения числа всех предпринимателей в целом, сколько за счет числа предпринимателей с высоким потенциалом роста. Это обусловлено тем фактом, что деятельность таких предпринимателей напрямую связана с внедрением инновационных технологий и новшеств, а также нацелена на активизацию новых способов ведения бизнес-процессов.

Анализируя развития предпринимательской активности можно отметить два момента. С одной стороны, подавляющее большинство населения, которое создает собственный бизнес, живет в тех странах, где экономика находится на низком уровне, так как другого шанса в трудоустройстве они просто не имеют. Поэтому в этих странах уровень ранней предпринимательской активности, в частности вынужденной, очень высок [4].

С другой стороны, за счет того, что экономика страны развивается, увеличивается и количество альтернативных видов деятельности, появляются свободные ниши для ведения бизнеса. Поэтому растет число предпринимателей, открывающих собственное дело в целях максимизации дохода, а не из-за отсутствия других вариантов заработка.

Варианты развития и поведение предпринимателя во многом зависят от мотивов и целей открытия бизнеса. Исходя из того какой вид мотивации преобладает – вынужденная или добровольная, и определяется тип предпринимательства: либо ранняя предпринимательская активность с высоким потенциалом роста, либо репликативное предпринимательство, которое просто позволяет населению быть чем-то занятым, но никак не оказывающий влияние на экономическое развитие страны. При этом ранняя предпринимательская активность охватывает населения в возрасте от 18 до 64 лет, находящихся в процессе открытия своего дела или владеющие либо управляющие новым бизнесом менее 3,5 лет. А репликативное предпринимательство представляет собой копирование уже существующих на рынке продуктов и бизнес-моделей.

С каждым годом в России увеличивается число вынужденных предпринимателей. Например, по данным глобального мониторинга за период 2006-2011 гг. примерно 30% опрошенных признались, что открыли свой бизнес, так как не имеют других альтернатив. Спустя 10 лет, а именно в 2021 году, доля вынужденных предпринимателей уже увеличилась, и составляет 68%, в данную категорию входят как ранние предприниматели, так и устоявшиеся [5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что хоть вынужденное предпринимательство и влияет на экономический рост в наименьшей степени, оно имеет важное значение в становлении устойчивых социально-экономических отношений, потому что позволяет государству сократить уровень безработицы, а населению – иметь доход и статус занятости.

В последнее время появляются исследования, связанные с изучением влияния институциональной среды и состояния институтов в отдельных странах на предпринимательскую деятельность, в которых делается акцент на предпринимателях, бизнес которых связан с инновациями, предпринимателях с большим потенциалом роста, теневом предпринимательстве.

Английский экономист В. Р. Скотт предложил подход, в котором обозначил три основных источника институтов – регулятивный, нормативный и когнитивный. С помощью данного подхода становится понятно, какие из детерминантов институциональной среды влияют на предпринимательскую активность.

Регулятивные институты выступают ограничителями и регуляторами поведения людей. Когда у людей не возникает особых преград на пути создания бизнеса, то уровень их предпринимательской активности возрастает. То есть, увеличить количество компаний на рынке можно путем уменьшения числа процедур, которые необходимы для осуществления регистрации фирмы.

Предприниматели, которые хотят открыть собственное дело, но воспринимают это как вынужденную меру, скорее всего, при столкновении с трудностями откажутся от этого. Поэтому, в данном случае можно утверждать, что при создании бизнеса административные барьеры могут оказывать более сильное давление на вынужденных предпринимателей [2].

Если в стране существует достаточно высокий уровень безработицы, значит, население испытывает сложности в поиске работы. Это способствует развитию предпринимательства, здесь оно выступает вынужденной мерой из-за отсутствия достойных предложений. Другим вариантом является ситуация, когда в стране система социального обеспечения развита, тогда население просто не имеет стимулов к открытию собственного дела. В этом проявляется негативное воздействие доступности для вынужденных предпринимателей программ социальной защиты на уровень их деловой активности [6].

Другим регулятивным институтом является уровень налогообложения в стране. Высокие налоговые ставки препятствуют открытию бизнеса потенциальным предпринимателем. В случае вынужденного предпринимательства для решения вопроса открытия бизнеса, будет целесообразно альтернативное сравнение между возможными чистыми доходами и теми доходами, которые индивид мог бы получить не работая. При этом снижение налоговой ставки стимулирует добровольную и вынужденную предпринимательскую активность.

Следующим источником института, описанного в подходе Скотта, выступают нормативные факторы. Они являются определителями уровня активности как предпринимателей в целом, так и вынужденных в частности. В этом случае открытие собственного дела рассматривается, как удачный выбор карьеры, а сам предприниматель воспринимается как человек, который пользуется авторитетом в обществе. Понимание того факта, что деятельность человека поддерживается способствует принятию решения об открытии бизнеса. Причем для вынужденных предпринимателей важность поддержки может оказаться более значимой, чем для других [2].

Последним – третьим источником института являются когнитивные факторы. Они связаны с личным опытом и убеждениями человека, который находится под воздействием влияния культуры и традиций общества. Когда человек принял решение об открытии собственного дела, он досконально просчитывает выгоду от создания фирмы и затраты, которые для этого потребуются. Поэтому, если такой фактор, как внешняя среда будет восприниматься индивидом благоприятно, то это повлияет и на его предпринимательскую активность.

Еще одним когнитивным фактором может стать страх неудачи в открытии своего дела. Вместе с тем, отличительной чертой предпринимательской деятельности является готовность рисковать, что в целом повышает уровень предпринимательской активности.

Таким образом, можно заключить, что факторы институциональной среды (регулятивные, нормативные и когнитивные) оказывают воздействие как на уровень, так и на всю структуру мотивации активности предпринимательской деятельности.

Список использованных источников:

1. Верховская, О.Р. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013 г.» / О.Р. Верховская, М.В. Дорохина, А.В. Сергеева. – СПб: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2014. – Текст: непосредственный
2. Верховская, О.Р. Предпринимательская активность и потенциал предпринимательства в России (по материалам проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», 2006-2010 гг.) / О.Р. Верховская, М.В. Дорохина. – Текст: непосредственный // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8. Менеджмент. – 2011. – Вып. 4. – С. 68-99.
3. Виханский, О. Концептуальное изменение бизнес-образования / О. Виханский. – Текст: непосредственный // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 10. – С. 33 – 40.
4. Герасименко, В.В. Переосмысление управленческого образования: поиск междисциплинарных подходов / В.В. Герасименко. – Текст: непосредственный // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2014. – № 2. – С. 85 – 98.

5. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2021. – Текст : электронный // ВШМ СПбГУ: сайт – URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf (дата обращения: 10.11.2022).

6. Предпринимательский климат в России: Индекс Опора. – Текст : электронный // Опора России : сайт. – URL: <http://www.opora.ru/projects/index> (дата обращения: 12.11.2022)

УДК 316.334.3

Кияченков К.Е., Чертовских А.О.
Научный руководитель: **Солостина Т.А.**
Российский новый университет (г. Москва)

ИЗУЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ

***Аннотация.** В статье определяется социальная политика государства, играющая ключевую роль в обеспечении благосостояния населения и экономического развития страны; выделяются три основные модели социальной политики, обладающие характерными особенностями - нелиберальная (англо-американская, англо-саксонская), консервативно-корпоративистская (франко-германская), социально-демократическая (скандинавская). Изучение зарубежного опыта решения социальных задач проводится на примере шведской модели социальной политики, относящейся к скандинавскому типу. Результатом работы стало описание особенностей и преимуществ шведской модели социальной политики, её структуры и краткой характеристики; актуальные современные процессы реформирования могут представлять интерес для России.*

***Ключевые слова:** социальная политика, модели социальной политики - нелиберальная, консервативно-корпоративистская, социально-демократическая; шведская (скандинавская) модель, преимущества шведской модели.*

Kiyachenkov K.E., Chertovskich A.O.,
Scientific supervisor: **Solostina T.A.**
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

STUDY OF FOREIGN EXPERIENCE IN SOLVING SOCIAL PROBLEMS

***Abstract.** The article defines the social policy of the state, which plays a key role in ensuring the welfare of the population and the economic development of the country; three main models of social policy with characteristic features are distinguished - neoliberal (Anglo-American, Anglo-Saxon), conservative-corporatist (Franco-German), socio-democratic (Scandinavian). The study of foreign experience in solving social problems is carried out on the example of the Swedish model of social policy belonging to the Scandinavian type. The result of the work was a description of the features and advantages of the Swedish model of social policy, its structure and brief characteristics; current modern reform processes may be of interest to Russia.*

***Keywords:** social policy, social policy models - neoliberal, conservative-corporatist, socio-democratic; Swedish (Scandinavian) model, advantages of the Swedish model.*

Основной производительной силой и главной ценностью любой организации является человек. Кадры, персонал, человеческие ресурсы – это главные деятели, обеспечивающие функционирование предприятий (фирм, компаний, корпораций и т.д.). Своим трудом люди создают материальные и духовные блага, удовлетворяющие общественные потребности. Чем выше потенциал развития человеческого капитала, тем активнее человек трудится на своем предприятии, повышая производительность труда и увеличивая финансово-экономические показатели его деятельности. Результаты деятельности отдельного предприятия в совокупности с другими составляют основу экономики всего государства.

Изучение зарубежного опыта убеждает в особой значимости вопросов социальной направленности, их влиянии на экономические показатели. Для анализа и обобщения взята шведская модель экономики, в основе происхождения которой лежат лучшие идеи двух противоположных систем – коммунистической и капиталистической. Эта модель считается лучшей в мире, о чем свидетельствует удовлетворенность граждан этой страны, их уверенность в своем будущем, а также высокие экономические показатели – полная занятость (90% населения трудоустроены), стабильный уровень цен, динамичный долгосрочный рост, стабильное развитие экономики без социальных потрясений и конфликтов. В основе модели лежит социальная политика государства.

Термин социальная политика состоит из двух частей, каждая из которых предполагает сложное понимание. Это прежде всего, «политика», которая в своей иерархизации разделяется на внешнюю и внутреннюю. С точки зрения рассмотрения социальной направленности, особый акцент сделан на внутреннюю политику государства, затрагивающую интересы всех проживающих в нем граждан и оказывающей влияние на все другие ее виды – прежде всего, экономическую, технологическую, культурную и т.д.

В реальности очень сложно разграничить вопросы и действия социального и экономического характера. Так, любое экономическое действие, например сокращение бюджетных расходов, повлечет за собой социальные последствия, что отразится на доходах населения и уровне качества жизни и социальной защищенности. А технологическая политика, например обновление основных фондов предприятия или внедрение технологических инноваций, в итоге повлияют на рынок труда и потребительский рынок и, как следствие, на уровень жизни населения. В свою очередь решение вопросов социальной политики одновременно носит и экономический характер, так как социальная поддержка населения за счет неинфляционных источников влияет на состояние государственных финансов, а значит на макроэкономическую обстановку и создает условия для экономического развития страны.

Сегодня социальная политика государства трактуется по-разному. Её можно охарактеризовать в узком и широком смысле. Так, В.Н. Ярская определяет её следующим образом: «В узком смысле социальная политика рассматривается в контексте социального администрирования и относится к институционализированному комплексу мер, предоставляемых социальным государством населению в аспектах занятости, социальной защиты, здравоохранения, образования. В широком смысле социальная политика может рассматриваться как интеграция механизмов и способов, посредством которых исполнительная власть центрального и регионального правительства, а также органы местной власти влияют на жизнь населения, стремятся способствовать социальному равновесию и стабильности» [4, с. 15].

Каждое государство вырабатывает свою социальную политику со своими особенностями. На формирование социальной политики влияют разные факторы, среди которых уровень экономического развития, национальные особенности, особенности государственного устройства и структур гражданского общества. Со временем в странах сформировалось несколько моделей социальных политик.

О.А. Канаева определяя модель социальной политики, отмечает, что под моделью социальной политики следует понимать совокупность принципов, институтов и механизмов

её формирования и реализации. Английский социолог Г. Эспин-Андерсен выделяет три основные модели социальной политики государства [2, с. 34-35]:

- *неолиберальная* (англо-американская, англо-саксонская) – Великобритания, США, Канада и Австралия;
- *консервативно-корпоративистская* (франко-германская) – Германия, Франция, Италия, Бельгия и Австрия;
- *социально-демократическая* – Швеция, Финляндия, Дания и Норвегия.

Неолиберальная модель характеризуется минимальным участием государства в социальной сфере. Социальные программы реализуются за счёт частных сбережений и страхования. Государство берёт ответственность только за сохранение минимальных доходов и за благополучие наименее слабых и обездоленных слоёв населения. Государство стимулирует создание и развитие в обществе различных форм негосударственного социального страхования и социальной поддержки, а также различных средств и способов получения и повышения гражданами своих доходов.

В консервативно-корпоративистской модели государство несёт ответственность за выдачу социальных пособий, но не организует социальные услуги. Бюджетные отчисления и страховые взносы работника и работодателя на социальные мероприятия примерно равны, и основными каналами перераспределения являются как государственные, так и находящиеся под контролем государства частные социально-страховые взносы.

В социально-демократической (скандинавской) модели значительную часть расходов на социальные нужды берёт на себя государство, и основным каналом перераспределения является бюджет. Государство несёт основную ответственность за социальное благополучие своих граждан и является основным производителем социальных услуг. Услуги (образование, здравоохранение, забота о детях и престарелых и т.п.) организуются муниципалитетами. Данная система действует через перераспределение, и доля социальных расходов очень высока [3, с. 21-24].

Швеция относится к странам со скандинавской моделью социальной политики. Отличительные черты её социальной политики [3, с. 87]:

- финансирование социальных расходов за счёт общих налоговых доходов бюджета, прогрессивная налоговая система (изымается до 65% доходов высокодоходных групп населения);
- приоритет принципов равенства и солидарности в осуществлении социальной политики;
- упреждающий характер мер по недопущению длительной безработицы;
- высокий уровень и общедоступность мер социальной поддержки населения.

В структуре социальной политики Швеции выделяют три системы: министерство здравоохранения и социальных дел; министерство образования и научных исследований; министерство занятости.

Министерство здравоохранения и социальных дел отвечает за социальное обеспечение, которое определяется как финансовая безопасность в случае болезни, старости и для семьи; социальные услуги; здравоохранение; укрепление здоровья и прав детей; индивидуальная помощь инвалидам и координация национальной политики в области инвалидности.

Все население Швеции имеет равный доступ к услугам общественного здравоохранения. Шведская система здравоохранения финансируется государством и управляется советами графств. Система здравоохранения в Швеции финансируется в основном за счет налогов, взимаемых советами графств и муниципалитетами. Поставщики медицинских услуг государственной системы, как правило, принадлежат советам графств, хотя управление больницами часто осуществляется частными компаниями после публичного тендера. В течение последнего десятилетия несколько окружных советов начали использовать систему оплаты услуг для первичной медико-санитарной помощи под названием «VårdVal».

Стоматологическая помощь не так субсидируется, как другие виды здравоохранения, и стоматологи сами определяют цены на лечение.

Здравоохранение Швеции занимает ведущее положение на мировом уровне. Смертность детей очень низка. Средняя продолжительность жизни: примерно 80 лет у женщин и 75 - у мужчин.

Граждане Швеции защищены единой общенациональной системой страхования по болезни. Если служащий должен остаться дома по причине своей болезни или болезни ребенка, ему выплачивают 75-85% заработной платы. Страхование обеспечивает покрытие части выплат при обращении гражданина в частную клинику.

Уход за пожилыми людьми в Швеции является обязанностью местных муниципалитетов. Существуют как дома престарелых, так и уход на дому.

Шведское социальное обеспечение в основном осуществляется Шведским агентством социального страхования и включает в себя множество отдельных льгот. Основными из них являются следующие:

- «Barnbidrag» (пособие): денежная поддержка для детей до 16 лет (поддержка также доступна для студентов старшего возраста);

- «Föräldrapenning» (родительское пособие): льготы, позволяющие быть дома с ребенком, чтобы заботиться о своих детях до 480 дней на ребенка. Оно также включает специальные пособия по уходу за больными детьми и детьми-инвалидами;

- «Bostadsbidrag» (жилищное пособие): для всех, кто не может позволить себе жилье;

- «Sjukpenning», «Sjukersättning», «Aktivitetsersättning» и «Handikappersättning»: пособия, если вы больны или нетрудоспособны и не можете работать;

- «Arbetslöshetsersättning»: пособия для безработных (срок ограничен 300 днями, пять дней в неделю, что означает 60 недель);

- «Ålderspension», «Garantipension»: пособия для тех, кто вышел на пенсию;

- «Försörjningsstöd» (поддержка доходов): пособия для тех (включая их детей), кто не может обеспечить себе приемлемый уровень жизни. Оно выдается исключительно по мере необходимости и осуществляется социальной службой каждого муниципалитета.

За образование отвечает Министерство образования и научных исследований. Обязанности в области образования включают дошкольное образование и уход за школьниками, а также образование взрослых. Образование, включая любое высшее образование, в Швеции бесплатное. С 1950-го года была утверждена начальная 10-летняя школа общего образования, средняя школа и система образования для взрослых. Студенты получают стипендии в качестве долгосрочных займов, которые должны вернуть государству.

Политика на рынке труда входит в обязанности Министерства занятости. Обязанности, которые считаются частью системы социального обеспечения, включают в себя пособия по безработице, пособия по активации, службы занятости, программы трудоустройства, гарантии трудоустройства и развития, начальные рабочие места и Европейский социальный фонд. В Швеции существуют поддерживаемые государством профсоюзные фонды по безработице.

Шведская модель, являясь лучшей в мире, обладает следующими преимуществами:

- возникающие на рынке труда конфликтные ситуации разрешаются через трехсторонние переговоры между работодателями и работниками с участием профсоюзов, которые представляют собой мощную централизованную систему, деятельность которой основывается на главенствующих принципах солидарности между отдельными группами работников;

- формирование общественной системы диалога между всеми слоями населения;

- социальная политика в шведской модели направлена на создание благоприятных условий и достижение качественного уровня жизни для всех слоев населения;

- приоритет человеческого фактора, стимулирование творческого потенциала в трудовой деятельности;

– активное участие государства в решении важных задач характеризуется высокими экономическими показателями – полная занятость населения, невысокая дифференциация в доходах, стабильность цен на рынках, высокие показатели уровня жизни, динамичный и стабильный экономический рост, предоставление точных социальных гарантий населению и избежание политических конфликтов [1].

В заключении следует отметить, что на протяжении длительного времени шведская модель социальной политики является довольно эффективной, обеспечивая экономический рост и создавая условия для высокого уровня жизни населения, гарантируя каждому гражданину своей страны социальную защищенность. По мнению ученых, такая модель с её актуальными современными процессами реформирования может рассматриваться как вариант внедрения в экономику России, причинами такого интереса называются следующие: приоритет в социально-экономическом развитии сосредоточен на высоком уровне занятости и уравнивании доходов в обществе; правящей партией в Швеции длительное время является социально-демократическая; мощное развитие профсоюзов оказывает влияние на уровень и рост доходов; и наконец, идея равенства близка не только шведскому, но и российскому народу.

Список используемых источников:

1. Каптюк А.В. Социальная политика Швеции // Справочник от Автор24. URL: https://spravochnick.ru/socialnaya_rabota/suschnost_i_principy_socialnoy_politiki/socialnaya_politika_shvecii/. свободный. - Текст: электронный.
2. Социальная политика государства и бизнеса: учебник для вузов / О. А. Канаева [и др.]; под редакцией О. А. Канаевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 343 с.
3. Социальная политика: учебник для вузов / Е. И. Холостова [и др.]; под редакцией Е. И. Холостовой, Г. И. Климантовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 344 с. - Текст: непосредственный.
4. Ярская, В.Н. Социальная политика, социальное государство и социальный менеджмент: проблемы анализа / В.Н Ярская. Текст: непосредственный// Журн. исслед. соц. политики. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 11–28

УДК 004.852

Клековкин А.Е.

Омский государственный технический университет, Омск, Россия

Научный руководитель: **А.А. Кораблева**

**ВЫБОР СЕРВИСА ПО ВНЕДРЕНИЮ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ
ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ ОБУЧЕНИЯ АБИТУРИЕНТА**

Аннотация. Рассмотрена потребность практического применения искусственного интеллекта (чат-ботов) для помощи в выборе наиболее подходящей специальности при поступлении. Проведен сравнительный анализ сервисов по созданию чат-ботов. Целью исследования является выбор сервиса для создания искусственного интеллекта для определения подходящего направления обучения абитуриента.

Ключевые слова: чат-бот, искусственный интеллект, абитуриенты.

SELECTION OF A SERVICE FOR THE IMPLEMENTATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TO DEFINE THE DIRECTION OF AN APPLICANT'S LEARNING

Abstract. *The perspective of the practical application of artificial intelligence (chatbot) to help in choosing the most interesting specialty when for OmSTU applicants was considered. A comparative analysis of services for creating chatbots has been made. The purpose of the study is to define a service for creating artificial intelligence to determine the appropriate direction of study for an applicant.*

Keywords: *chatbot, artificial intelligence, applicants.*

1. Введение

Процесс выбора подходящего направления в высшем учебном заведении для большинства «вчерашних» выпускников школ является весьма сложной и одновременно важной процедурой, ведь от этого решения во многом зависит будущая карьера абитуриента. В связи с этим, большая часть университетов стремится к упрощению этого процесса.

На данный момент существует острая проблема, связанная с неосознанным выбором направления обучения. Вследствие неосмысленного решения, студенты зачастую разочаровываются в выбранной специальности, в результате чего теряют интерес в последующем обучении в университете. Внедрение современных технологий, несомненно, поможет в решении данной проблемы.

Наиболее подходящим вариантом решения проблемы неудачного выбора специальности является создание и внедрение чат-бота, функционирующего на основе искусственного интеллекта в социальной сети, активно используемой студентами высших учебных заведений. Искусственный интеллект (artificial intelligence) – это научная технология моделирования процессов познания и мышления человека с помощью вычислительных устройств, использование применяемых человеком методов решения задач для повышения производительности компьютеров [1]. В свою очередь чат-боты (chatbots) представляют собой программы, разрабатываемые человеком и для человека на основе технологии машинного обучения и нейросетей под определенный набор целей. Фактически чат-бот – это автоматизированный и персонализированный чат между компьютерной системой и пользователем. Он решает как простые организационные вопросы, так и более сложные. В последнее время возрастает актуальность использования чат-ботов в различных сферах. Во многом это связано именно с тем, что пользователю достаточно просто взаимодействовать с искусственным интеллектом в чат формате, при этом максимально быстро получая интересующий результат.

2. Исследование

Необходимый минимум, который должен делать чат-бот, это уметь давать четкие ответы на простые вопросы студентов, и в зависимости от выбора ответа корректировать свои варианты и действия. Когда эти функции будут реализованы, и абитуриенты будут удовлетворены качеством ответов, нужно совершенствовать бот дальше – тренировать его для более сложных ответов на запросы, которые абитуриент не сможет найти. Так постепенно чат-бот превратится в умного помощника, способного предугадывать вопросы, задаваемые абитуриентом. Чтобы правильно выстроить логику чат-бота, необходимо выбрать правильный сервис для создания и развития искусственного интеллекта.

На данный момент существует множество различных сервисов для создания чат-ботов. Наиболее востребованными являются сервисы, приведенные ниже.

- FlowXO – сервис для создания чат-ботов для Slack, Facebook Messenger, Telegram, не требующий знаний программирования. Данный инструмент достаточно простой в использовании, с приятным и понятным для пользователя интерфейсом.

- Chatfuel – платформа ориентированная на создание чат-ботов в Facebook Messenger. Разработчики данного продукта утверждают, что процесс настройки бота займет не более 7 минут. Услугами сервиса Chatfuel пользуются Uber, Forbes и National Geographic.

- Botsify – сервис для создания «интеллектуальных виртуальных помощников» для различных приложений, специализирующихся на обмене сообщениями, веб-сайтов, социальных сетей.

В таблице 1 представлен сравнительный анализ вышеперечисленных сервисов [2, 3, 4].

Таблица 1. Сравнительный анализ сервисов по созданию чат-ботов.

Критерий	Сервисы аналоги		
	FlowXO	Chatfuel	Botsify
1	2	3	4
Стоимость	1145 руб./месяц	1140 руб./месяц	3600 руб./месяц
Степень сложности эксплуатации	легкая	средняя	средняя
Наличие бесплатной пробной версии	+	+	+
Платформы	Telegram, Facebook Messenger, Slack, SMS, интеграция с сайтом	Facebook Messenger	Facebook Messenger, Slack, интеграция с сайтом
Наличие документации	-	+	+
Служба поддержки	Рабочее время	Рабочее время, онлайн	Рабочее время
Язык интерфейса	Русский, английский	Английский	Английский

На основании сравнительного анализа, приведенного в таблице 1, можно сделать вывод, что сервис FlowXO в большей степени подходит для создания чат-бота по определению наиболее подходящего для абитуриента направления. Основными преимуществами выбранного сервиса являются простота использования, стоимость, поддержка большого количества платформ и наличие интерфейса на русском языке.

3. Заключение

Внедрение искусственного интеллекта для определения подходящего направления обучения абитуриента является важным шагом к упрощению процесса выбора специальности будущих студентов. Главным преимуществом для абитуриента после внедрения искусственного интеллекта станет возможность более подробно ознакомиться с направлениями университета и на основании данной информации произвести осознанный выбор будущей специальности. Исследование показало, что наиболее подходящим вариантом для внедрения чат-бота является сервис FlowXO.

Список используемых источников:

1. Родзин, С. И. Философские проблемы взаимной интеграции nano-, био-, инфо- и когнитивных технологий / С. И. Родзин, И. Н. Титаренко // Труды Конгресса по интеллектуальным системам и информационным технологиям «IS& IT'13». Научное издание в 4-х томах. – М.: Физматлит, 2013. – Т. 2. – 430 с. – Текст: непосредственный.

2. FlowXO. Официальный сайт сервиса. – URL: <https://flowxo.com> (дата обращения: 11.10.2022). – Текст: электронный.

3. Chatfuel. Официальный сайт сервиса. – URL: <https://chatfuel.com> (дата обращения: 11.10.2022). – Текст: электронный.

4. Botsify. Официальный сайт сервиса. – URL: <https://botsify.com> (дата обращения: 11.10.2022). – Текст: электронный.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА РОЖДАЕМОСТЬ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются влияние пандемии COVID-19 на рождаемость в России. Тема является актуальной, так как уменьшение рождаемости является главной проблемой демографии. Темпы воспроизводства населения и демографическую ситуацию в стране определяет уровень рождаемости. Демографические проблемы привлекают внимание в последние десятилетия, как специалистов, так и широкой общественности, приобретая при этом большую значимость.

Ключевые слова: COVID-19, коронавирус, рождаемость, пандемия.

Klimenko A. V.

Supervisor: *Savrasova D. V.*

Financial University under the Government of Russian Federation (Omsk)

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE BIRTH RATE IN RUSSIA

Abstract. This article examines the impact of the COVID-19 pandemic on the birth rate in Russia. The topic is relevant, since the decrease in the birth rate is the main problem of demography. The rate of reproduction of the population and the demographic situation in the country determines the birth rate. Demographic problems have attracted the attention of both specialists and the general public in recent decades, while gaining great importance.

Keywords: COVID-19, coronavirus, fertility, pandemic.

Рождаемость - один из главных компонентов воспроизводства населения. Понятие "рождаемость" используют для характеристики процесса рождения детей либо в конкретном поколении, либо в совокупности поколений или населения. Рождаемость - отношение числа рождений к числу жителей в данное время, на данной территории. Рождаемость - демографический процесс, характеризующийся частотой рождений в определенной группе населения: число живорожденных детей на 1 тысячу населения за 1 год.

Фактом, очевидным не только для демографов, остается то, что во время войн и экономических кризисов рождается меньше детей. И теперь в одном ряду с другими глобальными проблемами стоит пандемия.

В марте 2020 года, пандемия COVID-19, о которой объявила ВОЗ, внесла серьезные коррективы не только на экономику, разводы, привычную жизнь людей, но и на рождаемость. В тот период новостные сводки только и говорили о цифрах заразившихся, выздоровевших и тех, кто не смог справиться с болезнью. Серьезный вред взрослому организму несла инфекция и ее осложнения. А что тогда было бы с плодом? Таким вопросом задавались будущие родители перед серьезным решением в их жизни.

Арнштейн Аассве, профессор Университета Боккони в итальянском Милане, называет главные причины почему во время пандемии рост рождаемости становится низким:

1. «В начале пандемии люди не понимали, что происходит – и тем более, что будет дальше. С их жизнями, работой, близкими. Весь привычный мир как будто перестал существовать и катился в тартарары. В полной неопределенности мало кто готов думать о пополнении в семействе.

2. Более прагматичная причина – экономическая. Кто-то реально лишился дохода, пусть и на время (например, турагенты или официанты). Почти все боялись, что денег станет

меньше, могут отправить в вынужденный отпуск или вовсе уволить. Неизвестно, смогу ли себя прокормить, наверное, не время думать о ребенке.

3. Страх, стресс, тревожность могли помешать даже тем женщинам, которые вроде бы и хотели забеременеть, или по крайней мере были не против – но из-за психологического напряжения и подсознательных запретов этого не случилось.

4. Все клиники и врачи боролись с новой заразой – и пациентов с “несрочными” жалобами врачи долгое время не принимали (или почти не принимали). В итоге без лечения остались женские болезни, гормональные проблемы. Процедуры ЭКО были отложены, напоминает Либертад Гонсалес. Да, в России клиники раньше вернулись к обычной работе, в Европе – позже.

5. И, наконец, влияние собственно коронавируса. Им успели переболеть уже 200 миллионов человек во всем мире, многие из них – детородного возраста. Да, у многих это был лишь положительный результат ПЦР-теста. Но, увы, не у всех. Пока человек борется за жизнь в клинике, или лежит с температурой и кашлем дома, или долго потом восстанавливает силы – ему явно не до зачатия. И это касается не только женщин, но и мужчин».

При опрашивании интервьюеров, я хотела узнать, повлияли ли тревоги и опасения, связанные с COVID-19, на желание пар завести ребенка – заставляли отказаться от рождения малыша, или, наоборот, подталкивали к нему.

82,3% опрошенных сообщили, что не планировали зачатие, пока эпидемиологическая обстановка не улучшится.

Почти всех участников опроса беспокоили как экономические трудности, так и возможный риск для здоровья будущего ребенка. Отказаться от своих намерений, заставил страх перед экономической нестабильностью.

Чтобы проследить, как пандемия повлияла на рождаемость в России, мы решили сравнить данные за 2018, 2019, и 2020 года. Данные предоставлены в табл. 1.

Таблица 1. Численность населения в России 2018-2020 гг.

Год	Население	Рождаемость
2018	146748590 чел.	1604344
2019	146570133 чел.	1862143
2020	146626348 чел.	1742668

Проанализировав данную таблицу, мы пришли к выводу о том, что в 2018 году численность населения была больше, чем в последующих, однако рождаемость были ниже. В 2020 году население больше чем в 2019, но рождаемость меньше.

Доцент Института демографии НИУ ВШЭ Владимир Козлов считает, что пандемия несильно повлияла на рождаемость в 2020 году, и год с этой точки зрения не является репрезентативным. По данным первого квартала 2021 года, можно увидеть, что рождаемость понемногу начала снижаться, а по результатам полугодия снижение также есть, но за картиной надо наблюдать, уточнил эксперт.

Стабильную ситуацию с рождаемостью можно отметить на Северном Кавказе. За период с января по март 2021 года на свет появился 31 781 младенец, что на 730 детей больше, чем за аналогичный период 2020 года. Также в первом квартале 2021 года самые высокие показатели рождаемости третьего и последующих детей наблюдались в Поволжском, Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах.

Вице-премьер Татьяна Голикова говорила об увеличении рождаемости в марте 2021 года. По сравнению с аналогичным месяцем предыдущего года, в целом по России в марте родилось на 15,2% больше детей. Прирост зафиксирован в 75 регионах, а в 38-ми этот показатель превысил средний уровень по стране.

Если посмотреть данные Росстата за первое полугодие 2021 года, может показаться, что у нас в стране коронавируса вообще не заметили. Да, спад рождаемости есть, но совсем

небольшой по сравнению с теми же месяцами 2020 года - на 0,4%. За шесть месяцев прошлого года на свет появились 680,9 тысяч новых граждан России. В нынешнем года - 678,1 тысяча.

Стоит отметить, что число родившихся в РФ в 2020 году снизилось до 1 млн. 435,8 тыс. человек с 1 млн. 484,5 тыс. человек в 2019 году. Этот показатель стал минимальным с 2002 года (тогда родилось 1,397 млн. детей).

Меньше всего детей родилось в Тульской, Владимирской, Ленинградской и Смоленской областях, а также республике Мордовия. Стабильно высокие показатели по числу новорожденных ежегодно демонстрируют Тыва, Ингушетия, Дагестан, много детей рождаются в Ненецком АО и Чеченской Республике. В этих пяти регионах также наблюдается низкий уровень смертности и как следствие - положительный естественный прирост населения. В целом по стране отмечается тенденция снижения младенческой смертности.

Если мы посмотрим график рождаемости на рисунке 1 по годам в России, начиная с послевоенных 1950, 1960 г., то сможем отметить следующие тенденции:

- Именно в 1960 года рождаемость была выше всего и составляла 2,78 млн. человек.
- В 70-е эта цифра уже равнялась 1,9 млн.
- В 80-е – немного повысилась и составила 2,2 млн.
- С 1990 по 1995 г. – начала снижаться и составила 1,98 млн. в среднем ежегодно.
- с 1995 по 2000 год колебалась около отметки в 1,3 млн.
- Начиная с 2010 года начала постепенно расти. Правда, за период последующих 5 лет она выросла всего лишь с 1,78 до 1,94 млн. детей.
- Затем, в 2017 году начала уменьшаться – достигла 1,69 млн.
- В 2018 стала еще меньше – 1,64 млн.
- В 2019 году 1,61 млн. и далее с каждым годом число рождаемости снижается.
- \



Рисунок 1. Рождаемость в России с 1960-2035гг.

Социолог Александр Синельников объяснил снижение рождаемости тем, что: "Многие люди остались без работы, у кого-то уменьшилась зарплата. Перспективы неопределённые, так что для ожидания роста рождаемости в ближайшее время никаких оснований нет".

Можно сделать вывод о том, что пандемия COVID-19 внесла существенный «вклад» в сокращение российского населения. Коронавирус негативно повлиял на рождаемость в России. Можно сказать о том, что ковид в 2020 году носил краткосрочный эффект спада и снижения рождаемости. Молодым семьям сложно оправиться после ковидных ограничений и решиться на создание семьи из-за непредсказуемости будущего.

Список использованных источников:

1. Макаренцева А.О. Влияние эпидемиологической ситуации на репродуктивные намерения населения // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. №17(119). URL: <https://www.iер.ru/upload/>
2. Н. Ю. Пшеничная, Е. И. Веселова, Д. А. Семенова [и др.]. COVID-19 – новая глобальная угроза человечеству // Эпидемиология и инфекционные болезни. – 2020. – № 1. – С. 6-13.

УДК 2964

Косинцева О.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)
Научный руководитель: **О.Б. Иваненко**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

Аннотация. В данной статье поднимаются проблемы развития экономических отношений между Россией и странами Центральной и Восточной Европы. Помимо этого, рассмотрены особенности современной политико-экономической ситуации.

Ключевые слова: экономические отношения, санкции, экспорт.

Kosintseva O.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)
Scientific adviser: **O. B. Ivanenko**

**ECONOMIC RELATIONS OF RUSSIA WITH THE COUNTRIES OF
CENTRAL AND EASTERN EUROPE**

Annotation. This article raises the problems of the development of economic relations between Russia and the countries of Central and Eastern Europe. In addition, the features of the modern political and economic situation are considered.

Key words: economic relations, sanctions, exports.

В Европейский Союз входят восемь стран Центрально-Восточной Европы: Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Болгария и Хорватия. Они образуют динамично развивающийся регион, играющий значительную экономическую, стабилизирующую и инновационную роль в развитии всего ЕС. Данные страны в совокупности сопоставимы с Россией по численности населения и по ВВП (67% и 85% от соответствующих показателей РФ). Будучи относительно небольшими и открытыми экономиками, они превосходят РФ по обороту внешней торговли в 2,5 раза, в том числе по товарному экспорту – более чем в 2 раза. В регионе идёт формирование ёмкого потенциально привлекательного для России внутреннего рынка, предъявляющего стабильный спрос не только на сырьё, но и на широкий спектр товаров и услуг [2].

На сегодняшний день данная тема актуальна как никогда. На развитие экономических отношений России и стран ЦВЕ отрицательно влияют особенности современной политико-экономической ситуации. Таким образом, к данному факту можно отнести напряженность в политических отношениях России с рядом стран ЦВЕ. Примером могут послужить как, экономические трудности в обоих регионах, а также падение спроса на различные группы товаров, так и стремление Евросоюза либерализовать рынок энергетических ресурсов в Европе, диверсифицировать источники поступления энергоресурсов в страны ЕС и, наконец, введение в 2014 г. Западом экономических санкций против России, которые в свою очередь негативно отразились на темпах роста российской экономики. Данный показатель снизился в 2014-2015 гг. до 1,3%, а после и до 0,6%.

Для России, заинтересованной в освоении рынков в странах ЦВЕ, перспективным направлением остается создание плацдарма широкого экономического и научно-технического сотрудничества. Чистый товарообменный подход сегодня снижает потенциал сотрудничества. Реальная интеграция национальных экономик может успешно продвигаться лишь на основе прямых хозяйственных связей предприятий и организаций России и стран ЦВЕ.

Определенное восстановление экономического роста обуславливает потребности стран ЦВЕ в развитии энергетики, металлургии, производстве телекоммуникационного оборудования, продукции ряда отраслей машиностроения, в частности атомного энергомашиностроения, фармацевтической и пищевой промышленности, сельского хозяйства, инфраструктуры, строительства и туризма, банковской сферы, открывает и для российских компаний возможности активизации экономического сотрудничества. Однако сегодня роль российских компаний в развитии экономики стран ЦВЕ едва заметна. В общей сумме притока прямых иностранных инвестиций в эти страны на долю российских приходится около 4%.

К сожалению, в связи с последними событиями в мире, говорить о сотрудничестве сложно. Новые санкции, которые вводятся против России, лишают возможности устанавливать и развивать экономические партнерские отношения со странами ЦВЕ. Компании стран ЦВЕ оставляют желание работать в России, укрепляться на российском рынке. Эти настроения поддерживаются руководством ряда стран ЦВЕ. Так, главы правительств Венгрии, Сербии, Словакии, Чехии неоднократно выражали желание жертвовать упущенными возможностями бизнеса в России. Для них экономическая выгода ставится ниже политических интересов. Финансовые и энергетические компании настроены в основном негативно.

Так, например, в 2021 году Сбербанк «принял решение сократить присутствие в Центральной и Восточной Европе. По словам главы «Сбера» Германа Грефа, решение о продаже было связано с санкционными ограничениями, которые были введены против российской кредитной организации в части ее международного присутствия [3].

Россия оставалась основным источником обеспечения стран ЦВЕ газом и нефтью до 2022 года. Российские поставки удовлетворяли более чем наполовину потребности стран ЦВЕ в природном газе. Например, Польша получала ежегодно до 10 млрд м³ российского газа, что покрывало 50% ее потребности в нем. Российские поставки в Венгрию составляли 75% ее импорта нефти и 60% – газа. Болгария получала из России все 100% импорта газа [1]. Еще одним примером ухудшения взаимоотношений ЦВЕ с Россией является отказ от сотрудничества в энергетическом проекте «Северный поток-2». Современные отношения носят во многом неустойчивый характер, остаются подверженными множеству конъюнктурных факторов. С одной стороны, их определяют внутренние политические и экономические обстоятельства, с другой – диктат более высокой мировой политики и ее главных на сегодняшний день игроков.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что для преодоления негативных последствий и выхода к экономическому росту, нужно работать над тремя составляющими: культурой и этикой деловых отношений, качеством политических и экономических институтов и искать

точки соприкосновения между динамикой экономического развития и историческим опытом развития каждой страны.

Перспективам сотрудничества России и стран ЦВЕ серьезный ущерб наносит политизация экономических отношений. Ухудшение атмосферы взаимодействия России с ЕС, пролонгация экономических санкций Запада против России сохраняет риски торможения взаимного экономического сотрудничества, так как обострение отношений России с ЕС неизбежно отражаются на характере ее отношений с ЦВЕ. Поэтому политическое урегулирование отношений ЕС с Россией на основе переговоров, поиски компромиссов могут помочь преодолевать возникающие противоречия, устранять существующие барьеры на пути развития экономического и внешнеторгового сотрудничества между Россией и странами Центральной и Восточной Европы [4].

Считаем, что нельзя рассчитывать на радикальное увеличение масштабов торговли на прежней исходной основе ее осуществления. Должна измениться сама эта основа под влиянием каких-то объективных факторов или субъективного поведения участников экономического сотрудничества. Новой пусковой платформой для дальнейшего существенного расширения связей могло бы стать осознание общих интересов как России, так и стран ЦВЕ, а также совместная работа в соответствии с ними. Наиболее заметной общей особенностью наших стран является их отставание в экономическом развитии от мирового авангарда, занимающего главенствующее место в системе международных отношений. Следовательно, перед ними стоит общая задача преодоления этой отсталости, решить которую будет гораздо проще сообща, углубляя торгово-экономическое сотрудничество. Преодолеть сравнительное отставание в уровне развитости возможно только путем упреждающего, а не просто догоняющего развития. Нужна крепкая и высокотехнологичная экономика, для создания которой надо оснастить производство современной техникой, причем не только импортной, но и отечественного изготовления. Этого требуют правильно понимаемые интересы государственной безопасности, которые Россия осознала в полной мере, находясь под удушающими торгово-финансовыми санкциями со стороны Запада. Необходимо диверсифицировать отраслевую и производственную структуры, освоить выпуск современной наукоемкой продукции, России – избавиться от сырьевой зависимости, а нашим партнерам – от преобладания традиционных, но мало доходных производств. Решать эти трудные задачи будет проще и эффективнее, если между странами будет налажено взаимовыгодное экономическое сотрудничество. Страны ЦВЕ отличаются друг от друга по уровню развития, по степени международной интегрированности, по применяющимся моделям экономического роста, не говоря уже об их исторических, культурных и национальных особенностях. Это изначально требует от России разных подходов к налаживанию связей, в том числе и торгово-экономических.

Для наращивания объема взаимной торговли, а тем более для совершенствования её структуры, России необходимо поднимать свою обрабатывающую промышленность, менять устаревшие и устаревающие технологии. Модернизация и диверсификация российской экономики должна помочь устранить главный тормоз развития торговли России с ЦВЕ – слабость инвестиционного сотрудничества и кооперационных связей [2].

Список используемых источников:

1. Князев, Ю.К. Современные тенденции в экономических отношениях России со странами Центрально-Восточной Европы / Ю.К. Князев, Н.В. Фейт. – Текст: электронный // РСМ. – 2018. – №2 (99). – С. 64. – 75. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-v-ekonomicheskikh-otnosheniyah-rossii-so-stranami-tsentralno-vostochnoy-evropy> (дата обращения: 17.11.2022).

2. Куликова, Н.В. Торговые отношения России со странами Центрально-Восточной Европы / Н.В. Куликова, И.С. Сеницина. – Текст: электронный // Современная Европа. – 2019. – №3 (88). – С. 150 – 160. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/torgovye-otnosheniya-rossii-so-stranami-tsentralno-vostochnoy-evropy> (дата обращения: 17.11.2022).

3. Сбербанк продаст банки в Европе с активами на €7,3 млрд. – Текст: электронный // РБК: сайт. – 2022. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/03/11/2021/6182e6cf9a79476ade40ec32> (дата обращения: 15.11.2022).

4. Фейт, Н.В. Экономические отношения России со странами Центральной и Восточной Европы / Н.В. Фейт, Э.Я. Шейнин. – Текст: электронный // РСМ. – 2016. – №4 (93). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-otnosheniya-rossii-so-stranami-tsentralnoy-i-vostochnoy-evropy> (дата обращения: 17.11.2022).

УДК 65.01

Крыцына А. Д.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»

КОМАНДНАЯ РАБОТА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы значимости командной работы в деятельности организации. Более подробно разобраны принципы командообразования и законы, на которых строится «командный дух». Именно «командный дух» позволяет создать неповторимый инструмент для повышения эффективности организации.

Ключевые слова: команда, конфигуратор, единство, сплоченность.

Krytsyna A. D.
Federal state educational budgetary institution of Higher education "Financial University under
the Government of the Russian Federation"

TEAMWORK AND ITS IMPACT ON THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION

Abstract: The article discusses the importance of teamwork in the organization's activities. The principles of team building and the laws on which the "team spirit" is based are analyzed in more detail. It is the "team spirit" that allows you to create a unique tool for improving the efficiency of the organization.

Keywords: team, configurator, unity, cohesion.

Современный уровень развития производства определяет необходимость разделения труда, что приводит к формированию определённых групп сотрудников. В условиях жёсткой конкуренции ведение бизнеса требует формирования мощного «фундамента» организации, в роли которого выступает коллектив. В предприятиях могут создаваться различные группы для достижения конкретных целей. Как правило, организация содержит как крупные объединения, так и более мелкие, образованные для решения второстепенных задач. Огромное разнообразие групп, поддерживающих все аспекты деятельности организации, приводит к слаженному

производству, начиная от непосредственного создания продукта, заканчивая управленческим контролем [2].

Особое место в рабочем коллективе занимает команда. Распространенной ошибкой является отождествление понятий «команда» и «коллектив». На самом деле значения этих слов схожи, но они имеют существенные отличительные признаки в формировании и разное направление деятельности для достижения одних и тех же целей. Команда – коллектив сотрудников организации или структурного подразделения, работающих как единое целое, проявляющих максимум инициативы и ответственности. Команда формируется намеренно, является искусственным инструментом, созданным для определенных целей и задач, который находит свое эффективное применение в условиях ограниченности ресурсов. Команда состоит из квалифицированных сотрудников, способных принимать правильные решения в короткие сроки в условиях повышенного риска. Каждый член команды – профессионал, знающий свое дело. От обычного коллектива команда отличается принципами внутренней организации.

Командообразование в организации — нестандартный метод управления коллективным разумом.

На каких же принципах строится команда?

1. Плоская иерархия.

Главной отличительной чертой настоящей команды является отсутствие четко зафиксированного лидера. Руководитель команды является скорее «конфигуратором», который создает этот инструмент и использует его по мере необходимости, постепенно наделяя команду все большей автономностью. Работая по принципу перехода власти, все члены команды имеют возможность проявить себя в качестве руководителя. В каждый момент времени право принимать важнейшие управленческие решения передается в зависимости от наличия компетенций в области конкретных решаемых задач. Это позволяет повысить эффективность, так как в роли лидера всегда выступает профессионал. При этом смена власти не означает делегирования полномочий, каждому новому лидеру власть передается в полной мере.

Создавая команду из числа сотрудников, компетентных в разных областях, конфигуратор увеличивает ее шансы на успех. В зависимости от обсуждаемого вопроса по выполнению конкретной задачи, важные решения принимает самый осведомленный из коллег. Он составляет план работы, а остальные сотрудники двигаются к намеченной цели, реализуя принятое решение в области своих профессиональных областей [3].

2. Командное взаимодействие.

Главной отличительной чертой команды является единство ее членов. Без сплоченности коллектива команда не может существовать. Готовность члена команды брать на себя вместе с большим объемом власти ответственность за себя и своих коллег, способность отдавать власть своему партнеру при переносе полномочий и полагаться на его волю – все это критически важно для функционирования команды. Конфигуратору следует на раннем этапе развивать данные качества у сотрудников, намеренных работать вместе для достижения общей цели. Однако стоит заметить, что некоторые люди по своей природе не склонны к командной работе. В исключительных случаях с течением времени эти качества меняются, жизненные ценности переосмысливаются, и человек постепенно приобретает способность к командному взаимодействию.

3. Уравнивание.

Отношения, возникающие в команде, должны складываться по принципу безоценочного подхода. Принятие члена своей команды таким, какой он есть, со всеми его плюсами и минусами позволяет зародиться неповторимой атмосфере, которая дарит членам команды ощущение тепла, свободы и безграничных возможностей. Для достижения уравнивательных отношений, конфигуратор стремится стереть в рабочем сознании людей их признаки различия, будь то пол, возраст или уровень профессиональной подготовки. Единственным отличием, которое следует принимать во внимание, становятся функциональные возможности сотрудника. Конфигуратор, в свою очередь, должен одинаково относиться ко всем членам

команды, никого не выделяя и воспринимая весь коллектив как единое целое. Немаловажным также является выравнивание вклада людей в общее дело, уравнивание их уровня востребованности [1].

Сформировав команду, конфигуратор наделяет ее полномочиями, а сам «уходит наверх». В качественно организованной команде с обретением мощи и самодостаточности приходит стремление к отсоединению от организации или захвату ее внутренней власти. Именно поэтому, чтобы команда, выступающая лишь инструментом в организации, не причинила ей вред, конфигуратору необходимо уничтожить ее в тот момент, когда он почувствует неуправляемость. Для этого следует разрушить принципы уравнивания и командного взаимодействия. Управляющий внедряет в команду все те человеческие качества, которые он подавил на этапе ее формирования, тем самым активизируя разногласия, возникающие на основе различий сотрудников. Он пробуждает в людях зависть, соревновательность, карьеризм. После распада команды у людей, состоявших в ней, остаются навыки эффективной совместной трудовой деятельности, а опыт, полученный в командной работе, укрепляет их стремление к участию в новых командных проектах, созданных при необходимости организации.

Стоит отметить, что правильное распределение командных ролей ведет к повышению эффективности в организации. Качественное делегирование полномочиями позволяет сократить конкуренцию между сотрудниками, выполняющими одни и те же задачи, определяет четкие границы обязанностей, что исключает выполнение двойной работы. Каждый участник понимает свою роль и делает ровно то, что от него ждут руководитель и его команда [1]. Рэймонд Мередит Белбин, доктор психологических наук, разработал теоретическую модель командных ролей. Она состоит из 9-ти типов и поделена на 3 группы:

1. Интеллектуальные роли:

- Генератор идей — изобретатель и открыватель. Зачастую является конфигуратором. Он полезен на начальных стадиях проекта, либо когда рабочий процесс застыл, и для продолжения движения необходим двигатель;

- Аналитик-стратег — объективный и наблюдательный. Оценивая факторы влияния на компанию, проводит глубокий анализ и вследствие чего выявляет возможности по проекту. На стадии стратегического планирования такой сотрудник играет ключевую роль;

- Специалист — целеустремленный профессионал в своей области. Являясь наиболее компетентным в конкретной области, способен подробно разобрать и проверить технические нюансы.

2. Социальные роли:

- Душа команды — дружелюбный и открытый. Пользуясь популярностью среди коллег, создаёт в коллективе дружескую атмосферу, уравнивая возникающие конфликты;

- Исследователь ресурсов — харизматичный оратор. Обладая развитыми коммуникативными навыками, выполняет важную функцию на переговорах, договариваясь о выгодных условиях с партнерами или новыми клиентами;

- Координатор — уверенный организатор. Выполняет обязанности конфигуратора при переходе власти. Он распределяет задачи, устанавливает сроки выполнения, контролирует результат. Он хорошо знает свою команду и умело пользуется возможностями каждого сотрудника.

3. Роли действия:

- Мотиватор — профессиональный оратор, выступления которого призваны мотивировать и воодушевлять аудиторию. Обладая лидерскими качествами, он способен вести за собой людей, направляя их действия на успех. Смелый и энергичный, мотиватор заряжает команду активной энергией, способствующей повышению производительности труда;

- Реализатор выполняет четко поставленные задачи в указанные сроки, не проявляет инициативу, ограничен в креативной деятельности, достаточно консервативен. Является непосредственно функциональным звеном в компании;

- Контролёр — внимательный и аккуратный перфекционист. Выполняя завершающую функцию в создании проекта, придирчиво проверяет каждую деталь, не упуская из виду ни один этап в реализации проекта.

Такая модель позволяет реализовать принцип конвейера, где каждый сотрудник выполняет конкретные делегированные только ему обязанности. Все функции, выполняемые разными ролями, рассматриваются в совокупности, как единое целое, что создает некую цепочку непрерывного процесса работы. Поэтому важны не только отличия сотрудников в способностях, навыках и личных качествах, но и выявление чего-то общего, сцепляющего звена, позволяющего дополнять ролям друг друга [2].

Для того, чтобы сделать процесс формирования команд простым для понимания и применения на практике, Джон Максвелл в книге «17 неопровержимых законов работы в команде» выявил законы совместной деятельности. Безусловно, все законы должны рассматриваться в совокупности, но мы подробно разберем некоторые из них.

1. Закон горы Эверест.

Когда ситуация обостряется, необходимость в командной работе повышается. Закон основывается на сопоставлении восхождения на вершину высочайшей точки на Земле – горы Эверест, со значимостью командной работы в организации. Без сильной команды Норгей Тенцинг и Эдмунд Хиллари не смогли бы покорить неподвластную ранее людям вершину. Так и реализация любых глобальных целей, достижение которых строится на преодолении рисков, невозможна без качественно организованной команды. Чтобы достичь конкретной цели, необходимо сосредоточить усилия на росте команды. Команда должна быть соизмерима с целью. Чем выше значимость результата, на достижение которого направлена командная работа, чем сложнее пути его достижения, тем больше следует совершенствовать команду.

2. Закон цепи.

Сила команды находится под воздействием самого слабого звена. Несмотря на сплоченность и близкие доверительные отношения, на которых складывается команда, не все члены команды должны оставаться в ней. Члены команды, которые не выполняют свою долю работы, замедляют рост команды и отрицательно воздействуют на руководство конфигуратора. Дело в том, что компетентные сотрудники вынуждены применять больше усилий, чтобы компенсировать потери, вызванные некачественными результатами работы других сотрудников. Чем больше различие в компетентности между более квалифицированными исполнителями и менее квалифицированными, тем больший ущерб наносится команде. Однако не существует команды без слабых звеньев. Чтобы предотвратить снижение эффективности работы команды, каждый ее член должен самостоятельно отвечать за свой личностный рост и стремиться к самосовершенствованию [5].

3. Закон цены успеха и поражения.

Команда не в силах реализовать свой потенциал, когда ей не удастся заплатить цену. Речь идет о готовности команды пойти на риски, пожертвовать собственным комфортом ради продвижения компании. Если каждый не заплатит цену за победу, то он заплатит цену за поражение. Принятие решений, ставящих под угрозу привычный строй команды, стремление к гибкости в стратегическом планировании в условиях постоянно меняющихся факторов рынка – именно это та цена, которую должна заплатить вся команда и каждый ее член для роста компании. Невероятно опасной для команды является «болезнь успокоенности», которая тормозит процесс выработки инструментов для наращивания эффективности. Достигнув поставленной цели, компания может затормозить протекающие процессы по реализации своего потенциала. Однако остановка на достигнутом оказывает губительное влияние на команду. За улучшение, изменение или продолжение побед команда постоянно должна платить цену[3].

То, как важна командная работа для эффективной работы, компании — участники и партнеры фестиваля "Здоровый бизнес" показывают на личном примере.

Для крупных компаний стратегически важным является высокий уровень коммуникации между отделами и всеми сотрудниками. Например, директор компании «М16-Недвижимость» отмечает, что для повышения эффективности очень важна мотивация каждого отдельного сотрудника на выполнение поставленных задач. Екатерина Малафеева также утверждает: «Значимое место занимает командный дух. Каждый человек, приходящий в компанию и остающийся в ней, искренне хочет быть здесь и развиваться вместе с нами». Небольшое соперничество в команде является естественным процессом, подталкивающим к высоким результатам, однако главным всегда остается сплочение. Реализуя на практике идеи командообразования, компания добилась высокого доверия у клиентов за счет формирования здорового коллектива. Для этого внутри коллектива проводятся различные тренинги, направленные на сближение коллектива, и профессиональное обучение, а вне работы — коллективные выезды на природу, корпоративные мероприятия, которые также позволяют сблизить сотрудников в неформальной обстановке [4].

Андрей Уважаев, директор агентства недвижимости "КвАрт", отмечает: «В условиях большой конкуренции на рынке недвижимости решающими оказываются личные качества сотрудников. Именно наличие сильных сторон сплачивает команду в единое целое. Отлаженный механизм работы решает направленность на результат каждого из нас. Ставя общую цель для всего коллектива, необходимо добиваться вовлечения всех сотрудников. Вклад каждого уникален и может сыграть решающую роль».

Татьяна Таврова, генеральный директор АО "ФИРМА ФЛОРИДАН", выделяет особую значимость командной работы при решении трудных задач, не поддающихся одному конкретному сотруднику. Деловые качества, формирующиеся у членов команды, очень важны для взаимодействия в коллективе. Они способствуют более качественному анализу возникающих у компании проблем, что позволяет компании внедрять нестандартные идеи и решения [6].

Таким образом, для того чтобы коллектив выступал единым целым и успешно выполнял свои задачи, важно наличие в нем командного духа. Команда, являясь сильным инструментом, формирует благоприятную для работы атмосферу в культуре организации, что помогает сотрудникам преодолевать сложности и находить неординарные решения, все больше развивая готовность пойти на риск. Возможности, открываемые перед организацией путем командообразования порой невозможно достичь другими способами. Будучи сильным рычагом воздействия на организационную структуру, правильно сформированная команда способна эффективно решать сложные задачи, несущие в себе огромные риски убытков для компании.

Список используемых источников

1. Глинкина О.В., Соловьева М.В. Анализ фактора качества человеческого капитала работников предприятий В сборнике: Двадцать восьмые апрельские экономические чтения. Материалы всероссийской научно-практической конференции. Омск, 2022. С. 127-132.

2. Григорьева А.С., Соловьева М.В. Влияние социальных сетей на продуктивность и работоспособность персонала//В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 267-273.

3. Новиченко И.А., Соловьева М.В.//Роль Мотивации И Стимулирования Персонала В Современной Организации. В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 584-589

4. Соловьева М.В., Белоус И.Е., Филиппова К.Д.//Управление Человеческими Ресурсами С Использованием Нг-Технологий В Условиях Цифровизации Экономики. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12. № 2. С. 194-205.

5. Соловьева М.В., Ганина С.А., Глинкина О.В., Зеленина Т.Р. Некоторые вопросы управления системой мотивации персонала организации. В сборнике: Экономические, историко-правовые, философские взгляды современности. Материалы VIII всероссийской научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2022. С. 277-283.

6. Соловьева М.В., Литвинов А.Н., Алеева Г.И.//Мотивация: направления улучшения//в книге: развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и инновации. Алеева Г.И., Алексеев В.Н., Аншакова А.М., Аралбаева Г.Г., Бакаев А.А., Винокуров Е.Г., Грязнова Е.Р., Жданов В.Е., Захлебаева В.В., Зубаираева З.А., Иванов А.Н., Клёмин В.А., Клименко О.А., Климова Е.Н., Круталевич М.Г., Кубаренко В.В., Куламбаева К.К., Литвинов А.Н., Миронович А.А., Некрасов С.Н. и др. Под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. Пенза, 2022. С. 86-108.

УДК 65.01

Крыцына А. Д.

Научный руководитель *Соловьева М.В.*
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»

РОЛЬ ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы сплочения лидера и организации. Именно такая синергия способствует улучшению работы организации, что поможет ей в будущем преодолеть препятствия и достичь новых высот. Лидерские качества выделяют человека, обладающего ими, из толпы.

Ключевые слова: лидерство, руководитель, качества, навыки, роль

Krytsyna A. D.

Scientific supervisor *Soloveva M. V.*
Financial University under the Government of the Russian Federation

THE ROLE OF A LEADER IN AN ORGANIZATION

Abstract: The project considers the issues of unity of the leader and the organization. It is this synergy that contributes to the improvement of the organization's work, which will help it overcome obstacles and reach new heights in the future. Leadership qualities distinguish the person who possesses them from the crowd.

Keywords: leadership, leader, qualities, skills, role

Кто такой лидер? На данный счет существует множество точек зрения. Рассмотрим некоторые из них. Во-первых, лидер – это человек, на которого возлагается ответственность за группу своих подчиненных, он гарантирует, что они достигнут поставленной цели. Во-

вторых, лидер - эффективный управляющий и стимулирующий каждого члена группы на выполнение порученных задач.

Лидер помогает в решении проблем, общается со всей командой, мотивирует участников выполнять цель и регулярно проверяет продуктивность команды, чтобы убедиться, что проект выполнен по графику.

Согласно книге *«Исследования и теория лидерства: функциональная интеграция»* (М.М.Семерс, 2000), установление хороших отношений между руководителем и сотрудниками зависит от компетентности лидера. Было выявлено, что личностные качества (такие как усилия, навыки, уровень имеющихся знаний и др.) связаны напрямую с эффективностью лидера. Это и показывает нам, что чем больше навыков у лидера, тем эффективней и лучше будет выполняться работа его подчиненными.

Ожидается, что отношения между лидером и сотрудником окажут положительное влияние на производительность труда. Однако не все лидеры могут установить контакт с подчиненными. Почти всегда такое положение приводит к невыполнению плана или какой-либо поставленной цели [3].

Каждый лидер должен обладать определенными навыками и особым видением. Для руководящих должностей подходят не все. Из книги *«Почему люди должны следовать за вами?»* (Роб Гоффи, Гарет Джонс) выделим несколько самых главных по моему мнению признаков лидера.

1. Должен быть собой.

Лидер должен уметь руководить людьми, стимулировать своих подчиненных и иметь достаточно навыков для управления. Но идеальных характеристик для лидера не существует и «попытки подражать другим, даже самым успешным лидерам бесплодны». Об этом и хотят донести нам авторы в первой главе.

2. Знать себя, показывать себя.

«Лидерство начинается с самого человека»

Нельзя повести за собой людей, не поняв того, кем вы являетесь. Нужно знать свою реакцию на те или иные жизненные ситуации, чтобы правильно направлять и координировать своих подчиненных.

Нет смысла следовать за человеком, который сам не знает, чего он хочет.

Лидер всегда должен иметь план, которым он будет мотивировать остальных людей. Это предоставляет шанс на успешное развитие событий между лидером и подчиненными. Поэтому человеку, выполняющему роль лидера, требуется показывать себя, говорить о развитии своей карьеры и об улучшении работы своих работников.

3. Регулировать социальную дистанцию.

Успешные лидеры могут провоцировать у других людей сильные эмоции, такие как «любовь и преданность». Сотрудники дорожат отношениями с таким лидером, и поэтому попытаюсь сделать все, чтобы не расстроить его. Такие руководители могут сближаться со своими работниками и в тоже время держать их на расстоянии.

Лидеру в организации следует иметь хорошие отношения со своими сотрудниками, но он не обязан соглашаться с каждым их словом. Необходимо наладить дружескую атмосферу и не забывать о регулировании социальной дистанции. Когда в коллективе царит гармония, а сотрудники могут положиться на своего начальника, рассчитывать на его помощь и поддержку, эффективность организации возрастает стремительными темпами. Работа в команде с дружелюбным и в тоже время в меру строгим начальством приносит одно удовольствие, что мотивирует сотрудников и повышает производительность труда.

Опытные лидеры уже применяют на практике представленную теорию, проводя различные тренинги, семинары на сближение с подчиненными, тем самым значительно поднимая командный дух и в целом улучшая работу организации [2].

4. Оценивать ситуацию и менять ее.

Лидер проявляется в определенных обстоятельствах, которые всегда меняются, вследствие чего не существует определенной формулы лидерства. Успешные руководители

знают, что невозможно добиться успеха по какому-то «общему успешному пути». Поэтому они «оттачивают мастерство оценки ситуации и умение видеть возможности влияния на нее» и пытаются наработать на них опыт для его применения в будущем.

5. Уметь принимать удар на себя

Быть лидером значит «брать большую ответственность на себя». «Вести себя по-лидерски и не подставиться хоть в чем-то – так не бывает». Никто не застрахован от поражения, однако важнейшим качеством лидерства является умение найти в себе силы и мужественно принять удар на себя. У каждого человека есть как плюсы, так и минусы, поэтому лучше продемонстрировать свои минусы во время кропотливой работы, чем ждать разоблачения. Но такие недостатки у лидеров должны быть не слишком критическими. Умные лидеры извлекают из своих недостатков плюсы и становятся еще более привлекательными в глазах окружающих людей.

6. Оставаться собой, но приспособливаться

«Ключевое слово здесь приспособиться». Чтобы обрести в компании поддержку со стороны коллег, лидеру необходимо подстраиваться под ситуацию в коллективе. Лидеры адаптируются, сочетая культуру, в которой они работают, со своими собственными основными ценностями; некоторые вещи работают, а другие - нет. В процессе этого, лидер демонстрирует свою гибкость, жизнестойкость, а также свою способность и мотивацию продолжать учиться.

На наш взгляд, умение показать себя настоящим и вписаться в общество - это важный балансирующий момент в работе каждого лидера.

7. Грамотно общаться

«Настоящие лидеры умеют общаться».

Лидеру, который только хочет влиться в коллектив и поддерживать хорошие отношения с ним, необходимо грамотно взаимодействовать с людьми. Очень трудно быть хорошим лидером без хороших коммуникативных навыков, однако достаточно развитые коммуникативные навыки есть не у всех лидеров. И это играет с ними очень злую шутку, например, когда лидер не может договориться с подчиненными о выполнении какого-то задания только из-за того, что не смог наладить контакт с ними.

Коммуникация с персоналом - это тип коммуникации и наиболее важный инструмент лидера, используемый для передачи информации о культуре компании, основных ценностях, миссии и важнейших сообщениях для укрепления доверия и поощрения сотрудников.

8. Подлинные последователи

«Последователи. Без них нет отношений и нет лидерства»

Не существует лидера хотя бы без одного последователя.

Однако сейчас все думают, что лидеры имеют очень большое влияние в организации, а последователи нет. Многие авторы считают данное утверждение ошибочным.

Хороший руководитель будет всегда проводить семинары, обучение и рассказывать новую информацию помогающую своим последователям научиться чему-то новому. Роль лидера по отношению к последователям понятна. Необходимо делиться информацией и своим личным опытом для лучшей взаимосвязи со своими сторонниками.

9. Цена лидерства и награда за нее.

«Лидерство - сложная штука, никто не напишет ваш лидерский рецепт за вас»

Не каждый хочет быть лидером. Иногда это и к лучшему, поскольку не каждый способен проявлять себя в качестве лидера. Лидерский потенциал есть далеко не у всех. За лидерство надо платить, на что готовы немногие. Лидер должен жертвовать своими материальными средствами, временем ради организации. Иногда лидерство – это призвание. Оно проявляется еще в детстве, когда из групп выделяются капитаны разных спортивных секций или тех же самые старосты. Они показывают хороший уровень компетентности и ладят со всеми. Их уважают за честность, за их труд и надежность. В ответ, награда за лидерский труд велика. Поэтому заработная плата лидера в организации отличается от заработной платы других

сотрудников. На это влияют такие факторы, как большая ответственность, опыт и лидерские навыки [1].

Из всего вышесказанного мы можем понять, что не существует какой-то одной формулы успеха в лидерстве. Каждый лидер должен уметь подстраиваться под разные ситуации, происходящие в организации. Так же и в общении со своими работниками невозможно угодить каждому. Но наладить контакт с персоналом – это необходимость каждого лидера, так как взаимоотношения лидера и подчиненных напрямую связаны с продуктивностью организации и выполнением плана.

Лидеру нужно стремиться к достижению целей – контрольных показателей, чтобы успешно завершить проект в установленные сроки. Цели лидера должны включать четкий и подробный план действий (**action plan**): четкое описание цели, которую планируется достичь; задачи/шаги, которые необходимо выполнить для достижения цели; люди, ответственные за выполнение каждой задачи; когда эти задачи будут выполнены (сроки и этапы); ресурсы, необходимые для выполнения задач; меры по оценке прогресса.

Лидер группы должен сообщать о важности стандартов работы, применяемых компанией, а также об ответственности и ожиданиях, которые компания возлагает на каждого члена команды. Всякий раз, когда компания устанавливает новые процедуры или пересматривает текущую политику, необходимо информировать команду, чтобы они могли успешно выполнять свои задачи. Обмен информацией со всеми членами команды - наиболее эффективный способ выявления и решения любых проблем.

Если кто-либо из членов команды не вносит свой вклад в обеспечение успешного завершения проекта, это влияет на производительность. В подобных ситуациях навыки критического и инновационного мышления, а также сильные управленческие способности необходимы хорошему руководителю команды. Если руководитель группы не может найти способ самостоятельно решить проблему, чтобы сохранить проект в рабочем состоянии, он должен обсудить проблемы со своими менеджерами, чтобы найти решение.

Успешный руководитель группы должен обладать инновационными управленческими навыками, контролировать все ресурсы, используемые в проекте, и управлять ими, а также поддерживать связь со всеми внешними поставщиками. Руководитель группы должен убедиться, что все необходимые ресурсы всегда доступны, или найти жизнеспособные альтернативы, чтобы проект выполнялся по графику.

Б. Трейси в своей книге «Наука мотивации» высказывался о важности мотивации в организации.

Время от времени каждому нужна мотивация, руководитель группы должен мотивировать и поощрять членов команды. Когда люди в команде чувствуют, что они являются ценным активом, это побуждает их работать более продуктивно. Любой сотрудник будет работать лучше, зная, что его ждет премия, бесплатное обучение, участие в различных тренингах, разнообразие рабочей рутины, командировки и т.д. Сегодня некоторые компании даже предлагают медицинское лечение в лучших платных больницах совершенно бесплатно.

Руководитель группы отвечает за установление временных рамок для каждой части проекта, которая должна быть завершена. Им нужны отличные коммуникативные навыки, чтобы все в команде знали о своих сроках. Лидер должен быть в состоянии предоставить обратную связь о ходе проекта и сообщить команде, когда происходит изменение курса. Он также должен подчеркнуть важность выполнения работы на должном уровне и в срок.

Существует очень много ошибочных представлений относительно лидерства. Автор книги «21 неопровержимый закон лидерства» Джон Максвелл выявил пять самых распространенных мифов о лидерстве.

1. Миф управления.

Широко распространенное заблуждение состоит в отождествлении понятий лидерства и управления. Главное отличие между ними сводится к тому, что лидерство связано с влиянием на людей, которые должны следовать за вами, в то время как управление концентрируется на том, чтобы поддерживать функционирование систем и процессов. Управляющие

поддерживают уже заданное направление, но они не в силах изменить его, так как для этого необходимо обладать способностью влияния.

2. Миф предпринимателя.

Не каждый предприниматель является лидером. Выдвигая на продажу свой продукт, продавец способен убедить людей на какой-то кратковременный акт, но он не может оказывать на них никакого долгосрочного влияния. Высокая степень объема продаж не делает успешного предпринимателя лидером. Люди готовы приобрести товар, но это не говорит об их намерении следовать за продавцом. Это утверждение является главным отличием лидера от предпринимателя.

3. Миф знания.

Данное заблуждение основывается на выражении «Знание – сила». Опираясь на то, что сущность лидерства составляет сила, многие склонны предполагать, что все лидеры обладают обширными знаниями и высоким интеллектом. Однако это не совсем так. Да, лидер должен владеть определенным набором знаний в управленческой деятельности и не только, но не каждый ученый может быть лидером. «Коэффициент интеллектуальности вовсе не обязательно эквивалентен наличию качеств лидера».

4. Миф первопроходца.

Существует ошибочное представление, согласно которому любой, кто опередил толпу, является лидером. Чтобы повести за собой людей, недостаточно совершить выдающийся поступок. Должны быть люди, которые преднамеренно и сознательно движутся по стопам лидера, следуя его примеру и действуя в соответствии с его перспективным замыслом.

5. Миф должности.

Лидерство не всегда привязано к должности. «Вовсе не должность создает лидера; это лидер создает должность». Успешным для эффективности организации является обстоятельство, когда руководящие должности занимают настоящие лидеры. Однако это не всегда так. Иногда руководители не обладают достаточными лидерскими качествами, а в роли лидеров выступают люди, занимающие совсем другие должности, которые своими способностями к влиянию и наличием последователей способны перетянуть полномочия руководителя.

Представленные мифы привязаны к закону влияния, разработанному Джоном Максвеллом. «Лидерство означает влияние – не более и не менее».

Становление лидера, приобретение им всех вышеперечисленных качеств, необходимых для успешного управления, является длительным процессом. «Лидером становятся день за днем, а не за один день». Автор выделяет четыре стадии развития лидерства, независимые от природных способностей:

1. Я не знаю, чего именно я не знаю.

Немногие считают себя потенциальными лидерами, а потому большинство людей даже не проявляет интерес к изучению лидерства. Это существенная ошибка, так как пока человек не знает, чего именно он не знает, ему не начать расти.

2. Я знаю, чего не знаю.

Оказавшись по воле обстоятельств на посту лидера без последователей, человек осознает необходимость в обучении тому, как вести за собой людей. «Осознать, что вы не осведомлены о многих фактах, – это уже большой шаг на пути к знанию».

3. Я расту, многое узнаю, и это начинает сказываться.

Осознав собственный недостаток навыков и умений в вопросах лидерства, а после этого дисциплинированно приступив к ежедневным занятиям личным ростом в данной сфере, способности к лидерству начинают стремительно развиваться.

4. Я просто пользуюсь тем, что знаю.

Достигнув этой стадии развития, лидерские способности вести людей за собой становятся почти автоматическими.

Проанализировав представленные книги, и поняв суть роли лидера в организации, можно утверждать, что в компаниях просто необходимы квалифицированные лидеры. Роль лидера

активно проявляется не в простой рабочей рутине, а в экстренных ситуациях. От его действий и навыков в таких ситуациях зависит не только судьба коллектива, но и будущее всей компании.

Список используемых источников

1. Кулемина Т.Н., Соловьева М.В.//Сравнительный анализ проблем менеджмента в XX - XXI вв. В сборнике: Актуальные тренды в экономике и финансах. Материалы всероссийской научно-практической конференция. Омск, 2022. С. 416-421.
2. Смирнова И.Л., Соловьева М.В.// Глобализация в современном контексте управления//Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 2. № 3 (46). С. 132-139.
3. Смирнова И.Л., Соловьева М.В.//Бизнес-этика как приоритетный вектор современного развития организаций Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2021. Т. 2. № 1 (47). С. 105-111.

УДК 331

Кузнецова Д.О.

Научный руководитель *Литвинов А.Н.*

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРУДНОСТЕЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные психологические трудности, с которыми сталкивается любой менеджер, причины этих проблем. А также выдвигаются возможные пути их решения.

Ключевые слова: Менеджмент, менеджер, причины, пути решения, явление, чувство, состояние, психологические трудности, проблемы, управляющий

Kuznetsova D.O.

Scientific supervisor *Litvinov A.N.*

Financial University under the Government of the Russian Federation

ANALYSIS OF THE MAIN DIFFICULTIES ARISING IN THE IMPLEMENTATION OF THE MANAGER'S ACTIVITIES

Abstract. This article discusses the main psychological difficulties faced by any manager, the reasons for these problems. Also, possible ways of solving them are put forward.

Keywords: Management, manager, causes, solutions, phenomenon, feeling, condition, psychological difficulties, problems, controller

Перед любым управляющим одной из главных задач стоит принятие решение, и что немаловажно, эффективных решений, от которых нередко зависит будущее всей организации, находящейся под его руководством. По этой причине необходимы высококвалифицированные

специалисты в этой области, которые умеют приспосабливаться к постоянно меняющимся внешним условиям, анализировать их.

Менеджер – одна из самых стрессовых профессий, которая требует крепкого психологического здоровья и моральной подготовки к полномочиям, возложенным на него после трудоустройства.

Менеджеры, осуществляя свою управленческую деятельность, ежедневно сталкиваются с рядом проблем: большая ответственность, поиск и анализ огромного количества информации, конфликты, как с вышестоящими, так и нижестоящими отделами. Современный менеджмент – один из самых ярких примеров стрессового и крайне беспокойного жизненного ритма.

В последнее время стало всё больше внимания уделяться взаимоотношениям внутри коллектива, так как без совместной сплоченной работы всей организации невозможно достичь поставленных целей, а как следствие максимальной эффективности.

Если человек не способен выбраться из состояния долгого напряжения, то вполне вероятно, что он столкнется как с психическими, так и физическими заболеваниями. Немаловажным фактором успешной работы менеджера, на которого возлагается управление частью или даже всей организацией, является его здоровье, причём как физическое, так и психологическое.

Менеджеру очень важно тщательно следить за своим здоровьем во избежание огромного количества заболеваний, с которыми встречается почти каждый человек данной профессии. У каждого руководителя есть свои собственные методы профилактики появления различных заболеваний, но единым для всех является обязательное условие регулярности.

Д. Френсис и М. Вудкок придерживаются мнения о том, что недостаток знаний у менеджера в сфере здоровья является ограничивающим фактором при осуществлении трудовой деятельности. Также подчёркивается важность умения управлять своими психологическими процессами, такими как память, внимательность и тд, а также развивать их. Уверенность в осуществлении таких операций позволяет менеджеру защититься от стресса, выгораний и пр.

Дж. и Р. Узим в своих исследованиях выяснили, что опытные менеджеры относятся к различным стрессовым ситуациям как к своеобразному «вызову», который помогает собрать и применить все свои знания и умения, а также подталкивает к применению различных действий.

Ю. Мельник утверждает, что умение управлять своим здоровьем является проявлением компетентности менеджера. Согласно его исследованиям, многие руководители считают, что их здоровье в полном порядке и в дальнейшем будет оставаться таким же, но при этом они упоминают о ведении не совсем здорового образа жизни и возможности риска для их здоровья.

Т. Вейер и Р. Бурке провели некоторые исследования и сформулировали более сорока путей преодоления стресса, которые, по их мнению, подходят абсолютно всем. Они выдвинули схему, в которой выдвигаются пять главных стратегий: коммуникация, погружение в работу, смена деятельности, исследование ситуации, физическое отдаление от ситуации.

Приведённые выше исследования как отечественных, так и зарубежных учёных, наталкивают на мысль о том, что многие менеджеры, испытывающие трудности на работе, в современном мире склонны к нездоровому образу жизни, они нередко прибегают к курению и употреблению алкоголя и наркотиков. Важно отметить, что это только усугубляет состояние, создаёт новые трудности, порождает зависимость и уж точно не является способом решения проблем.

Рассмотрим, с какими трудностями может столкнуться любой менеджер:

1. Самым первым и всеобъемлющим фактором является стресс. Стресс – реакция организма, возникающая при любых отрицательных воздействиях на него. В сфере управления причин для стресса огромное количество: обработка большого объёма информации и поиск достоверной; недостаток времени; конфликты внутри коллектива;

умение решать сразу несколько задач; нести ответственность за принятые решения; постоянная коммуникация и т.д. [4]

Оптимизм, наличие дружественных связей, умение переключить своё внимание на что-то другое, изучение и понимание «себя» и «сигналов организма» - факторы, которые помогут справиться со стрессом.

2. Выгорание – ещё одно распространённое состояние у менеджеров, дословно переводится как «сгорание» или «потухание». Оно непосредственно связано с явлением, о котором говорилось ранее, так как это длительное пребывание в стрессе, напряжение, истощение. Также у большинства встречаются такие симптомы: безэмоциональность; равнодушие к настоящему и будущему; нередко агрессия; жестокая оценка себя, своих действий и достижений; отсутствие мотивации к любой деятельности [3].

При выгорании важно внутреннее осознание и принятие этого факта. Чтобы уменьшить случаи столкновения работников с выгоранием, в организации можно устраивать, например, раз в месяц консультации с психологом для всего коллектива с целью преждевременного выявления проблем и последующим устранением их. Да, это дополнительные затраты, но это поможет повысить продуктивность работников, избавиться от текучести кадров, что в дальнейшем окупится.

3. Фрустрация – психологическое состояние, возникающее при неудовлетворённости полученными результатами и наличии каких-либо препятствий для этого. Причин достаточно много: замечания, обвинения, оскорбления, отказ, любое неправильно интерпретированное высказывание человека и пр. Как правило, реакцией на это является агрессия, как в активном её проявлении, так и пассивном.

4. Синдром самозванца – навязчивое чувство самого человека о том, что он не заслужил находиться на той или иной должности. Часто это состояние предшествует другим более серьёзным психологическим проблемам, становится его причиной.

5. Тревожное расстройство тоже является довольно частым явлением у менеджеров. Любое решение, выступление или даже разговор сопровождается волнением и переживанием. Данное состояние также по возможности стоит обнаружить на ранней стадии, пока оно не переросло в нечто более глобальное.

6. Прокрастинация – явление, при котором человек забрасывает дело, откладывая его на неопределённый срок. Данная проблема может возникать как из-за внутренних установок и способности к концентрации внимания, так и из-за различных внешних факторов.

От прокрастинации может страдать не только сам человек, но и как следствие коллектив, с которым он коммуницирует и которому даёт поручения. Возможные пути решения этой проблемы: разделите большую задачу, на более мелкие и в связи с этим установите себе дедлайны; научитесь планировать своё время, больше конкретизируя всё пункты. При ощущении влияния «извне» постарайтесь поменять обстановку, прекратить общение с людьми, которые способствуют развитию данного явления.

7. Переутомление - состояние человека после длительного осуществления деятельности, и, как следствие, ухудшение работоспособности и производительности. Бороться с таким состоянием можно посредством урегулирования нагрузки (её уменьшения или временное приостановление), заменяя её на отдых на свежем воздухе, активное времяпрепровождение или просто любимым отдыхом и занятиями.

Большинство руководителей на своём опыте поняли, что наилучший путь избавления от психологических трудностей, возникающих почти у всех менеджеров, выбирают они сами. Учёные выделяют несколько вариантов самопомощи в случаях столкновения с такими проблемами [1].

Сюда относят:

- отказ от жёсткой самокритики, то есть восприятие любых сделанных ошибок не как неудачи и проигрыши, а как возможность получить новые знания, умения, опыт, учесть их и в дальнейшем усовершенствоваться
- поиск чего-то нового и интересного для себя в любой деятельности

- расширение «связей» путём более активной коммуникации
- взять под своё попечительство нескольких учеников, которые ещё не имели опыта работы в той или иной сфере

Также немаловажным критерием является наличие достаточно близких отношений с минимум шестью людьми, в которых вы уверены, и тех, кто всегда смогут поддержать и прийти на помощь в трудные для вас моменты. Кроме того, учёные выяснили, что многочисленные социальные связи помогают избавиться от ощущения себя непрофессионалом без ощущения переутомления и морального истощения [2].

Ещё раз стоит подчеркнуть важность «здоровой» среды в коллективе, так как хорошие отношения, наличие такого редкого в современном мире явления как взаимопомощь, сплочённость всех членов команды - всё это может помочь избежать высокого уровня стресса, выгорания и пр.

Обычно выделяют 2 направленности психической поддержки:

1. Профилактика психологических заболеваний. Здесь выделяют следующие аспекты:
 - сплоченность трудового коллектива
 - создание и обеспечение «здоровой» среды в команде
 - развитие собственной культуры
 - наличие как формального, так и неформального поведения в организации
 - продвижение сотрудников
 - объективная политика компании в плане карьерного роста без дискриминации по национальности, полу, возрасту
 - понятная система наказаний и поощрений
 - четкое разграничение обязанностей между сотрудниками
2. Психологическое «вмешательство» в различные процессы. Главными задачами являются:
 - развитие коммуникационных способностей
 - усовершенствование творческих навыков
 - повышение квалификации
 - обучение надлежащей «разгрузки» себя
 - развитие позитивного мышления
 - обучение правильному и эффективному отдыху
 - улучшение подходов к мотивации сотрудников
 - правильное планирование в разных сферах

Для обеспечения профессионального здоровья требуется создание абсолютно нового подхода к разработке научной программы по сохранению и улучшению здоровья.

Российские учёные рассматривают психологическое здоровье менеджера как важную часть обеспечения эффективной деятельности руководителей путём использования различных знаний. Выделяют 2 главные задачи обеспечения деятельности менеджера в сфере охраны труда:

1. Усовершенствовать знания в сфере здоровья и его укрепления
2. Профилактика по предотвращению или уменьшению стресса и иных факторов при осуществлении работы

Обычно на практике выполнению данных задач помогают следующие элементы психологической помощи:

- Просветительство. Усвоение новых психологических знаний для совершенствования своих навыков и умений, более эффективной работы менеджера, улучшения здоровья и познания себя
- Исследование. Анализ индивидуальных особенностей, которыми обладает руководитель. По его итогам выявляются проблемы менеджера и оказание ему психологической помощи для повышения работоспособности
- Предупреждение. Выявление

- Раннее выявление и устранение ухудшения психологического состояния в профессиональной деятельности менеджера.
- Корректировка. Устранение имеющихся или только начинающихся психологических трудностей, которые мешают корректной работе менеджера
- Консультирование. Изучение определённых ситуаций, вызывающих те или иные трудности в деятельности руководителя, и помощь в нахождении самого подходящего решения
- Тренинг. Совокупность специальных упражнений, которые помогают развивать необходимые умения, приобретать недостающие знания в различных областях

Обычно такое вмешательство наблюдается на трёх уровнях: индивида, коллектива и всей организации. Это обусловлено тем, что все вышеперечисленные методы не сработают, если будут направлены, к примеру, только на одного менеджера. То есть необходимо осуществлять данные меры на всех уровнях.

Обладая всеми приёмами психологического саморегулирования, менеджер сможет контролировать и как-либо влиять на происходящие изменения с психологической точки зрения.

Многие современные методики саморегулирования для эффективного труда менеджеров, контроля их здоровья зародились ещё в индийской йоге. Йога в современном мире является подробно выработанной совокупностью всеобщего развития людей. Одна из её самых главных целей - поддержание здоровья. Самым важным условием для обеспечения здоровой жизни рассматривается психическая устойчивость, постоянность человека, нахождение его в гармонии с самим собой. Систематические занятия йогой помогут не только менеджерам, но и всем другим людям обрести контроль над своими эмоциями, научиться управлять ими, а также укрепить психологическое состояние личности.

Стоит упомянуть важность для менеджера понятия стрессоустойчивости, которое даёт понимание о том, в какой степени человек способен противостоять раздражающим факторам и стрессовым ситуациям. Это умение сохранять высокий уровень психической деятельности при увеличении стресса.

По М. Фридману, кроме вышеперечисленных типов существуют также личностные различия в предрасположенности к стрессовым ситуациям. Он разделил людей на два типа: «А» и «Б». Первый тип быстро реагирует на различные ситуации, активно выражает своё недовольство. Люди, относящиеся к данному типу, постоянно переживают, не умеют корректно оценивать ситуации, стремятся выполнить как можно больше дел за одно и то же время, почти всегда находятся в состоянии напряжения и по этой причине более подвержены различным заболеваниям. Соответственно тип «Б» является противоположностью «А». Выяснилось, что большинство менеджеров относятся к первому типу. Несмотря на большие различия между ними, у «А» и «Б» наблюдается не только одинаковую эффективность в работе, но и нередко менеджеры первого типа показывают лучшие результаты.

Согласно современным научным исследованиям менеджеры расставляют приоритетность факторов, которые оказывают существенное влияние на здоровье, следующим образом: образ жизни, который они ведут; их рацион питания; профессиональная деятельность; невнимательность к своему здоровью.

Немаловажно вовремя выявлять такие проблемы, не откладывая их решение и самое главное не думать, что они сами по себе пройдут.

Приведём некоторые общие пути решения трудностей с психологическим состоянием: не брать на себя слишком много работы, а тем более на дом; овладеть тайм-менеджментом; ввести системные занятия спортом; найти хобби, которое будет только в радость; не забывать о периодическом отдыхе; активное проведение своего свободного времени.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что психологическое состояние напрямую влияет на продуктивность, и, наоборот, от активности и вовлеченности человека в рабочий процесс зависит его внутренне состояние. В современном менеджменте контроль над своим здоровьем является важной неотъемлемой частью данной профессии.

Именно поэтому нужно тщательно отбирать людей на эту должность, повышать требования и критерии отбора, иначе не избежать текучести кадров.

Список используемых источников:

1.Абрамова К.А., Соловьева М.В., Алеева Г.И.//Инфраструктурный фактор роста инновационной активности в регионе//Креативная экономика. 2021. Т. 15. № 12. С. 5065-5078.

2.Ганина С.А., Глинкина О.С., Зеленина Т.Р., Соловьева М.В., Толпин М.К.//Развитие конкурентной стратегии и обоснование проекта ее реализации//Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2021. Т. 2. № 1 (47). С. 23-33.

3.Руднева Я.В., Соловьева М.В.//Особенности реализации управленческих решений в странах мира в период развития пандемии//В сборнике: Актуальные тренды в экономике и финансах. материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов. Омск, 2020. С. 248-252.

4.Current trends and directions of development of the international economic environment Glinkina O.V., Ganina S.A., Soloveva M.V., Litvinov A.N., Smirnova I.L. ПОВАВ Journal. 2020. Т. 11. № S3. С. 8.

УДК 65.01

Мальшиева А.А.

Научный руководитель: *Алеева Г.И.*
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»

РОЛЬ ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Тема командной работы и роли лидера в ней актуальна актуальна, так как на сегодняшний день командообразование является одним из самых эффективных способов управления персоналом, перспективной моделью корпоративного менеджмента, а также оно обеспечивает всестороннее развитие компании. Основной целью тимбилдинга (иначе, командообразования) является формирование сплоченного коллектива. Создание команды из специалистов разных направлений, сообща решающих проблемы, возникающие в компании, реализующих производственные задачи и принимающих на себя равную ответственность за результат совместной деятельности. Работа в команде, люди не просто выполняют свою часть задания, каждый участник понимает как исполнение им своих обязанностей отражается на других участниках команды и совместных проектах. Лидер – неотъемлемая часть любой команды. Это человек, занимающий центральную позицию в группе и концентрирующий власть в своих руках.*

Ключевые слова: *команда, командообразование, лидер, цель, взаимодействие, лидерство, управление, менеджмент, тимбилдинг.*

THE ROLE OF A LEADER IN AN ORGANIZATION

Abstract: *The topic of teamwork and the role of a leader in it is relevant, as today team building is one of the most effective ways of personnel management, a promising model of corporate management, and it also ensures the comprehensive development of the company. The main goal of team building (in other words, team building) is the formation of a cohesive team. Creation of a team of specialists from different areas who jointly solve problems that arise in the company, implement production tasks and take equal responsibility for the result of joint activities. Working in a team, people do not just do their part of the task, each participant understands how the performance of his duties affects other team members and joint projects. A leader is an integral part of any team. This is a person who occupies a central position in the group and concentrates power in his hands.*

Keywords: *team, team building, leader, goal, interaction, leadership, management.*

Термин командообразование (от английского team building – строение, формирование команды) чаще всего используется применительно к бизнесу и способствует эффективной командной работе. Сама мысль о построении команды зародилась благодаря командным видам спорта и начала активно использоваться в деловом мире Западной Европы и США во второй половине XX века.

За период исследований этой темы накопилось огромное количество информации, связанной с формированием команд, особенностями их развития и психологическими факторами, которые как прямо, так и косвенно воздействуют на то, как индивид проявляет себя в команде. В России популярность командообразования начала стремительно расти за последние десятилетия.

Рассуждая на тему командообразования, необходимо также понять кто такой лидер команды, чем он занимается и что от него зависит. Лидерство является одним из ключевых вопросов, имеющих огромное значение применительно к современному обществу. Благодаря дальновидности и рассудительности отдельных людей в мире постоянно одерживаются серьезные военные победы, создаются огромные корпорации и поэтому понятие «лидер» привлекает к себе все больше и больше внимание. Но необходимо упомянуть о том, что не каждый лидер является менеджером, однако трудно представить себе успешного менеджера, который бы не обладал лидерскими качествами.

Невзирая на то, что руководство считается значимым аспектом результативного управления, талантливые лидеры не всегда оказываются такими же талантливыми управляющими. Эффективность лидера чаще всего оценивается с точки зрения воздействия на производительность группы.

Вопросы, связанные с управлением и лидерством всегда интересовали людей. Впервые эта тема была подробно рассмотрена в начале 20-го века. Но более глубокий и системный анализ этих понятий пришелся только на 1930-е и 1950-е годы. Основной целью первых исследований было выявление личностных характеристик талантливых руководителей.

Лидерство активно изучается в разных странах уже более 50 лет. Большая часть масштабных исследований проводилась в США, именно там зародилась теория лидерства.

Существует три основных стиля лидерства: авторитарный, либеральный и демократичный [4].

Авторитарный стиль характеризуется властью, единоличным принятием решений и полным контролем действий подчиненных. Такой лидер не позволяет вмешиваться в руководство ведомых, зависящих от него, четко разделяет свои и чужие права и обязанности.

Авторитарный лидер нередко ограничивает свободу действия своих подчиненных. Идеальным сотрудником для такого руководителя является беспрекословный исполнитель.

При демократическом стиле руководства лидер учитывает мнение подчиненных при принятии решений, касающихся совместного дела. Такой лидер не разграничивает свои права и обязанности и права и обязанности зависящих от него людей. Часть своих полномочий он может добровольно передать членам своей группы, от которых они, в свою очередь, могут свободно отказаться. Идеальным сотрудником для такого руководителя является инициативный и мотивированный человек.

Либеральный стиль руководства характеризуется полной свободой действий подчиненных, лидер практически не исполняет свои обязанности, связанные с организацией командной деятельности. Он не выполняет роль лидера, а фактически является рядовым членом группы. Вопросы решаются либо путем консилиума, либо решения не принимаются вовсе. Для такого стиля лидерства характерна лишь формальная должность руководителя, в действительности группой никто не управляет.

Эти стили лидерства рассматривал К.Левин, однако эта тема не теряла своей популярности, и обсуждения продолжались. В последующем кроме трех основных были выделены и другие стили руководства, такие как, например, комбинированный и гибкий.

Большинство исследований лидерства базируются на современной типологии легитимного господства, которую разработал Макс Вебер. Он выделял традиционное, рационально-легальное и харизматическое политическое лидерство.

Традиционное лидерство основано на обычаях и традициях. Подчиненные, как правило, привыкли находиться во власти и взаимоотношения лидера и последователей строятся на их личной преданности руководителю и вере в святость его власти.

Рационально-легальное лидерство, осуществляющееся на основе закона и не выходит за его рамки. Оно базируется на официально установленных нормах, лидер, как правило, избирается на определенный срок в соответствии с принятыми процедурами [1].

Харизматическое лидерство основывается на вере в необыкновенные, сверхъестественные качества вождя. «Харизмой» Вебер называл необычайное качество личности, благодаря которому она позиционируется как одаренная сверхчеловеческими или, как минимум, особыми силами и свойствами, которые недоступны обычному человеку.

Рассуждая об управлении организованной группой, на мой взгляд, необходимо дать понятие термину "Команда". Командой называют небольшую группу людей, которые имеют общую цель, постоянно коммуницируют между собой и координируют свои усилия. Каждый её участник берет на себя ответственность за конечный результат совместной деятельности и обладает навыками, положительно влияющими на результат. Командная работа, как правило, повышает эффективность деятельности организации в целом. В наши дни организациям необходимо функционировать в более сложной внешней обстановке, чем раньше. Огромный поток информации, конкуренция и постоянно изменяющаяся внешняя среда – все эти факторы затрудняют процесс управления в организации. Поэтому огромное значение имеет формирование команд, гибких и мобильных, а также оперативно реагирующих на сигналы, посылаемые внешней средой.

Команды обычно выделяют по ряду признаков. Одна из наиболее популярных классификаций основывается на выделении в качестве показателя вида деятельности, которой занимается коллектив.

Различают следующие виды команд:

- подготовка рекомендаций (проектные группы, группы качества или группы безопасности; команды такого рода всегда должны иметь быстрый и конструктивный старт и разрабатывать окончательную формулировку, чтобы их рекомендации можно было реализовать);
- непосредственное производство чего-либо (деятельность такой группы, как правило, не ограничена во времени);

- для эффективного управления необходимо сосредоточиться на производительности команды);

- управление процессом (для этих типов команд необходимо верное обозначение поставленных перед ними конкретных целей, отличных от целей организации в целом).

Ученые выделяют четыре главных способа командообразования. Среди них целеполагающий, межличностный, ролевой, проблемно-ориентированный. Рассмотрим подробнее каждый подход [3].

Целеполагающий подход дает возможность участникам группы лучше разобраться с постановкой общих целей и их дальнейшей реализации. Цели бывают как стратегическими, так и установленными в соответствии со спецификой деятельности, например, изменение продуктивности или уровня продаж. Такой подход увеличивает вовлеченность каждого члена команды в процесс совместной деятельности.

Межличностный подход чаще всего направлен на улучшение отношений в группе и основывается на том, что межличностная компетентность увеличивает эффективность существования группы как команды. Цель такого подхода - увеличивать групповое доверие и коммуникации внутри команды, а также поощрять взаимную поддержку.

Ролевой подход предполагает проведение дискуссий и переговоров внутри команды касаясь их ролей. Роли членов команды частично перекрываются. Командное поведение может быть изменено в результате изменения их исполнения, а также индивидуального восприятия ролей. Такой подход частично основан на бизнес-симуляции [2].

Проблемно-ориентированный подход к формированию команды включает в себя элементы первых трех: бизнес-симуляцию, тренинги, укрепление доверия. При таком подходе процесс формирования команды движется последовательно, путем решения конкретно поставленных задач на каждом этапе деятельности. Также предполагается, что теоретические положения будут применяться в решении прикладных задач, создавая прочную основу для развития сотрудничества.

Выделяется несколько стадий командообразования:

- вход в рабочую группу (целью этого этапа является сбор общих данных)
- диагностика групповых проблем (на этом этапе обсуждается эффективность команды и определяются следующие общие и специальные вопросы, например, вопрос «Как мы планируем это сделать?», а также разрабатывается подходящая стратегия, чтобы проработать все подобные вопросы)

- подготовка решений и составление плана действий (чаще всего, групповая дискуссия разворачивается более активно, если каждого члена команды спросить о том, как лучше реализовать все поставленные задачи),

- выполнение плана действий (целью этого этапа является достижение реального результата за счет достижения выбранной цели)

- мониторинг и оценивание результатов (заключительная стадия командообразования, на ней, как правило, оцениваются результаты предыдущих стадий, решаются идентифицированные проблемы, связанные с деятельностью команды) [5].

Работа в команде не может быть неорганизованной, все участники группы должны сотрудничать для достижения лучшего результата. Для максимальной продуктивности каждый член команды должен иметь конкретную роль, соответствующую его умениям и знаниям. Рассмотрим девять основных ролей по Белбину.

Мотиватор. Это участник, продвигающий команду вперед. Он ориентирован на действия, мотивирует себя и других, несмотря на любые трудности.

Реализатор. Участник, поддерживающий порядок в своей среде. Как правило, практичный, исполнительный и очень дисциплинированный человек. Такие люди действительно могут служить опорой другим участникам команды[3].

Педант. Это перфекционист, стремящийся к совершенству и замечаящий все малейшие детали, которые не всегда видны другим участникам проекта.

Генератор идей. Это мозг команды, обладающий творческим и инновационным мышлением, постоянно предлагающий что-то новое и более эффективное.

Аналитик-стратег. Человек, обладающий рациональным мышлением и способный рассуждать трезво в любой обстановке.

Специалист. Занимает последнюю роль в категории «мыслительно ориентированных». Это люди, обладающие глубокими знаниями в своей области, как правило, узконаправленными и фундаментальными.

Координатор. Человек, обладающий хорошими коммуникативными навыками. Эти люди часто занимают руководящие должности, поскольку они поддерживают сотрудничество и мотивируют команду на достижение поставленных целей.

Душа команды. Эти люди умеют найти правильный подход практически к любому человеку. Такие участники легко приспосабливаются к любым изменениям в окружающей среде и помогают достичь гармонии остальным членам команды.

Исследователь ресурсов. Это люди, любящие изучать что-то новое, умеющие взаимодействовать с окружающими людьми, налаживать контакты, вести переговоры и заключать сделки.

Каждый участник команды выполняет свою роль, соответствующую не только его профессиональным навыкам, но и личностным качествам. Так, например, аналитик-стратег вряд ли справится с ролью мотиватора или души команды. Этот факт свидетельствует о том, что люди в команде не могут меняться ролями, и каждый участник группы имеет свою зону ответственности.

Итак, командообразование – это методы воздействия и управления коллективным разумом, развитие командного духа, стремление к общей цели. Основная цель данного процесса – сплочение коллектива и осознание каждым работником своей значимости для общего дела. Совместная работа над проектами чаще всего эффективнее индивидуальной, благодаря разделению полномочий и обязанностей. В современном мире одним из востребованных качеств считается умение специалиста работать в команде. Каждый участник выполняет свою часть работы, вследствие чего цель достигается с наименьшими затратами, так как члены группы занимаются только тем, что умеют делать профессионально [4].

С одной стороны, в процессе командной работы снижается вероятность принятия ошибочного решения и опасность того, что некоторые важные факты будут незамечены. К работе команды вполне применима известная пословица: «Одна голова хорошо, а две — лучше», так как команда помогает бороться с «производственной слепотой».

Однако, с другой стороны, участники команды могут быть недостаточно мотивированы, а соответственно работа не будет выполнена качественно и срок, что является минусом работы в команде.

Рассмотрев понятие командообразования, можно прийти к выводу, что у этого процесса есть как положительные, так и отрицательные аспекты, однако умение работать в команде и соответственно брать на себя ответственность за выполненную им часть проекта необходимо каждому человеку [6].

Также проанализировав все роли участников команды, можно убедиться в том, что каждой группе нужен лидер, который должен не просто управлять подчиненными, но и уметь настроить и замотивировать их на продуктивную работу. Один человек из тысячи рождается с явными задатками лидера, остальные – добиваются лидерских качеств с помощью упорной работы над собой.

Список используемых источников

1. Глинкина О.В., Соловьева М.В. Анализ фактора качества человеческого капитала работников предприятий В сборнике: Двадцать восьмые апрельские экономические чтения. Материалы всероссийской научно-практической конференции. Омск, 2022. С. 127-132.

2. Григорьева А.С., Соловьева М.В. Влияние социальных сетей на продуктивность и работоспособность персонала//В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 267-273.

3. Новиченко И.А., Соловьева М.В.//Роль мотивации и стимулирования персонала в современной организации. В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 584-589

4. Соловьева М.В., Белоус И.Е., Филиппова К.Д.//Управление человеческими ресурсами с использованием ИТ-технологий В Условиях Цифровизации Экономики. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12. № 2. С. 194-205.

5. Соловьева М.В., Ганина С.А., Глинкина О.В., Зеленина Т.Р. Некоторые вопросы управления системой мотивации персонала организации. В сборнике: Экономические, историко-правовые, философские взгляды современности. Материалы VIII всероссийской научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2022. С. 277-283.

6. Соловьева М.В., Литвинов А.Н., Алеева Г.И.//Мотивация: направления улучшения//в книге: развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и инновации. Алеева Г.И., Алексеев В.Н., Аншакова А.М., Аралбаева Г.Г., Бакаев А.А., Винокуров Е.Г., Грязнова Е.Р., Жданов В.Е., Захлебаева В.В., Зубаираева З.А., Иванов А.Н., Клёмин В.А., Клименко О.А., Климова Е.Н., Круталевич М.Г., Кубаренко В.В., Куламбаева К.К., Литвинов А.Н., Миронович А.А., Некрасов С.Н. и др. Под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. Пенза, 2022. С. 86-108.

УДК 65.01

Мамедова А. И.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве РФ»

РОЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** Актуальность заявленной в статье темы обусловлена тем, что в современных организациях сотрудники испытывают дефицит стимула. Данная ситуация может возникать по разным причинам, исходя из этого, мы можем наблюдать, как организации терпят убытки из-за недостатка мотивации у сотрудников. Целью данной статьи является изучение принципов по стимулированию сотрудников; рассмотрения роли стимулирования персонала в организации; получения максимальной продуктивности от сотрудников путем их стимулирования к работе; выявления причин низкого стимула среди сотрудников.*

***Ключевые слова:** мотивация, стимул, организация, продуктивность.*

THE ROLE OF STIMULATING THE WORK OF PERSONNEL IN THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

***Abstract.** The relevance of the topic stated in the article is due to the fact that in modern organizations employees experience an incentive deficit. This situation can arise for various reasons, based on this, we can observe how organizations suffer losses due to lack of motivation among employees. The purpose of this article is to study the principles of employee incentives; consideration of the role of employee incentives in the organization; maximizing productivity from employees by encouraging them to work; identifying the causes of low incentive among employees.*

***Keywords:** motivation, incentive, organization, productivity.*

Сегодня важным фактором является проявление особого внимание персоналу. Это необходимо для того, чтобы коллектив организации создавал условия для экономического роста, при этом максимально используя инновации для отдельного сотрудника и компании в целом и обеспечивая их экономическую безопасность. Чтобы определить аспекты, которые важны для менеджера в создании мотивированного персонала, необходимо сначала определить, такие концепции, как мотивация и стимулы, они используются для персонала в компании. Цель этой статьи - понять важность поощрения сотрудников и то, как поощрение сотрудников влияет на производительность организации. Поскольку разница между категориями "мотивация" и "стимулирование" может заключаться в том, что стимулирование - это средство, благодаря которому используют процесс мотивации, сама мотивация во многом определяется потребностями, которые ее вызывают. Кроме того, потребности - это мотивы, которые побуждают людей предпринимать действия для удовлетворения потребностей [6]. Мотив - это "внутренняя мотивация, которая возникает в сознании сотрудника для выполнения работы, направленной на удовлетворение его потребностей». Сочетание различных, но в то же время взаимосвязанных мотивов, лежит в основе мотивации. Стимулы позволяют сохранять ценную помощь со стороны сотрудников и привлекать еще больше участия. Все очень просто, стимулы - это причина, по которой члены организации продолжают работать в ней. Люди, ищущие работу, естественным образом выберут такую организацию, в которой есть стимул работать. Стимулы, которые являются внешними мотиваторами, имеют целевую направленность; мотив также является призывом к действию, но он может быть основой для поощрения [3]. По мере того, как задачи и средства выполнения меняются, менеджеры и руководители должны знать, как планировать и руководить сотрудникам, для того, чтобы сделать их более мотивирующими, значимыми и продуктивными в меру своих способностей и ресурсов. По этой причине при распределении обязанностей необходимо учитывать потребности и цели, как работника, так и организации. Однако научные представления о разработке форм и методов стимулирования персонала ориентированы на развитие навыков, отвечающих потребностям работника компании и его профессиональным и личностным характеристикам, гармонизации интересов сотрудников и инновационным стратегиям компании.

Различные теории мотивации персонала в разное время доказывают неоспоримый факт – развитие предприятия происходит благодаря персоналу, который мотивирован на достижение целей, стоящих перед предприятием, и чьи потребности удовлетворяются с помощью методов стимулирования [4].

Главным элементом в функционировании любой компании являются ее сотрудники. Сотрудники относятся к фактору производства «труд», который по значимости в организации наряду с "землей" и "капиталом". Конечный результат деятельности, достижение организационных целей, задач и планов во многом зависит от уровня и эффективности

человеческих ресурсов (Джейд, 2010; Хонтса, 2014). Что касается понятия мотивации, то впервые мотивация была взята из латинского слова "двигайся". Роль мотивации в компании часто недооценивают. Это мощный инструмент, который не только помогает построить успешную карьеру, но и способствует позитивным изменениям в личной жизни.

Необходимость развиваться и зарабатывать как можно больше денег заставляет сотрудников организации понимать, что им нужно больше работать, чтобы улучшить условия труда. И, как мы можем понять, заработная плата является одним из наиболее важных компонентов деятельности организации. Чем выше зарплата, тем лучше будет работать сотрудник, зная, что, если план не будет выполнен, он не получит часть своей зарплаты (если это зарплата, которая зависит от выполнения плана). Таким образом, мы можем предположить, что мотивированный сотрудник будет полезен организации и будет выполнять свою работу намного лучше, чем немотивированный сотрудник с фиксированной заработной платой (которому платят меньше). Работодатели также учитывают другие "расходы", чтобы поощрить своих сотрудников [2].

Для каждого сотрудника это приятный "бонус" и дополнительный стимул к качественному выполнению плана работы, когда условия труда находятся на высоком уровне. На данный момент эти инструменты мотивации очень популярны в России. Инструменты мотивации - это средства воздействия на сотрудников компании, позволяющие им добиваться высоких результатов и показателей эффективности. Невозможно найти лучший инструмент мотивации к работе, подходящий для этой компании. Существуют различные типы мотивации к труду, но работодатели приходят к выводу, что материальные инструменты мотивации труда оказывают большее влияние, чем нематериальные. В большинстве случаев так оно и есть. Хотя материальные инструменты оказывают большее влияние на мотивацию сотрудников, современные работодатели не ограничиваются только ими. Да, нематериальные инструменты могут быть намного дороже для работодателей, но в организации всегда работают разные люди. Все они имеют разные ценности, и часто бывает, что нематериальные инструменты мотивации играют для них большую роль, чем материальные [5].

Мотивация приводит к более высокому уровню удовлетворенности и лояльности клиентов, что приводит к увеличению прибыли организации. Поэтому важно, чтобы организации находили способы повысить мотивацию сотрудников. Есть несколько способов мотивировать сотрудников, включая финансовые стимулы и возможность продвижения себя по карьерной лестнице

В книге Елены Н. Ветлужских «Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика» подробно показаны принципы того, как можно повысить работоспособность сотрудников путем их стимулирования к работе.

1. Соответствие целей системы оплаты труда и мотивации целям предприятия.

Когда у сотрудников организации есть определенная цель, которую они должны достичь, то их стимул выполнить задачу растет. То есть для достижения целей и для большего стимулирования сотрудников необходимо ставить какую-либо цель и хорошо поощрять за ее выполнение. Сотрудник, который не видит перед собой четко поставленной цели, не будет работать так же продуктивно, как сотрудник, который видит конкретную цель [4].

2. Учет мотивационных факторов, ожиданий и потребностей персонала.

С помощью знания потребностей сотрудников можно облегчить работодателю задачу со стимулированием персонала. А также необходимо понимать, какие требования предъявляются к персоналу и как они должны быть выполнены. На основе опроса сотрудников, менеджеры получили следующие мотивационные факторы, которые важны для сотрудников: самореализация, признание, возможность развития и повышения уровня профессионализма, интересная работа, прозрачность перспектив, работа в сильной управленческой команде, устойчивость компании, бренд работодателя.

Все эти факторы играют большую роль в работе сотрудников предприятия и напрямую влияют на их мотивацию. Руководитель организации должен узнать информацию

о коллективе предприятия, об их мотивационных факторах, а затем учесть их при регулировании системы оплаты труда.

3. Устранение демотивирующих факторов.

Для достижений лучших результатов сотрудникам необходимо работать, не обращая внимания на демотивирующие факторы. Данные факторы могут существенно снизить продуктивность труда компании, и сотрудники компании могут потерять стимул во время выполнения задания. К таким факторам относятся: стресс; невыполненные обещания перед сотрудниками; слишком завышенные требования к выполнению цели; отсутствие стимулирования путем денежного вознаграждения и т.д. [2]

4. Прозрачность и понятность системы вознаграждения.

В современных организациях система вознаграждения может быть не совсем понятна, что и доставляет дискомфорт многим сотрудникам организации. Исходя из этого, мы можем увидеть сотрудника, который не понимает, почему у него низкая зарплата за месяц. Такой сотрудник будет не мотивирован для работы и для выполнения планов и целей организации. Данная проблема может возникнуть, если оплата за работу может быть не совсем понятна. Для того, чтобы исправить данную проблему необходимо информировать сотрудников о системе начисления заработной платы, данная задача в первую очередь должна быть выполнена лидерами организаций, если информировать о получении заработной платы достаточно качественно, то у сотрудников будет стимул работать, что напрямую повлияет на продуктивность организации.

5. Справедливость системы оплаты труда [3].

Правильное распределение зарплаты играет немаловажную роль в организации. Данный фактор напрямую влияет на стимул сотрудников, если мы увидим, что сотрудник, который приносит достаточно, большое количество пользы компании получит такое же денежное вознаграждение, как и сотрудник, который работал меньше, чем он, и принес намного меньше пользы организации. Мы можем увидеть, как мотивация первого работника, который приносил доход и пользу в компанию, будет пропадать и он станет менее полезным для организации. Существует несколько способов решить данную проблему, я бы хотела привести один из таких способов на примере магазина одежды. Чтобы исправить данную проблему руководители включают такую программу как «система продаж», если речь идет о менеджерах по продажам. Плюсом данной программы является то, что денежное вознаграждение распределяется самым справедливым способом. Ведь чем больше сотрудник приносит пользу компании, тем больше он зарабатывает денег.

6. Вознаграждение, как за индивидуальные, так и за коллективные результаты.

Сотрудники будут более стимулированы, если будут получать заработную плату исходя как из своих индивидуальных заслуг, так из коллективных. Руководители должны наблюдать за объемом работ каждого сотрудника для регулировки индивидуальных выплат. Если руководители будут обращать внимание за успехами каждого сотрудника и поощрять справедливо за их заслуги, то такие сотрудники будут более стимулированы [5].

7. Своевременность выплаты вознаграждения.

Когда в компании не соблюдают график выплат, и не выплачивают заработную плату вовремя, то возникает еще одна причина, которая может понизить стимул у сотрудников организации. Такая ситуация может привести к потере мотивации и к увольнению ценных сотрудников.

8. Комплексность системы мотивации, которая должна включать как материальное, так и нематериальное вознаграждение.

Как я и говорила ранее, помимо материального вознаграждения, для более высокого уровня мотивации у работников должна быть и нематериальная система вознаграждения. Необходимо создать внутреннюю мотивацию для того, чтобы сотрудники были вовлечены в работу. Чтобы работник мог прогрессировать в компании, ему необходимо давать возможность развиваться и получать удовольствие от работы.

9. Мониторинг локального рынка зарплат. Конкурентоспособность зарплат.

Зарплата - один из главных средств мотивации, и, если сотрудник узнает, что заработная плата в других компаниях будет для него привлекательнее, то это уменьшит его стремление к работе. Ведь за такие же усилия он мог получить больше денег, чем на своем рабочем месте. Размер заработной платы сотрудников, руководителей должен быть равен рыночному доходу или быть выше, чем рыночный. Для повышения мотивации и выполнения планов компании грамотные руководители повышают заработную плату [1].

10. Вовлеченность персонала в проведение изменений.

Любое изменение платежной системы требует привлечения внимания сотрудников, а особенно менеджеров. В таком случае их потенциал может быть использован для снижения сопротивления сотрудников к внесению изменений. Непривлеченность сотрудников к изменениям может свести к снижению эффективности компании и к снижению стимула у работников организации. Для успешного выполнения плана и повышения мотивации сотрудников необходимо постоянно уведомлять их об изменениях и напоминать им о том, как выполнить план.

11. Учет этапа жизненного цикла компании.

Организация создается, развивается, становится успешной, ослабляется. Все компании проходят через стадии, которые я перечислила выше. Некоторые компании быстро развиваются и лучше делают свою работу, чем другие, но все проделывают примерно одинаковый путь. У каждой компании на первых шагах есть несколько задач повышенной важности к ним относят, как создание своего продукта либо бизнес-стратегии, которая будет актуальна на рынке, так и набор универсальных сотрудников. На второй стадии, если компания развивается достаточно стремительно, то в такой ситуации бюджет не совсем ограничен и можно привлечь к работе большее количество сотрудников. И уже на третьей ступени развития фирмы начинается распределение должностных обязанностей.

12. Соответствие системы компенсации корпоративной культуре.

Преподнесение информации о ценностях компании сотрудникам является достаточной важной задачей лидеров компании. Правильно преподнесенные ценности компании могут стимулировать работу сотрудников. Ведь человек, который будет знать, на чем основывается компания, в которой он работает, будет мотивирован к работе и к стремлению к этим ценностям [3].

Исходя из всех вышеперечисленных принципов, могу с уверенностью сказать, что стимулирование персонала является важной задачей, с которой должны справляться руководители организации для улучшения работы компании и для лучшей продуктивности. У любой организации есть одна закономерность - это спад мотивации. На это могут повлиять многие факторы. Но руководитель, который увидит эту потерю мотивации у сотрудников на ранних стадиях, должен решить данную проблему. Если руководитель сможет организовать работу своих подчиненных в организации, то это приведет организацию к успеху, и увеличит мотивацию у сотрудников, что соответственно приведет к повышению эффективности, как среди сотрудников, так и у лидеров.

Список используемых источников:

1. Глинкина О.В., Соловьева М.В. Анализ фактора качества человеческого капитала работников предприятий В сборнике: Двадцать восьмые апрельские экономические чтения. Материалы всероссийской научно-практической конференции. Омск, 2022. С. 127-132.
2. Григорьева А.С., Соловьева М.В. Влияние социальных сетей на продуктивность и работоспособность персонала//В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 267-273.
3. Новиченко И.А., Соловьева М.В.//Роль Мотивации И Стимулирования Персонала В Современной Организации. В сборнике: Потенциал российской экономики и

инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 584-589

4. Соловьева М.В., Белоус И.Е., Филиппова К.Д.//Управление Человеческими Ресурсами С Использованием Нн-Технологий В Условиях Цифровизации Экономики. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12. № 2. С. 194-205.

5. Соловьева М.В., Ганина С.А., Глинкина О.В., Зеленина Т.Р. Некоторые вопросы управления системой мотивации персонала организации. В сборнике: Экономические, историко-правовые, философские взгляды современности. Материалы VIII всероссийской научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2022. С. 277-283.

6. Соловьева М.В., Литвинов А.Н., Алеева Г.И.//Мотивация: направления улучшения//в книге: развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и инновации. Алеева Г.И., Алексеев В.Н., Аншакова А.М., Аралбаева Г.Г., Бакаев А.А., Винокуров Е.Г., Грязнова Е.Р., Жданов В.Е., Захлебаева В.В., Зубаираева З.А., Иванов А.Н., Клёмин В.А., Клименко О.А., Климова Е.Н., Круталевич М.Г., Кубаренко В.В., Куламбаева К.К., Литвинов А.Н., Миронович А.А., Некрасов С.Н. и др. Под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. Пенза, 2022. С. 86-108.

УДК 336.27

Маслов В.В.

Научный руководитель: **Полтораднева Н.Л.**

Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС), г. Омск, РФ;

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РФ С 2011 ПО 2022 ГОДЫ

Аннотация. В статье рассматривается структура внешнего долга Российской Федерации и его современное состояние. Исследуя динамику размера государственного внешнего долга за период с 2011 по 2022 год – в данной статье построена и представлена диаграмма с пояснениями произошедших изменений.

Ключевые слова: внешний долг, проблема задолженности, государственные гарантии, санкции, обслуживание долга.

Maslov V. V.

Scientific supervisor: **Poltoradneva N. L.**

Omsk State Transport University (OSTU), Omsk, the Russian Federation;

DYNAMICS OF THE STRUCTURE OF THE STATE EXTERNAL DEBT OF THE RF FROM 2011 TO 2022

Abstract. The article discusses the structure of the external debt of the Russian Federation and its current state. Exploring the dynamics of the size of the state external debt for the period from 2011 to 2022, this article has built and presented a diagram with explanations of the changes that have occurred.

Keywords: external debt, debt problem, government guarantees, sanctions, debt service.

Внешнее заимствование рассматривается как важный ресурс финансирования развития в развивающихся странах. Учитывая, что во многих научных статьях, посвященных внешнему долгу развивающихся стран, уделяется большое внимание зависимости роста внешних заимствований от экономических кризисов и неблагоприятных экономических событий, то в связи с последними мировыми тенденциями, указывающими на течение новых кризисных волн, новыми санкциями, актуальным становится проследить структуру и динамику изменения внешнего долга России.

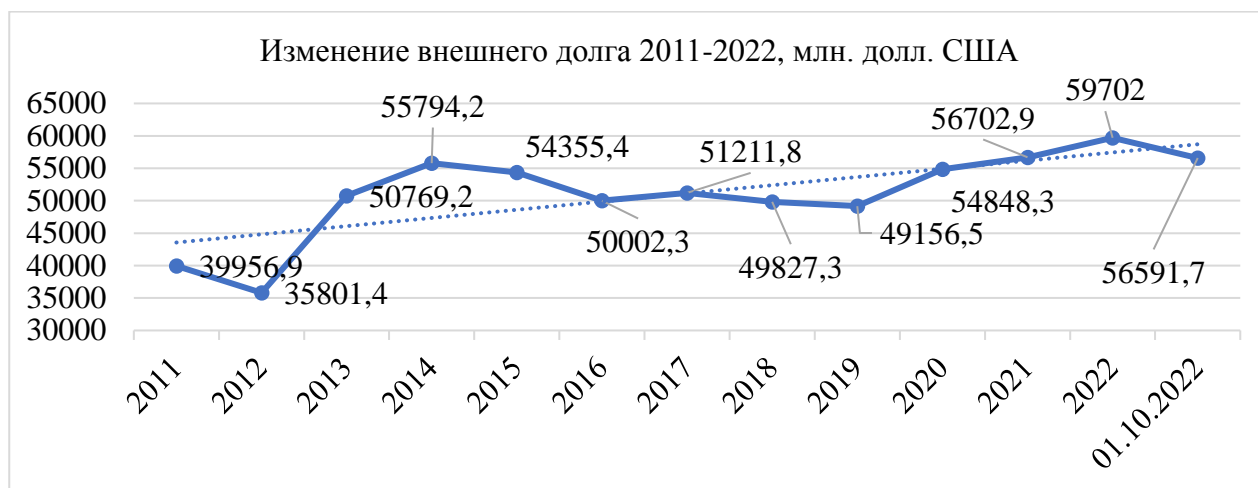


Рисунок 1. Изменение внешнего долга 2011-2022, млн. долл. США

На рисунке 1 представлена динамика изменения объёма внешнего долга Российской Федерации по данным из отчёта Минфина о государственном внешнем долге Российской Федерации в период с 2011 по 2022 год с линией тренда. Для более наглядной динамики изменения на рисунке 1 отражены данные не только на начало года, но и на 1.10.2022 года, чтобы проследить более объективную динамику с учётом самых последних изменений.

. Как следует из данных представленных на рисунке 1, минимальным значением внешнего государственного долга с 01.01.2011 по 01.10.2022 года было значение 35801,4 в начале 2012 года, максимальным значением является 59 702 млн. долл. на начало 2022 года.

Стоит отметить, что амплитуда изменения внешнего долга в пределах огромного государства незначительная, тенденции к росту явной нет, т.к. периодические повышения перекрываются такой же частоты понижениями за один исследуемый год, но стоит отметить, что линия тренда, представленная на рисунке 1, в историческом контексте говорит о росте и тренде к увеличению.

Российскую Федерацию, как заёмщика у внешних кредиторов, можно охарактеризовать, как стабильно обеспечивающего обслуживание долга, Россия старается снижать внешний долг, но постоянно перекредитовывается из-за различных рыночных изменений и таким образом внешний долг в последние 5 лет находится на среднем уровне ≈ 52789 млн. долл. США.

Также представлена таблица 1 с рассчитанными темпами роста по годам в отношении к прошедшему году, в 2022 году внешний долг показал один из лучших показателей в сторону снижения, отрицательный темп прироста, т.е. Россия стала более свободной в плане долговых обязательств, т.к. долг снизился на 4%, предыдущее снижение долговой нагрузки на равный показатель происходило в 2019 году, когда в бюджете стране наблюдался профицит равный 2,7% процента от ВВП.

Текущее снижение долговой от внешних заёмщиков связано с тем, что наличие внешнего долга с текущей позицией стран Европы и США, особенно после новых пакетов санкций, в сторону России, может отрицательно сказаться на российской экономике, дестабилизировав

её. Таким образом будет намечена тенденция покрытия внешнего долга и переход на внутреннее финансирование.

Таблица 1 – Темп прироста внешнего долга РФ

	Всего, млн. долл. США	Тем прироста
2011	39956,9	
2012	35801,4	90%
2013	50769,2	142%
2014	55794,2	110%
2015	54355,4	97%
2016	50002,3	92%
2017	51211,8	102%
2018	49827,3	97%
2019	49156,5	99%
2020	54848,3	112%
2021	56702,9	103%
2022	59702	105%
01.10.2022	56591,7	95%

Проанализировав структуру государственного внешнего долга за исследуемый период была построена таблица и диаграмма, с выводами о происходящих изменениях. Для демонстрации структуры выбраны 2014, 2017, 2018 и 2022 года, т.к. именно в эти периоды происходили изменения в структуре внешнего долга

Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на выбранные периоды представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Структура внешнего госдолга на 2014г., 2017г., 2018 г., 2022г.

Категория долга	2014		2017		2018		01.09.2022	
	Млн. \$ США	Уд. Вес, %	Млн. \$ США	Уд. Вес, %	Млн. \$ США	Уд. Вес, %	Млн. \$ США	Уд. Вес, %
Государственный внешний долг Российской Федерации	53972,2	50	51 211,80	50	49827,3	50%	56582,4	50
Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - членами Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации	46,6	0,04	(статья погашена)	-	-	-	-	-
Задолженность перед офиц.-ми двусторонними кредиторами - не членами Парижского клуба	921,5	0,85	629,3	0,6	559,4	0,561	279,6	0,25
Задолженность перед офи.-ми двусторонними кредиторами - бывшими странами СЭВ	875,3	0,81	399,9	0,39	(статья погашена)	-	-	-
Задолженность перед официальными	1200,5	1,11	822,1	0,8	677,6	0,68	1380,3	1,22

многосторонними кредиторами								
Задолженность по внешним облигационным займам с погашением от следующего за отчетным до 2047 года	39 298,00	36,41	37 607,00	36,7	38209,5	38,3 42	36128,4	31,9 3
Задолженность по ОВГВЗ	5,5	0,01	3,4	0,003	3,2	0,00 3	(статья погашена)	-
Прочая задолженность	20,7	0,02	19,6	0,019	20,4	0,02	20,6	0,01 8
Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	11 604,1	10,75	11 730,50	11,5	10357,2	10,3 93	18773,4	16,5 9

Структуру государственного внешнего долга в период с 2011 по 2022 год, как правило состоит из 7 категорий задолженностей, одна из которых (Задолженность по внешним облигационным займам) включает в себя несколько подкатегорий с разными периодами погашения долговых обязательств. Изменения в структуре долга за исследуемый период произошли в 2017 году, 2018 году и 2022 году, данные отражены в таблице 2.

В 2014-2017 годах, в структуре государственного долга присутствует категория задолженность перед официальными двусторонними кредиторами - бывшими странами СЭВ, но с 2018 года в структуре её нет. Это связано с тем, что Российская Федерация закончила свою политику в отношении погашения долгов СССР, т.е. Россия освободилась от финансовых обязательств СССР.

Стоит упомянуть, что до конца 2021 года в структуре присутствовала статья «Задолженность по ОВГВЗ», данная статья фигурировала до недавнего времени, в структуре внешнего долга 2022 года была ликвидирована. Анализ последних актуальных данных позволяет говорить о том, что Россия не увеличивает свой внешний долг, темп роста отрицательный, на это есть несколько причин, одна из которых то, что внешний долг может стать угрозой для безопасности экономики. Тем не менее стоит отметить, что многие европейские страны и страны запада считают, формирование долгового механизма покрытия бюджетных расходов нормальной практикой и как следствие, государственный долг у них может составлять от 40 до 200% и выше ВВП.

Особенностью политики РФ в данном вопросе является то, что реализуется механизм сохранения долговой нагрузки на безопасном для экономики уровне, так как в период мировой экономической нестабильности и нарастающих внутренних и глобальных экономических рисков, это является преимуществом. Политика сдерживания и постепенного погашения внешнего долга позволяет иметь стратегический запас по объему государственного долга, возможностям его погашения и обслуживания, а также учитывая практику выполнения своих обязательств в срок перед внешними кредиторами появляется возможность при нехватке привлекаемых средств государственных займов на внутреннем рынке компенсировать дефицит ресурсов с внешнего рынка заимствований. По крайней мере до 2022 года, такая возможность предполагалась, но учитывая, что в этом году экономика России столкнулась с новыми вызовами: постоянное колебание цен на нефть, остаточное влияние пандемии, которая внесла коррективы в расходную часть бюджетов, сбой в стратегическом сотрудничестве с Европой, новые пакеты санкций, аварии на Северных потоках такой возможности может не быть. Страна будет стремительно тратить, накопленные за прошлые годы бюджетные резервы. Данных резервов может не хватить, придётся прибегнуть к новым заимствованиям, а внешние заимствования могут оказаться недоступными в ряду озвученных выше вызовов. Отсюда возникает проблемный вопрос об экономической безопасности страны, которое прогнозировать на данный момент в ряду нестабильности многих факторов затруднительно.

По поводу объёма внешнего долга стоит отметить, что Россия ведёт политику по его снижению, и имеет крайне невысокий внешний долг в сравнении с другими странами

Список используемых источников:

1. Государственный внешний долг Российской Федерации (2011-2022 гг.) - [Электронный ресурс] URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/external/structure?id_65=69444-gosudarstvennyi_vneshnii_dolg_rossiiskoi_federatsii_2011-2022_gg.

2. Структура внешнего долга 1.01.2017 - [Электронный ресурс] URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=117347-struktura_gosudarstvennogo_vneshnego_dolga_rossiiskoi_federatsii_po_sostoyaniyu_na_1_yanvarya_2017_goda

3. Структура государственного внешнего долга Российской Федерации на 1 сентября 2022 года - [Электронный ресурс] URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=300413-struktura_gosudarstvennogo_vneshnego_dolga_rossiiskoi_federatsii_na_1_sentyabrya_2022_goda

УДК 658.3

Меняйло Г.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве РФ»
Научный руководитель: **Глинкина О.В.**
АНО ВО «Российский новый университет»

**ПРОБЛЕМА НЕАКТИВНОГО И ФОРМАЛИЗОВАННОГО ОТНОШЕНИЯ
СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ**

***Аннотация.** Проблема, рассматриваемая в данной статье, является очень актуальной особенно для производственного бизнеса в современной России. Она появилась еще в 90-е годы и продолжает существовать во многих фирмах и по сей день. Во многом взаимоотношения совета директоров и генерального директора влияют непосредственным образом на эффективность производства и его дальнейший рост. Основной целью научной работой является нахождение способов, методов и решений, которые могли бы прямым образом повлиять на эффективность работы фирм. Рассмотрим метод выявления основных причин неэффективной работы совета директоров, узнаем основные методы и подходы к решению поставленной проблемы. С помощью аналитического метода выявим всю связанную с основной проблемой моей статьи информацию из различных научных статей. Придем к определенному выводу и поймем, какие способы наиболее эффективно улучшают и активизируют взаимоотношения между советом директоров и генеральным директором.*

***Ключевые слова:** совет директоров, генеральный директор, корпоративные отношения, вознаграждения, мотивация, корпоративный контроль.*

THE PROBLEM OF UNACTIVE AND FORMALIZED RELATIONSHIP BETWEEN BOARD OF DIRECTORS AND CEO

***Abstract.** The problem discussed in this article is very relevant, especially for the manufacturing business in modern Russia. It appeared back in the 90s and continues to exist in many firms to this day. In many ways, the relationship between the board of directors and the CEO directly affects the efficiency of production and its further growth. The main purpose of scientific work is to find ways, methods and solutions that could directly affect the efficiency of firms. Let's consider the method of identifying the main causes of inefficient work of the board of directors, learn the main methods and approaches to solving the problem. Using the analytical method, we will identify all the information related to the main problem of my article from various scientific articles. We will come to certain conclusions and understand which ways most effectively improve and activate the relationship between the board of directors and the CEO.*

***Keywords:** board of directors, CEO, corporate relations, remuneration, motivation, corporate control.*

Одной из проблем в современных российских компаниях, корпорациях и фирмах являются взаимоотношения между генеральным директором и советом директоров. Конкретно: не желание советом брать на себя ответственность и работать в команде с генеральным директором по важнейшим вопросам компании, чаще всего связанным с финансами и с планом по будущему улучшению и развитию компании. Мне бы хотелось понять, каким образом можно справиться с этой проблемой, с чего нужно начать, в каком направлении двигаться и какие конкретные действия стоит предпринимать.

Для начала нужно понять, в чем корень проблемы и как от него избавиться, поэтому нужно провести комплексную оценку совета. Оценка можно проводить в соответствии с определенным планом, так и неожиданно, это нужно для более объективного оценивания знаний и работоспособности директоров. Предметом оценки должна стать способность директоров совета определять свою сферу ответственности и умение следовать поставленным целям компании, если директора не могут определить свою сферу, тогда их уже нужно проверять на профессиональную пригодность, если же они знают свои зоны ответственности и то, как эффективно в ней работать, но все равно не делают так, как нужно, то это уже другой вопрос. В таком случае у них возникает формальное и безучастное отношение к своей деятельности, в следствие этого нежелание стремиться к сотрудничеству и развитию партнерских отношений с генеральным директором. Такое положение вещей может привести к еще более сильному разрыву в понимании будущего развития компании между генеральным директором и советом директоров. В основном можно проследовать определенную тенденцию, что для повышения эффективности работы совета и его вовлеченности в процессы компании нужно привлекать независимых директоров, которые не будут представлять интересы какой либо из сторон, каждый из них должен быть компетентен в рамках основных вопросов компании, иметь представления о сложившейся ситуации в компании, и тогда не будет происходить застоя и столь сильной формализации работы, которые очень негативно влияют на совместную работу с генеральным директором [6, с.291].

Давайте рассмотрим еще несколько возможных подходов к комплексному решению поставленной перед нами проблемы. На совете директоров лежит огромная ответственность, а именно вести стратегическое управление компанией или фирмой – это неоспоримый факт, но многие директора не хотят должным образом заниматься своей работой с должным уси-

лием и стремлением. Для исправления этой серьезной проблемы, можно попробовать составлять план всей работы для того, чтобы директора могли сфокусироваться на конкретной задаче в определенное время, чтобы они четко знали те цели, которые перед ними ставит компания, и стремились выполнять их в полной мере. Для лучшего и более продуктивного взаимодействия с генеральным директором, нужно стремиться сделать из совета единую команду, тогда и кооперироваться с ними по важным вопросам будет намного легче и быстрее, и сам совет директоров будет работать более организованно, тем самым они смогут наиболее эффективно выполнять поставленные перед ними задачи. Стоит также обратить особое внимание, что немаловажным фактором развития партнерских отношений может послужить наличие компетентного и активного председателя совета директоров, который мог бы стать неким балансом между генеральным директором и советом директоров, наладить связь и укрепить отношения между основными сторонами этой проблемы. Можно выделить и прозрачность лиц совета директоров, выкладывая в открытый доступ их биографию и успехи или неудачи на работе, можно будет тем самым мотивировать их к более усердному и активному труду, чтобы люди видели их совместную работу на благо компании. Благодаря этому труд совета директоров перейдет на более высокий по качеству уровень исполнительности и эффективности.

Одним из наиболее важных и основополагающих аспектов для наиболее эффективной работы совета директоров является наличие при нем различных комитетов. Они помогают рассматривать наиболее актуальные вопросы компании, также они дают разнообразные рекомендации совету, как поступать в той или иной ситуации, тем самым, помогая совету директоров выбирать наиболее выгодные решения проблем и задач компании. Должны создаваться комитеты по вознаграждению, аудиту, назначениям и стратегиям, каждый комитет обязан состоять минимум из трех человек, как раз эти комитеты и должны помочь снизить общую нагрузку на директоров и сделать их способными к выполнению непосредственно самих целей компании, поставленных перед ними. Только при выполнении всех этих условий, связанных с комитетами, можно уже будет говорить о возможном повышении мотивации директоров, более продуктивной работе и более плодотворном сотрудничестве с генеральным директором [4, с.587].

Кроме постоянного вознаграждения, которое является основным источником мотивации для директоров, можно выделить переменные, ими являются различные бонусы, премии и разные опциональные выплаты, получение которых зависит только от самоотдачи и эффективности работы самих директоров. Не стоит забывать и о социальном обеспечении. Оно является немало важным фактором обеспечения эффективной работы совета директоров, благодаря наличию служебного транспорта, медицинских страховок или других социальных пакетов, директора могут позволить посвятить себя исключительно продуктивной работе в компании, не отвлекаясь на какие-либо социальные и служебные расходы. Для того, чтобы это не работало в убыток компании, можно создать систему “отсроченных выплат”, когда часть денежных выплат директорам пойдет на их социальную поддержку для различных жизненных ситуаций. Чтобы это работало более системно, нужно будет создать условную “социальную карту”, на которую будут поступать средства, а директор сможет тратить их на свои социальные нужды, причем деньги снимать с этой “карты” нельзя будет снимать. Одним из главных плюсов такой социальной системы в компании является гарантия того, что директора всегда будут под защитой фирмы, которая поможет им справиться с разными проблемами. Социальная поддержка даст возможность директорам понять всю значимость их собственного положения и то, что фирма или корпорация заботится о них, что может дать толчок к более дружелюбным и плодотворным отношениям с генеральным директором.

Стоит обратить особое внимание на один фактор, который в российских компаниях зачастую опускается. Это нематериальное вознаграждение, которое также требуется директорам, как и любым другим работникам компании. Нематериальное вознаграждение является очень важным фактором для эффективной работы совета директоров и нормальных отношений с генеральным директором, так при достижении определенного финансового уровня деньги

перестают играть какую-либо значимую роль в рабочей мотивации директоров, их заменяет желание самореализации и саморазвития. Большая прибавка к заработной плате или постоянные денежные бонусы и премии в какой-то момент перестают давать желаемый результат для компании или фирмы, и они начинают создавать абсолютно обратный эффект, делая совет директоров менее активным и продуктивным, более формализованным и нежелающим выполнять свои основные функции в компании, поэтому очень важно не забывать и иметь ввиду нематериальное вознаграждение. Такой тип поощрения разделяют на два основных типа: адресный и безадресный. Безадресным, к примеру, является совместный поход в ресторан, корпоративный праздник или общая поездка куда-либо, такой тип вознаграждения отлично подходит для объединения всех директоров в более дружный и сплоченный коллектив. Адресным же вознаграждением является личное поздравление с днем рождения или словесное поощрение, в таком случае мы даем понять человеку, что конкретно он имеет ценность и действительно очень значим для компании, из-за этого директор будет более замотивирован, и он сможет намного лучше выполнять свою работу. Все эти типы нематериального вознаграждения, как уже было подмечено ранее, могут очень сильно и быстро помочь замотивировать директоров на более продуктивную работу, также такие вознаграждения помогут создать более сплоченный коллектив и сделают отношения между генеральным директором и советом директоров более благоприятными. Они поймут, что их работа и их решения нужны для существования и процветания компании, а для более успешного выполнения поставленных целей они будут более охотно сотрудничать с генеральным директором [3, с.267].

Рассматривая все описанные методы, можно заметить, что они делают упор на расширение возможностей директоров совета. Вообще, если генеральный директор действительно хочет наладить отношения с советом директоров, то нужно делать упор на расширение возможностей для более свободного труда директорам, через различные поощрения подталкивать их к саморазвитию и самореализации, благодаря которым совет не будет мешать генеральному директору, а напротив будет основным помощником в решении разнообразных задач, ведь если каждый директор будет учиться чему-то новому и стремиться улучшить свои качества, то их эффективность возрастет на много пунктов, а за счет помощи от компании они будут чувствовать себя важной частью непосредственного управления фирмой. Во многом основой наиболее эффективного управления компанией или фирмой является именно улучшение условий труда совета директоров, ведь тогда при идеальных условиях каждый директор сможет направить себя на личностное и общепрофессиональное развитие, благодаря которому они смогут проявлять себя, активно участвовать в принятии стратегических задач компании. Все эти факторы очень сильно помогут в развитии компании, ведь тогда, благодаря хорошим отношениям между советом директоров и генеральным директором, а также отличным условиям для саморазвития, вся работа будет выполняться гармонично и наиболее продуктивно.

Пока что мы в основном рассматривали повышение мотивации директоров за счет расширения их возможностей, но не стоит забывать и о немало важном корпоративном контроле, без которого функционирование предприятия или фирмы абсолютно невозможно. Под этим понятием подразумевается собственно сам контроль внешних и внутренних процессов корпоративного взаимодействия, направленных на ресурсное обеспечение компании или фирмы в соответствии с ее стратегическими целями и поставленными задачами. Внешний контроль не представляет для нас слишком большого интереса, так как под ним подразумевается государство, банки и так далее. Лучше более подробно рассмотреть внутренний контроль [5, с.381]. Внутренний контроль является основным рычагом по управлению непосредственно самой компанией или фирмой изнутри, последующее развитие во многом зависит от того, как и каким образом производится внутренний контроль в корпорации. Одной из наиважнейших задач генерального директора является постоянный и строгий контроль исполнения всех заданных целевых показателей корпорации, в том числе и со стороны совета директоров. Важным моментом, который сможет на несколько порядков

улучшить взаимодействия генерального директора с советом директоров, является разделение ролей генерального директора и председателя совета директоров, это также поможет улучшить общий контроль над всеми директорами. При эффективном внутреннем контроле совет директоров будет работать еще более усердно, так как они будут знать, что за каждый невыполненный план или задачу, они будут нести ответственность. Эффективный внутренний контроль приведет к улучшению благосостояния корпорации и ее капитализации в долгосрочной перспективе, а также позволит выявить наиболее ответственных и усердных директоров в совете. Корпоративное управление в первую очередь нужно для создания мер и процедур, благодаря которым совет директоров будет менее формализованным и неэффективным, чтобы директора были более сосредоточенным на выполнение своих основных функций наиболее продуктивно. Важно помнить, что часто бывают случаи, когда совет директоров начинает непосредственно и напрямую участвовать в повседневном управлении организации, никак не советуясь и не координируясь с генеральным директором, на плечи корпоративного управления как раз таки и возлагается ответственность по ограничению деятельности совета в данном вопросе.

Еще стоит отметить, что для наиболее эффективного управления стоит составлять оптимальные и понятные уставы организации, которые, имея юридическую силу, могут также достаточно сильно влиять на мотивацию совета директоров и его отношения с генеральным директором и председателем совета, если председатель есть в компании. Действительно, если напрямую в уставе и юридически точно будут расписаны все зоны ответственности директоров, то опять же совет директоров будет обязан действовать в определенных рамках, и они будут обязаны следовать определенной линии последующего развития компании или фирмы, не отклоняясь от него. Создание устава корпорации очень эффективно поможет поменять отношение директоров, которые следуют своим личным, конкретным интересам, к общему вектору развития фирмы или предприятия, который будет удовлетворять общей тенденции развития корпорации. Уставы крайне важны для последующего процветания фирмы или компании на рынке, в свою очередь совет директоров и генеральным директор смогут взаимодействовать в конкретных рамках, что является основой продуктивных и деловых отношений [1, с. 119].

Подводя итог, мы можем прийти к некоторым важным выводам из всего выше написанного о том, каким образом мы можем справиться с этой серьезной проблемой. Для этого распишем план наиболее оптимальных действий для улучшения отношений между советом директоров и генеральным директором [2, с.27]. С начала нужно провести тщательную оценку деятельности совета и понять их общую компетентность и желание работать. По моему мнению, важным фактором перспективного развития отношений между советом директоров и генеральным директором является привлечение независимых и компетентных директоров в совет, выбор активного и образованного председателя совета директоров, создание различных комитетов по регулированию деятельности и контроля совета, идея “отсроченных выплат” и “социальных карт”, тоже является отличной мотивацией для последующей деятельности. Нематериальное вознаграждение – это один из самых важных факторов развития отношений между советом и генеральным директором, без которого нельзя построить нормально функционирующую компанию, если использовать данный фактор с умом, то генеральному директору можно будет выстроить отличные личностные взаимоотношения не только с каким-то отдельным директором, но и со всем советом. Естественно, основой всего того, о чем я писал выше, является корпоративное управление, которое является основным регулятором того, что дозволено делать совету директоров в отношениях с генеральным директором. Внутренний контроль корпорации наравне с нематериальным вознаграждением помогают убрать всю неактивность и формальность в деятельности совета директоров. Они являются основой для построения взаимовыгодных, честных и открытых отношений между советом директоров и генеральным директором в долгосрочной перспективе.

Список используемых источников:

1. Глинкина, О.В. Управление человеческим капиталом: образование в условиях перехода к индустрии 4.0 / О.В. Глинкина, С.А. Ганина. — Текст: непосредственный // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество.— Москва, 2020. — № 3. — С. 117-124.
2. Ганина, С.А. Развитие конкурентной стратегии и обоснование проекта ее реализации / С.А. Ганина, О.В. Глинкина, Т.Р. Зеленина, М.В. Соловьева, М.К. Толпин. — Текст: непосредственный // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2021. - Т. 2.- № 1 (47). - С. 23-33.
3. Григорьева, А.С. Влияние социальных сетей на продуктивность и работоспособность персонала / А.С. Григорьева, М.В. Соловьева. — Текст: непосредственный //В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. – Омск, 2022. – С. 267-273.
4. Новиченко, И.А. Роль мотивации и стимулирования персонала в современной организации — Текст: непосредственный / И.А. Новиченко, М.В. Соловьева. // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. – Омск, 2022. – С. 584-589.
5. Хакимова А.К. Система корпоративного управления и контроля на промышленных предприятиях. / А.К. Хакимова. — Текст: непосредственный // Science Time. – Стерлитамак, 2014 год. – С.378-386.
6. Хмелевская, Т.Д., Принятие управленческих решений как фактор повышения конкурентоспособности организации — Текст: непосредственный // Т.Д. Хмелевская, О.В. Глинкина. // Актуальные тренды в экономике и финансах. материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов. – Омск, 2020. – С. 288-293.

УДК 332.1

Митюшина А.А.

Научный руководитель: **Саврасова Д.В.**

ФГОБУ ВО «Финансового Университета при Правительстве РФ» (г. Омск)

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РАЗВОДЫ В РОССИИ

***Аннотация.** В данной статье анализируются причины и следствия коронавирусной инфекции в России с использованием информационных технологий, поскольку исследуемая проблема актуальна для современного общества и имеет не малое значение в истории. В ходе работы над проектом был проведен интернет-опрос с применением Google форм. Объем выборки составил 50 респондентов, из них 46% считают указанную проблему актуальной.*

***Ключевые слова:** коронавирус, развод, анкетирование.*

IMPACT OF COVID-19 ON DIVORCES IN RUSSIA

Annotation. This article analyzes the causes and consequences of coronavirus infection in Russia using information technology, since the problem under study is relevant for modern society and is of no small importance in history. During the work on the project, an Internet survey was conducted using Google forms. The sample size was 50 respondents, of which 46% consider this problem to be relevant.

Key words: coronavirus, divorce, survey.

В России начиная со второй половины XX века и по 2002 год число разведенных пар стремительно росло. В 1970 году в стране распалось 397 тыс. браков (3,0 на тыс. человек населения), в 2002-м развелось уже 854 тыс. пар (5,9 на тыс. человек). В дальнейшем сильного роста этого показателя в РФ не наблюдалось. В 2010-х годах количество разводов даже немного сокращалось, и в 2019-м составило 621 тыс., что в пересчете на тысячу человек составляет 4,2. Однако число браков также уменьшалось и в 2018 году достигло минимума с начала века.

Но буквально два года назад мир перевернулся с ног на голову. Человечество столкнулось с такими проблемами как самоизоляция, закрытие границ, дистанционным обучением, работой онлайн. Люди были вынуждены смириться с новыми порядками, что внесло свою лепту в изменение семейной жизни почти половины жителей России и большей части населения Земли. С одной стороны, локдаун можно рассмотреть, как внезапную возможность проводить больше времени с родными и возможность укрепить отношения, но многие семьи восприняли это совсем не так позитивно. Карантин стал испытанием для людей, состоящих в браке, и отрицательно повлиял на семейную жизнь. Пандемия поставила многих людей в затруднительное положение и заставила их столкнуться с рядом проблем. К распространенным финансовым и правовым сложностям добавились расхождение взглядов на принимаемые меры безопасности и на гипотезы о происхождении коронавирусной инфекции. Повседневная жизнь осложнилась из-за дистанционного обучения и удаленной работой. Рост числа разводов увеличился. Семьи не выдержали длительного совместного проведения времени в ограниченном пространстве. В обычном трудовом ритме семьи общаются мало, а в отпуске испытывают положительные эмоции, в то время как карантин сопровождается негативными эмоциями и не всегда приятным общением. Узнав друг друга лучше, большое число пар принимает решение о разводе.

Что же послужило развитию конфликтов между семьями в период коронавируса?

Во первых, самой важной причиной является снижение доходов большинства жителей России, к тому же тяжелая экономическая ситуация на рынке дала о себе знать, семьи у которых был свой бизнес потерпели большие убытки, тогда Правительство Российской Федерации решило помочь семьям, введя меры поддержки компенсации снижения доходов граждан, но данные меры, к сожалению, не смогли кардинально изменить сложившуюся ситуацию.

Во вторых, в качестве причины может послужить депрессивное состояние, возникшее вследствие необходимости проведения длительного времени в замкнутом пространстве. В период коронавирусной инфекции семейным парам для сохранения своего союза следовало бы уделять больше времени себе и установить каждому члену семьи свои личные границы. Проводить время с друзьями, тем более новейшие информационные технологии позволяли это сделать. Таким образом можно обезопасить себя от ссор и разногласий со своими близкими, и тем самым сохранить свой брак.

К поссорившимся парам добавляются и те пары, которые давно приняли решение, что больше они не могут вместе существовать, но эти пары не осуществили соответствующих действий в связи со страхом заражения инфекционным заболеванием.

Роль коронавируса на расторжение браков в стране опосредована, так как, если ее рассматривать как самостоятельное явление, не относящиеся к чему либо, то можно заметить отрицательную тенденцию. Т.е самоизоляция не стала основной причиной расторжения браков, а лишь стечением обстоятельств, даже можно сказать, она лишь обострила те проблемы, которые уже имелись. Возможно, супруги не замечали этих проблем или они не были ярко выражены.

Что же нам показывает статистические данные по количеству разводов в России до карантина и во время карантина?

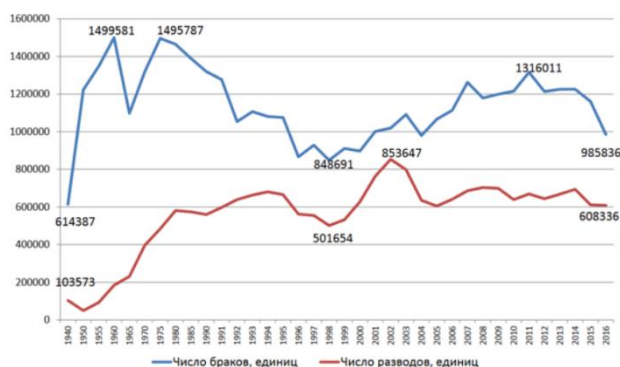


Рисунок 1. Статистика разводов до пандемии и после

Проведя опрос, мы имеем следующие данные: падение показателя пришлось на действие режима самоизоляции и других ограничительных мер, установленных из-за коронавируса.

Ведомство зафиксировало снижение уже в марте, а пик падения пришелся на апрель: в этом месяце в России зарегистрировали 13,8 тыс. разводов (в апреле 2019-го — 53,7 тыс.). Росстат зафиксировал самый высокий коэффициент разводимости (количество разводов на 1 тыс. населения) в январе—июне 2020 года в Республике Алтай (4,3%), Ямало-Ненецком АО (4,2%), Калининградской (4,2%), Амурской и Магаданской областях (4,1%). Традиционных причин высокого уровня разводов на Дальнем Востоке в этом году сыграл роль и тот факт, что пандемия и ограничительные меры появились в этих регионах позже.

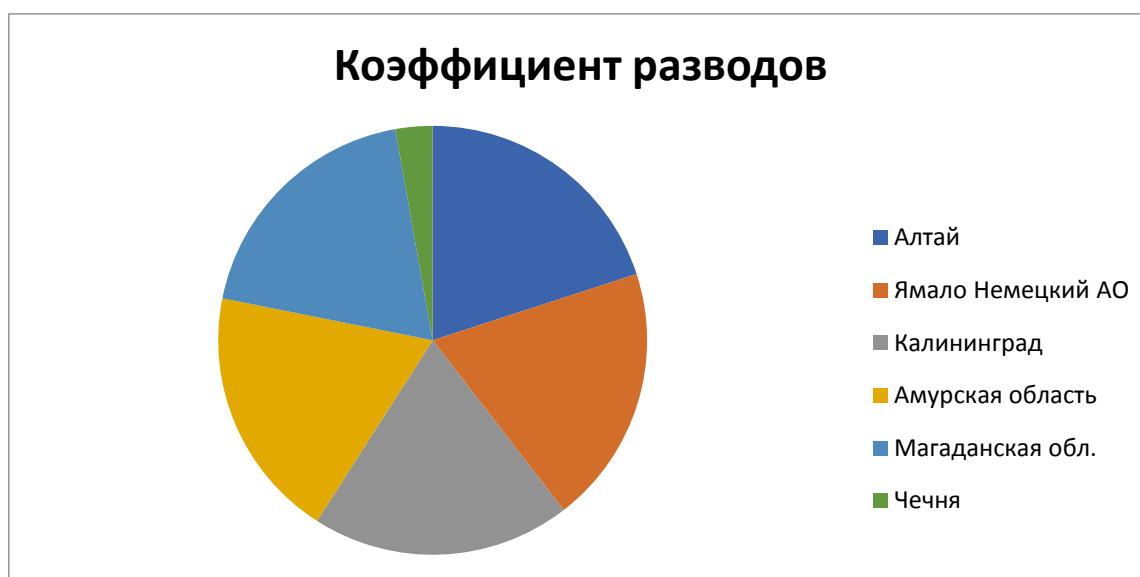


Рисунок 2. Большой коэффициент разводов в России

Самый низкий коэффициент разводимости за тот же период зарегистрировали в Чечне и Ингушетии (по 0,6%), Дагестане (1,1%) и Северной Осетии — Алании (1,7%), а также в Туве (1,6%).

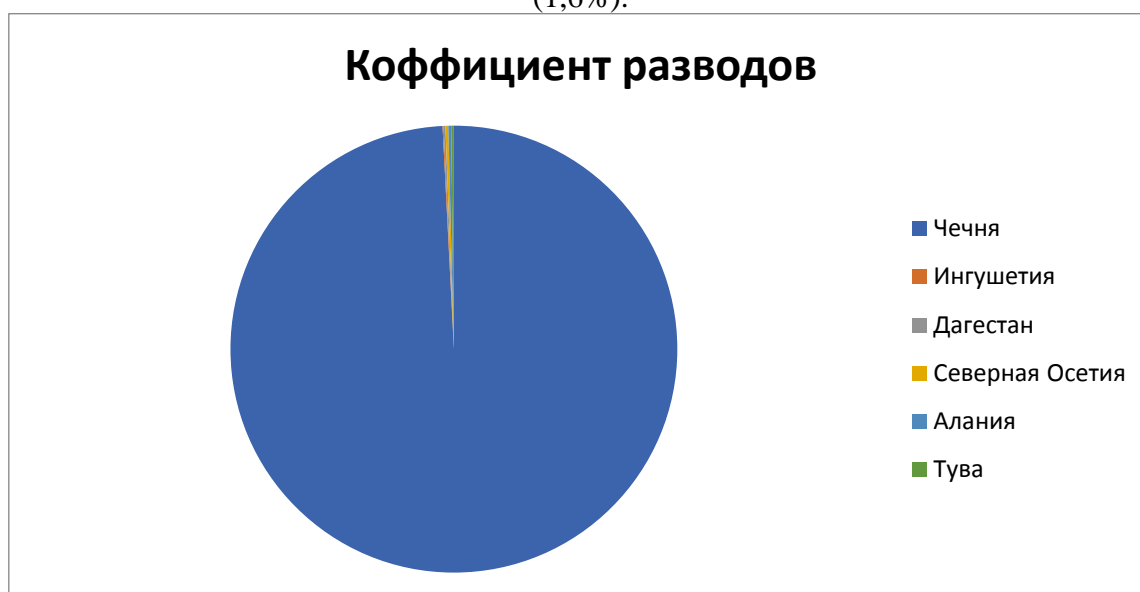


Рисунок 3. Меньший коэффициент разводов в России

Мы можем предположить почему во время пандемии именно Чечне, Ингушетии Дагестане, Северной Осетии, Алании, а также в Туве, потому что там у людей другой менталитет и другое отношение к семье и к семейным традициям в принципе.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что коронавирусная инфекция, если ее рассматривать в качестве самостоятельной причины разводов граждан России не находит своего подтверждения. Развод - это неизбежный этап в жизни пар, которые теряют интерес к друг другу и не имеют общих взглядов на жизнь.

Список используемых источников:

1. Федеральная служба государственной статистики // Цены на рынке жилья - URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>. - Дата обращения: 08.12.2022. - Текст электронный

УДК 33

Полужктова И.А.

Научный руководитель: **Иваненко О.Б.**

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. В статье дается оценка развития цифровой экономики на современном этапе, сделан вывод о росте цифровизации экономики России, определены проблемы и дальнейшие направления повышения уровня внедрения цифровых технологий.

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

ASSESSMENT OF THE STATE OF THE DIGITAL ECONOMY OF RUSSIA

Abstract. The article assesses the development of the digital economy at the present stage, draws a conclusion about the growth of digitalization of the Russian economy, identifies problems and further directions for increasing the level of implementation of digital technologies.

Keywords: information and communication technologies, digital economy, digital technologies.

В настоящее время цифровизация стала одним из трендов общественного развития. С формированием новых технологий, появлением больших данных, распространением сети Интернет траектория развития экономики меняется во многих странах мира, в том числе и в России. Происходит трансформация бизнес моделей, социальной сферы в связи с появлением таких технологий нового поколения, как сквозные технологии, Интернет вещей, высокоскоростная сеть 5G.

В Указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» в качестве приоритетного направления названо «обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере», осуществляемое для «...прорывного научно-технологического и социально-экономического развития РФ, увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания» [1].

В экономической науке существуют различные подходы к определению цифровой экономики. Так, European Commission определяет данный термин как экономику, зависящую от цифровых технологий. Согласно указу Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы»: «Цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа, которые по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [2]. В целом же цифровая экономика напрямую связана с созданием, распространением и обработкой цифровых данных и созданием на их основе товаров, работ и услуг.

Внедрение цифровой экономики в совокупности с преобразованием инфраструктуры, должно обеспечить прорывное научно-технологическое и социально-экономическое развитие РФ, увеличение численности населения страны, повышение уровня жизни граждан, создание комфортных условий для их проживания» [1] (рисунок 1).

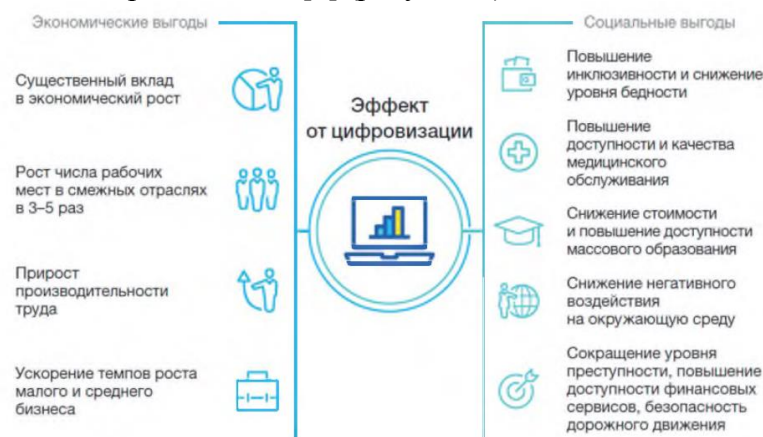


Рисунок 1. Эффекты цифровизации экономики [7]

В этих условиях актуальным становится вопрос оценки уровня цифровой трансформации экономики России по основным статистическим показателям. Так, валовые затраты на развитие цифровой экономики с 2017 по 2020 года увеличились на 22,2%. Внутренние затраты организаций на создание, распространение и использование цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг с 2017 по 2020 года увеличились на 30 %, а затраты домашних хозяйств на использование цифровых технологий за тот же период возросли практически вдвое. По видам экономической деятельности наибольшая доля в структуре внутренних затрат организаций приходится на информационный и финансовый сектор, примерно на одном уровне образование и профессиональная, научная и техническая деятельность (рисунок 2).

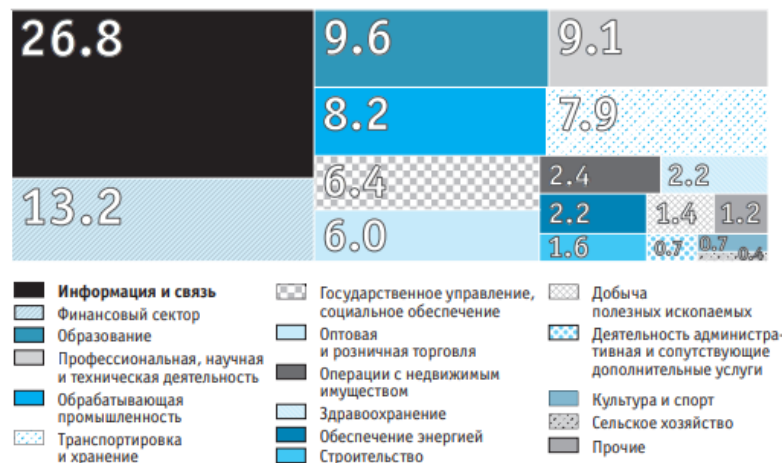


Рисунок 2. Структура внутренних затрат организаций на создание, распространение и использование цифровых технологий в 2020 году (в процентах к итогу) [8]

По показателям вовлеченности домашних хозяйств в цифровую среду можно отметить, что 80% домашних хозяйств имеют доступ к интернету, также 77% – пользуются широкополосным интернетом. Необходимо обозначить, что Россия в этом вопросе находится на достойном уровне по сравнению с другими странами: идет вровень с США, близка показателю к Италии, Чехии, Эстонии и Франции. Что касается вовлеченности населения в цифровую среду, то доступ к интернету имеют 77% российских граждан. Каждый день около 73% россиян выходят в Интернет, из чего можно сделать вывод о росте данный показателя в 3 раза по сравнению с 2010 годом, когда он составлял 26%. Вне дома или работы около 60% выходят в Интернет (в 2015 году составлял всего 38%): отсюда можно заключить о развитии гаджетов и снижение тарифов на использование мобильного интернета в сравнении с кабельным. Больше 75% россиян пользуются госуслугами в режиме онлайн, среди организаций данный показатель достигает почти 70% удельного веса.

Что касается использования цифровых технологий в организациях, то по данным за 2020 год наибольшую долю составило использование облачных сервисов – 25,7%, технологий сбора, обработки и анализа больших данных – 22,4%, а также цифровых платформ – 17,2%. Наименьшую долю составило использование искусственного интеллекта и промышленных роботов – 5,4% и 4,3% соответственно. В международных рейтингах развития ИИ Россия занимает невысокие места, что связано с объективно малым количеством публикаций по данной теме, низких индексах цитируемости отечественных ученых и пренебрежимо малом числе патентов.

Если анализировать выше представленные показатели по отраслям экономической деятельности, то наиболее цифровизированным можно считать финансовый сектор, высшее образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, оптовую и розничную торговлю, а также обрабатывающую промышленность.

В сравнение с западными странами по использованию цифровых технологий в организациях Россия находится наравне с Францией, такие страны как Великобритания, Дания, Финляндия, Чехия, Швеция, Эстония сильно уходят вперед. В России на 2020 год всего 26% организаций использовали облачные технологии, в то время как в странах лидерах этот показатель выше 50%, например, в Финляндии он составил 75% (рисунок 3).

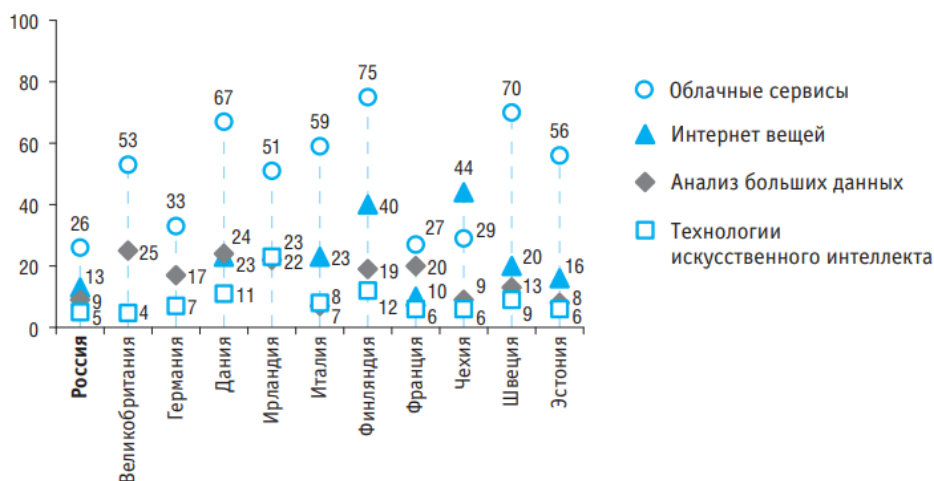


Рисунок 3. Использование цифровых технологий в организациях по странам в 2020 году (в процентах от общего числа организаций) [8]

Помимо выше сказанного, существует индекс цифровизации отраслей экономики и социальной сферы, разработанный Институтом статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, на который стоит обратить внимание. Данный индекс отражает уровень использования цифровых технологий, цифровизации бизнес-процессов, цифровых навыков персонала, затрат на внедрение и использование цифровых технологий и кибербезопасности [4]. По итогам 2021 года значение Индекса выросло на 0,4 пункта по сравнению с 2020 годом и составило 15,7 пункта [4]. Данный индекс формируется на основе статистических показателей, которые мы рассматривали выше. Например, по данным НИУ ВШЭ все субиндексы формирующие индекс цифровизации отраслей экономики и социальной среды с 2020 по 2021 г.г. увеличились. Наиболее значительно вырос субиндекс «Использование цифровых технологий» с 3,15 до 3,35 пунктов. Данный рост связан с увеличением доли организаций, пользующихся облачными сервисами (до 27,1% в 2021 г.), технологий обработки больших данных (25,8%), Интернета вещей (13,7%), специализированных программных средств для проектирования (10%) [4].

Из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что индекс цифровизации отраслей экономики и социальной среды показывает рост цифровизации экономики России.

Вместе с тем существует ряд проблем, которые могут двояко повлиять на дальнейшее развитие цифровой экономики России. Во-первых, из-за нестабильной международной политической обстановки наш рынок покинули крупные зарубежные поставщики качественного программного обеспечения. Российская заказная разработка в настоящее время развита слабо, помимо этого данная ситуация накладывает дополнительные финансовые расходы на государство. До санкций 2022 года, удельный вес отечественных программ не превышал 10% [5]. Во-вторых, наблюдается отток IT-специалистов за рубеж. С февраля по март Россию покинуло около 50 – 70 тысяч специалистов в области IT, почти 50% данных специалистов перебрались в европейские страны. 177 иностранных IT-компаний ушли из России в течение весны 2022 года, около 10% IT – компаний разрешили релокацию своим сотрудникам в другие страны [6].

Таким образом, с одной стороны, данные проблемы могут стать возможностями для России начать в ускоренном темпе производить свои программные продукты, продвигать и

поддерживать оставшихся специалистов, привлекать кадры из-за рубежа на более выгодных условиях, то есть начинать ускоренно развивать цифровую экономику. Еще пандемия (Covid-2019) дала толчок к наиболее ускоренному вовлечению населения в цифровую среду, развитие цифровых профессий, наиболее расширенному цифровому взаимодействию с государством и его органами, развитию бизнеса в сети Интернет. С другой стороны, неблагоприятная международная обстановка может послужить причиной сильного отставания РФ от мирового уровня. Данный сценарий может привести к стагнации цифровой среды: отток ИТ-специалистов, отсутствие импортозамещения, отсутствие мер по борьбе с финансовыми, репутационными и техническими рисками.

Список использованных источников:

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный.
2. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы»: Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919>. (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный.
3. Введение в «Цифровую» экономику / А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава. – М.: ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. – URL: <https://spkurdyumov.ru/uploads/2017/07/vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku-na-poroge-cifrovogo-budushhego.pdf>. (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный.
4. Индекс цифровизации отраслей экономики и социальной сферы. – Текст: электронный // НИУ ВШЭ: сайт. – URL: <https://issek.hse.ru/news/783750202.html> (дата обращения 15.11.2022).
5. Проблемы и перспективы импортозамещения программного обеспечения в России. – Текст: электронный // Комсомольская правда: сайт. – URL: <https://www.kp.ru/guide/importozameshchenie-programmnogo-obespechenija.html> (дата обращения 15.11.2022).
6. Статистика оттока IT специалистов из России в 2022 году. – Текст: электронный // Инклиент: сайт. – URL: <https://inclient.ru/outflow-it-specialists> (дата обращения 15.11.2022).
7. Цифровая Россия: новая реальность. – Текст: электронный // McKinsey & Company: сайт. – URL: <https://www.mckinsey.com/ru/~ /media/McKinsey/ Locations/ EuropeandMiddleEast/Russia/OurInsights/DigitalRussia/ Digital-Russia-report.ashx> (дата обращения 15.11.2022).
8. Цифровая экономика: 2022: краткий статистический сборник / Г. И. Абдрахманова, Ц75 С.А. Васильковский, К.О. Вишневский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2022. – 124 с. – URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/553808040.pdf> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный.

АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается естественное движение населения Омской области, опираясь на данные Федеральной службы государственной статистики, а также выявляются проблемы и тенденции демографического развития Омской области. Исследование строится на основе статистических данных, полученных в интернете. Информационную базу составили данные об общей численности населения Омской области, данные о естественном приросте/убыле населения, общем коэффициенте рождаемости/смертности, а также структуре причин смертности трудоспособного населения в период с 2000 по 2021 годы. Такой временной отрезок позволяет наиболее точно проанализировать данные, а также выдвинуть прогнозы на ближайшее будущее.*

***Ключевые слова:** естественное движение, регион, убыль, прирост, смертность, рождаемость.*

Protsenko N.S.Supervisor: **Savrasova D.V.**

Financial University under the Government of Russian Federation (Omsk)

ANALYSIS OF THE NATURAL MOVEMENT OF THE POPULATION OF THE OMSK REGION

***Annotation.** This article examines the natural movement of the population of the Omsk region, based on data from the Federal State Statistics Service, and also identifies problems and trends in the demographic development of the Omsk region. The study is based on statistical data obtained on the Internet. The information base consisted of data on the total population of the Omsk region, data on the natural increase/decrease of the population, the total fertility/mortality rate, as well as the structure of causes of death of the able-bodied population in the period from 2000 to 2021. Such a time interval allows you to analyze the data most accurately, as well as to make forecasts for the near future.*

***Keywords:** natural movement, region, decline, increase, mortality, fertility.*

В данной статье проанализировано естественное движение населения, а также выявлены основные проблемы развития одного из регионов Российской Федерации, - Омской области. Начиная с 1993 года в Омской области отмечается снижение численности населения. Одной из главных причин депопуляции в регионе является низкая рождаемость, отмечающаяся еще с середины двадцатого века. Несмотря на то, что снижение рождаемости коснулось практически всех регионов России, однако все-таки значительные региональные различия существуют.

Охарактеризовать рождаемость в Омской области можно следующими факторами: откладывание на более поздние сроки рождения первенца; увеличение рождения вне брака; увеличение количества разводов; распространение 1-2-детности в семье. Также, одной из немаловажных причин можно выделить миграционную ситуацию, т.е. те случаи, когда миграционное движение не компенсирует естественную убыль населения Омской области (с 1999 года в Омской области наблюдается отрицательное сальдо миграции). Весомой причиной депопуляции, но уже не только в Омской области, выступает высокая смертность, затрагивающая и трудоспособное население страны.

Омская область входит в состав Сибирского Федерального округа, и занимает в нем одиннадцатое место по численности населения, девятое место по площади. Численность

населения Омской области на 1 января 2022 года составила 1879,2 тыс. человек, численность г. Омска – 1126,1 тыс. человек. Областной центр – город Омск – девятый по величине город России. Омская область заселена крайне неравномерно, на что влияют природно-климатические условия, благоприятные для жизни.

С 1993 года Омская область находится в депопуляции. За период с 1993 по 2021 год численность населения сократилась на 310,2 тыс. человек.

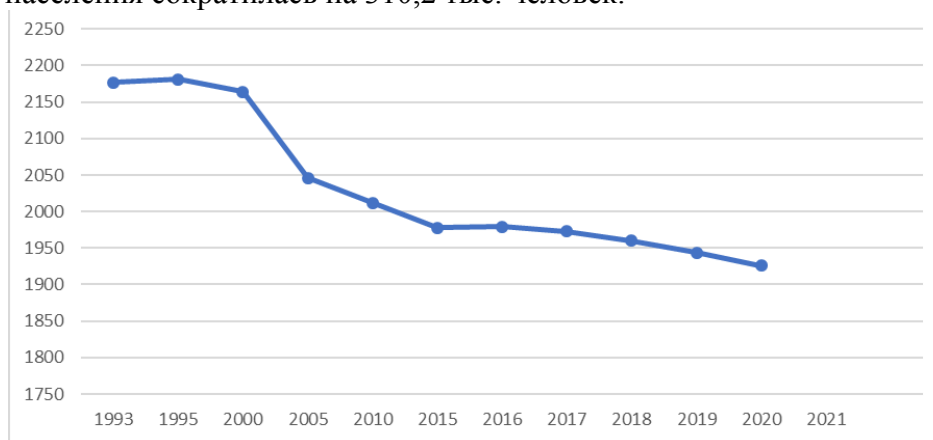


Рисунок 1. Численность населения Омской области с 1993 по 2021 годы, тыс. чел.

Определяющими факторами в развитии демографических процессов на территории Омской области в течение последних двух десятилетий остаются естественная убыль населения и отрицательное сальдо миграции.

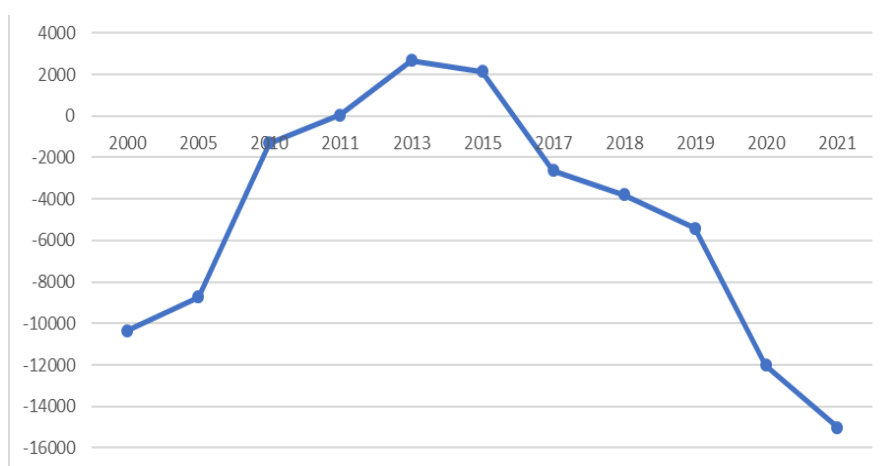


Рисунок 2. Естественный прирост/убыль населения с 2000 по 2021 годы в Омской области, тыс. чел.

Обращаясь к данным, представленным на сайте Омкстата, можно увидеть, что в 2000 году число умерших значительно превышало число родившихся (на 10,3 тыс. человек), в 2005 году такая разница составила 10,4 тыс. человек, в течение пяти лет такая разница сокращалась до 1,3 тыс. человек. За последующие 7 лет, а именно с 2011 по 2017 гг. отмечался небольшой естественный прирост, однако с 2017 года показатели смертности вновь пошли в рост.

На формирование естественного движения населения влияют два фактора: уровень рождаемости и смертности. Анализируя развитие демографической ситуации Омской области за последние 20 лет, можно отметить некоторые факты: В 2000 году в Омской области родилось 18,4 тыс. человек; в 2005 году количество рождений увеличилось – число рождений достигло 21,3 тыс. человек, что составило почти 16% прироста; в 2010 году рост продолжился и число рожденных детей достигло 26,2 тыс. человек. Рекордные показатели за последние 20 лет были отмечены в 2012-2014 годах, тогда в Омской области ежегодно рождалось более 29

тыс. человек. Такое явление можно объяснить следующим: рост числа женщин молодого возраста, на возрастную группу которого приходится 68% рождений.

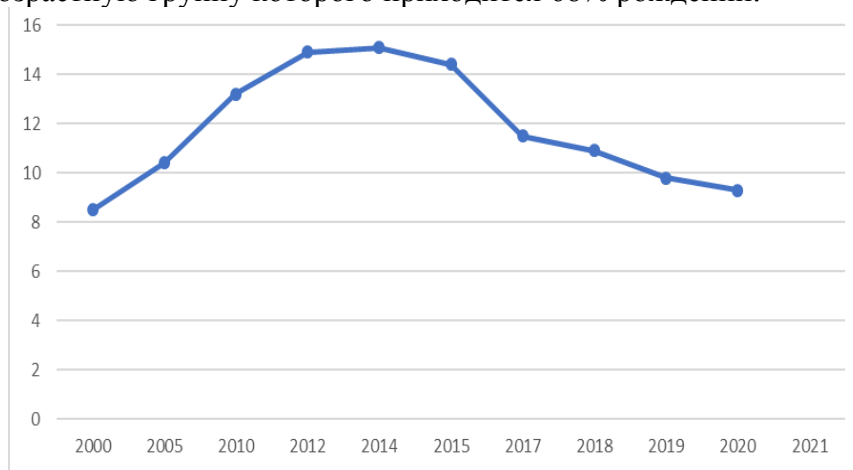


Рисунок 3. Общие коэффициенты рождаемости в Омской области (в промилле)

Однако с 2015 отмечается постепенное снижение общего коэффициента рождаемости, такой спад происходит и по сей день. В 2021 году установлено рекордно низкое число рожденных детей за последние 20 лет.

В ходе сложившейся ситуации, в 2017 году Омкстат провел исследование репродуктивных планов населения, в ходе которого было отмечено: за последние 10 лет интервал между началом супружеской жизни и рождением первого ребенка значительно увеличился; также увеличился и интервал между рождением первым и вторым ребенком.

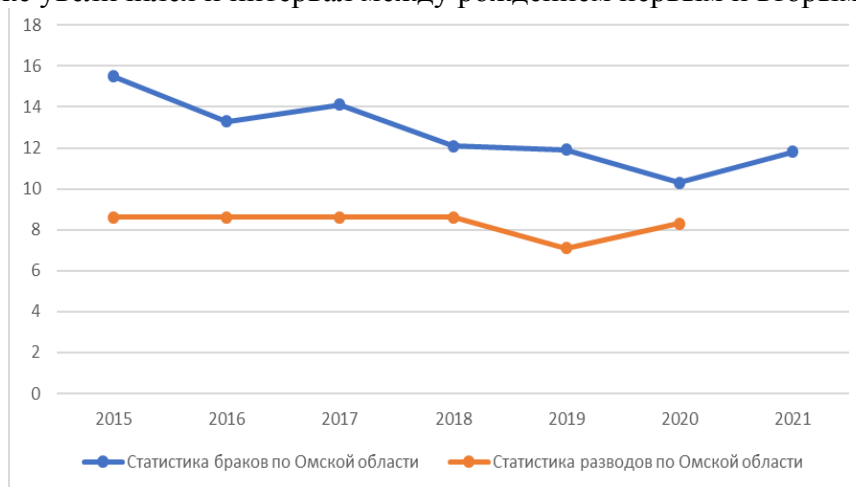


Рисунок 4. Общая статистика браков/разводов по Омской области в период с 2015 по 2021 годы, тыс. чел.

Одна из причин такого явления - снижение уровня жизни среди населения. Государство совершает попытки решить эту проблему, так, государственная поддержка смогла «подтолкнуть» 16% женщин на рождение первого ребенка, и 29% на второго и третьего детей.

Также важнейшим аспектом рождаемости является семейная целостность. На данный момент в Омской области заключается примерно столько же браков, что и 20 лет назад. Рекордное количество браков заключалось в период 2011-2013 гг. (19 тыс. браков). Однако в 2016 произошло резкое сокращение зарегистрированных браков – их количество снизилось в 1,5 раз, по сравнению с 2010 годом. Причем вместе с этим, количество разводов также сократилось (в 2016 году зарегистрировано 8,6 тыс. разводов). Таким образом, в 2016 году на 1000 зарегистрированных браков пришлось 647 расторгнутых. После 2016 года показатели снова начали расти, при этом примерно каждый пятый брак стал повторным. Среди

Сибирского федерального округа Омская область занимает шестое место по числу зарегистрированных браков и третье по числу разводов.

Также еще одним фактором депопуляции важно отметить высокое влияние смертности населения в области. Продолжая анализ развития демографической ситуации в Омской области, обратимся к статистическим данным за последние 20 лет: в 2000 году в Омске умерло 28,7 тыс. человек; в 2005 году – 31,7 тыс. человек. После 2005 года уровень смертности начал постепенно снижаться и следующие 15 лет показатели были стабильными – примерно 25 тыс. смертей в год. Однако в 2020 году, после обострения пандемии COVID-19, уровень смертности пошел вверх и за последний год было зарегистрировано наивысшее число смертей – 33,8 тыс. человек.

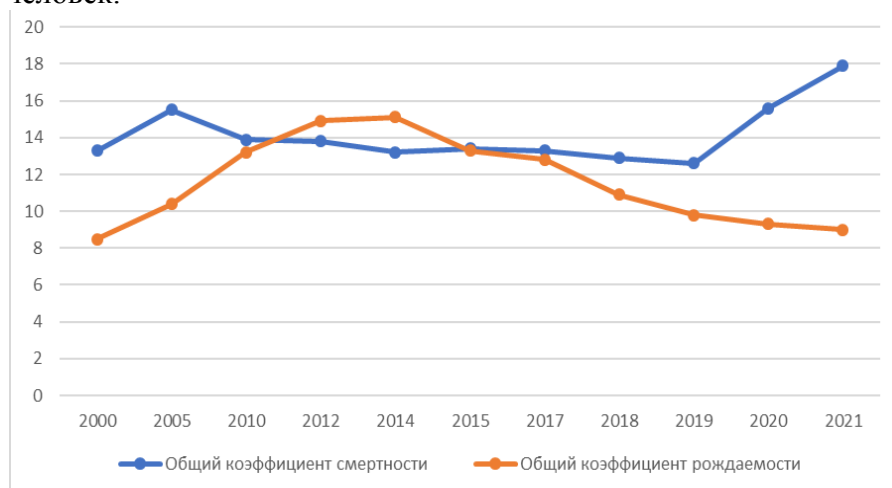


Рисунок 5. Общие коэффициенты рождаемости и смертности в Омской области (в промилле)

Общая динамика смертности населения характеризуется преждевременными смертями трудоспособного населения, причем, в 80% случаев – мужчин. Выделяется три основных неизменных причины смерти – болезни системы кровообращения (29,5%), несчастные случаи (26,3%) и новообразования (14,4%).



Рисунок 6. Структура причин смертности населения трудоспособного возраста в Омской области, %

Согласно данным демографического прогноза Федеральной службы государственной статистики на ближайшие 10 лет, можно сделать вывод о том, что естественная убыль населения сохранится. Из этого следует, что общая численность населения будет продолжать уменьшаться.

Проанализировав графики о возрастной структуре населения, можно сказать, что в ближайшие десять лет увеличится доля старших возрастов, однако численность трудоспособного населения будет уменьшаться, также доля детей и подростков сократится.

В естественном движении населения ожидается стабилизация уровня рождаемости и смертности на достигнутых значениях: 11–12 новорожденных и 12–13 умерших в расчете на 1000 населения. Исходя из сложившейся демографической ситуации, приоритетными в демографической политике должны стать следующие факторы развития: разработка мер по улучшению репродуктивного здоровья населения (в первую очередь женщин молодого возраста); разработка мер по увеличению уровня жизни, в первую очередь молодых семей. Также необходимо важно разработать методы снижения смертности от внешних причин, особенно среди мужчин молодого возраста, а также преодоления высоко уровня заболеваемости по видам «социальных болезней».

Список используемых источников:

1. <https://omsk.gks.ru/> - Территориальный орган Федеральной службы статистики по Омской области.
2. <https://gogov.ru/natural-increase/omsk> — Смертность и рождаемость в Омске: данные Росстата.
3. <https://gorod55.ru/news/2022-06-05/krah-soyuza-v-mae-omskie-pary-razvodilis-v-1-5-raza-chasche-chem-vstupali-v-brak-93020> — Данные браков и разводов по Омской области.

УДК 336.7

Сария К. В.

Научный руководитель: **Кувшинова Ю. А.**
Российский новый университет (RosNOU), (Москва)

ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация: В статье раскрыты актуальные тенденции и вызовы, связанные с назревающими и происходящими изменениями в банковском секторе. Авторы статьи провели исследование через изучение сущности причин, к ним приводящим, анализа принятых решений и перспектив открытия новых и дополнительных каналов для бизнес-процессов и денежных потоков.

Ключевые слова: банковский сектор, банк, цифровая трансформация, финансовый рынок, SWIFT.

Sariya K. V.

Scientific supervisor: **Kuvshinova Y.A.**
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

FEATURES OF DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR

Abstract: The article reveals current trends and challenges related to the emerging and ongoing changes in the banking sector. The authors of the article conducted a study through the study of the essence of the causes leading to them, the analysis of decisions made and the prospects for opening new and additional channels for business processes and cash flows.

Keywords: banking sector, bank, digital transformation, financial market, SWIFT.

Актуальность темы цифровой трансформации кредитной организации приобрела особую значимость. Это связано с тем, что каждый экономический субъект, исходя из основной цели своей деятельности, заинтересован в том, чтобы максимально укрепить свои позиции на рынке, тем самым обеспечив себе финансово-экономическую стабильность в условиях меняющейся среды в связи с интеграцией современных технологий в банковский сектор. Поскольку нынешние условия российской экономической среды, в совокупности со сложившейся непростой геополитической ситуацией, являются катализатором рисков и неопределенности функционирования, как для хозяйствующих субъектов, так и для финансового и банковского сектора. Добавляя новые негативные внутренние и внешние факторы, которые потенциально увеличивают риск банкротства компаний, в силу их неспособности полно и своевременно противодействовать возникающим угрозам, наряду с тем, что финансовые риски существенно влияют на деятельность и организацию производственных процессов экономического субъекта [7].

Только за несколько лет сотни российских банков потеряли свои лицензии, а множество компаний, с различными формами собственности стали банкротами. Это говорит нам о том, что на сегодняшний день, различные участники рынка испытывают острую необходимость в формировании, внедрении и эффективном функционировании системы риск-менеджмента, которая ориентирована на обеспечение финансовой устойчивости и рост собственного капитала в условиях нестабильной внешней среды и цифровизации экономических отношений. Так как из-за сложности современной экономики, финансовые учреждения, такие как банки, могут столкнуться с большим количеством рисков, вопрос о том, как классифицировать эти риски, является достаточно сложным и актуальным на сегодняшний день. Исходя из основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 г. и период 2023 и 2024 гг. [6], определенных Центральным банком РФ следует, что для эффективного выполнения рынком, финансовым и банковским сектором своих функций, которые отражаются позитивным вкладом в экономическое развитие, определяющее значение имеет системная финансовая и ценовая стабильность, как в общем, так и в контексте цифровизации экономических отношений. Поскольку цифровизация обеспечивает повышение финансовой доступности и производительности труда в банковском и финансовом секторе, что в свою очередь благоприятно влияет на конкурентную среду, способствует формированию новых бизнес-моделей, а также усиливает роль рынка капитала посредством вовлечения в операции с фондовыми активами массового розничного инвестора. Стоит отметить, что помимо актуальной деловой повестки, данные направления вынесены на государственный уровень и определены как национальные цели и интересы Российской Федерации в контексте развития финансового рынка и экономики, на основании Указов президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», где сформулированы четко поставленные задачи о внедрении цифровых технологий и платформенных решений в области государственных и финансово-экономических направлений, с последующим преобразованием приоритетных отраслей экономики и банковского сектора [4].

Процесс цифровизации кредитных организаций имеет два пути — digital transformation (цифровая трансформация) и digital interposition (цифровое вмешательство), которые тесно связаны. Кроме того, активное использование цифровых технологий неизбежно приводит к изменению границ рынка, что открывает для организаций новые возможности, но при этом также сопряжено с новыми рисками и угрозами, которые до этого момента оставались неизвестными либо неактуальными. Исходя из этого, исследуемая проблема является весьма сложной и емкой, в силу своей многогранности по части содержания определения инструментария банковского риск-менеджмента в условиях цифровой экономики, что обуславливает потребность и необходимость в ее глубоком изучении и исследовании.

Опираясь на опыт последних лет, можно с уверенностью констатировать: цифровые технологии тесно сопряжены практически со всеми сферами общественно-социальных, политических и экономических отношений. Тем самым, изменяя текущее положение и привычную формацию общества. В рамках экономики, финансов и банковского сектора, «цифра» зарекомендовала и показала себя как ключевой и наиважнейший фактор. Поскольку сущность ее формы заключается в том, что по сравнению с ее альтернативными аналогами, цифровые данные гораздо проще поддаются сбору, анализу, копированию и распространению, сохраняя при этом целостность. Тем самым обеспечивая многократное увеличение ее плотности и скорости передачи, а ее алгебраические свойства, на дистанции, облегчают процесс совершенствования цифровых технологий

Взглянув на развитые страны, с их передовой экономикой, можно четко и ясно проследить закономерность о том, что при грамотном и правильном использовании, цифровизация экономики и экономических отношений, является мощным драйвером и стимулом экономического роста, наряду с инновационной деятельностью и финансовыми институтами. Ведь исходя из последних исследований и наблюдений, становится очевидным то, что уровень конкурентоспособности очень тесно взаимосвязан и коррелирует с уровнем цифровизации экономических отношений, предоставляя широкий доступ к новым глобальным и локальным рынкам, а также открывая новые и дополнительные каналы для бизнес-процессов и денежных потоков.

Согласно мониторингу Accenture к 2023 году приблизительно 420 млрд транзакций на сумму 7 трлн долларов, осуществляющихся на сегодняшний день наличкой, будут проводиться с помощью карт также цифровых платежей. К 2030 году данный размер увеличится вплоть до 48 трлн долларов. Быстрая цифровизация расчетов формирует вспомогательное влияние на банковский бизнес. Из-за этого три четверти (75%) опрошенных управляющих банков сообщили. То, что пандемия приблизила их проекты по модернизации платежных систем [4].

Пандемия коронавируса приблизила переход на цифровые платежи, при этом подобными темпами, которые нереально было прогнозировать. Пандемия поменяла метод приобретения и оплаты товаров покупателями также сейчас они отдают преимущества, в первую очередь, удобству. Также, в случае если ранее капиталовложения банков в новые платежные системы были направлены на соблюдение нормативных условий, то сейчас для результативной деятельности станет немаловажно осуществлять во внимание меняющуюся динамику потребительского спроса также совершенствовать свойство сервиса клиентов.

В соответствии с итогами изучения в феврале 2022 г., три четверти опрошенных управляющих (755) полагают, то, что усовершенствование платежной системы определена преобразованиями в государственной платежной инфраструктуре и регулировании, тем более в условиях факта отключения от SWIFT ряда банков в РФ. В числе факторов респонденты называли усовершенствование систем межбанковских платежей, новые отраслевые стандарты с ISO20022 и инициативы открытого банкинга. [4]

Многие из опрошенных Accenture управляющих прозвали увеличение прибыли главной целью собственных проектов модернизации платежей. Невзирая на это только лишь 13% респондентов сообщили, то, что прибыль их банка от платежей возросли более чем на 6% согласно сопоставлению со среднерыночным темпом увеличения за минувшие 3 года. При этом только 16% ждут увеличения прибыли от платежей более чем на 5% по сопоставлению с прогнозируемым средним темпом увеличения в ближайшие три года.

В условиях усиливающегося давления со стороны существующих и новых конкурентов на платежной арене банки понимают, что пора активизировать свою трансформацию. Клиенты уже переходили на цифровые технологии, и пандемия только усилила эту тенденцию. Банки, применяющие целостный, скоординированный и стратегический подход к модернизации всей своей платежной архитектуры, представляют значительную ценность.

Таким образом, цифровая трансформация кредитных организаций играет важную роль в экономике в России, которая поможет встать на новый этап развития. Ближайшие перспективы такой трансформации на новый уровень заключаются в увеличении притока инвестиций в страну.

В соответствии с вышесказанным можно сделать вывод, что необходимо уделять больше внимания развитию цифровизации банковской системы, так как она непосредственно влияет на экономическое развитие.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (ред. от 02.07.2022) // <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» (ред. от 02.07.2022) // <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (редакция от 27.12.2018) // КонсультантПлюс: правовая справ. система [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. «Сбер» назвал глобальные риски 2022 года [Электронный ресурс] <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10958851>
5. Обзор финансовой стабильности // Банк России [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.tadviser.ru/images/4/49/2_3_q_2022.pdf
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2022 год и период 2023 и 2024 годов / Банк России [Электронный ресурс] Режим доступа: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkr/on_2022_2024/
7. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения 10.11.2022)

УДК: 336

Саркисян К.М.

Научный руководитель: **Филимонова Н.Н.**

Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Финансовый рынок занимает центральное место в рыночной экономике, перераспределяя капитал, и стимулируя экономический рост. В статье рассмотрены особенности финансового рынка и динамика развития финансового рынка РФ. Обозначена роль финансовых рынков в современном мире, учитывая большой интерес к ним со стороны как профессиональных инвесторов, так и любителей.

Ключевые слова: финансовый рынок, кризис, санкции, финансовые риски, ценные бумаги, банковский сектор

RUSSIAN FINANCIAL MARKET IN THE CONDITIONS OF AN UNSTABLE ECONOMY

***Abstract.** The financial market is central to a market economy, redistributing capital and stimulating economic growth. The article considers the features of the financial market and the dynamics of the development of the financial market of the Russian Federation. The role of financial markets in the modern world is outlined, given the great interest in them from both professional investors and amateurs.*

***Keywords:** financial market, crisis, sanctions, financial risks, securities, banking sector*

Финансовые рынки, судя по самому названию, представляют собой тип рынка, который предоставляет возможности для продажи и покупки финансовых активов, таких как облигации, акции, иностранная валюта и производные инструменты. Часто их называют разными именами, в том числе «рынок капитала». Или иначе, предприятия и инвесторы могут выйти на финансовые рынки, чтобы собрать деньги для развития своего бизнеса и получить более высокий доход.

Банк может использовать имеющиеся собственные средства и средства других вкладчиков для кредитования других лиц и организаций, взимая, при этом, процентную плату. Сами вкладчики получают доход, в случае успешного размещения средств, могут отслеживать потоки денежных средств, их рост или снижение, а также уровень начисляемых процентов,

Финансовых рынков достаточно много, и в каждой стране есть хотя бы один, хотя они и различаются по размеру. Некоторые из них небольшие, а другие известны во всем мире, например, Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE), которая ежедневно торгует большими объемами денежных средств. Вот некоторые виды финансовых рынков [2].

1. Фондовый рынок. На фондовом рынке торгуются доли собственности публичных компаний. У каждой акции есть цена, и инвесторы имеют возможность получить доход, приобретая акции, когда они были размещены в прибыльные активы. Проблема инвестора заключается в выборе акций, которые будут приносить наибольший доход.

Существуют различные индексы, которые инвесторы могут использовать для наблюдения за состоянием фондового рынка, такие как промышленный индекс Доу-Джонса (DJIA) и Индекс Московской биржи (ММВБ). Когда акции приобретаются по более низкой цене, а продаются по более высокой, инвестор зарабатывает на их продаже. Однако, «высокая и нестабильная инфляция вызывает, соответственно, сокращение инвестирования и уменьшение стоимости акций. Несмотря на то, что доходы и прибыль в условиях высокой инфляции могут увеличиваться, такие доходы и прибыль не представляют ценности для инвесторов и акционеров, предпочитающих рост доходов и прибыли за счет увеличения объема продаж, а не роста цен. Напротив, если инфляция характеризуется низкими темпами роста, то инвесторы и акционеры обычно придают большее значение потоку будущих доходов и прибылей, поскольку он будет основан на увеличении продаж или повышении производительности компаний» [1]. Как правило, индекс потребительских цен является наиболее удобным показателем инфляции и на него также необходимо опираться [4].

2. Рынок облигаций. Рынок облигаций предлагает компаниям и правительству возможности получить деньги для финансирования проекта или инвестиции. На рынке облигаций инвесторы покупают облигации у компании, и она, в свою очередь, возвращает сумму облигаций в течение согласованного периода с дополнительной выплатой процентов.

«В ситуации, когда большинство российских акций не всегда приносит дивидендов, а вкладывать в зарубежные в ситуации неопределенности – большой риск, инвесторы стали обращать внимание на облигации федерального займа (ОФЗ). Лучшую динамику показали

среднесрочные и долгосрочные ОФЗ, хотя и здесь у инвесторов есть вопросы по вложениям. К примеру, десятилетние ОФЗ-26215 торговались в июле 2020 года с эффективной доходностью 4,7% годовых, а несколько лет назад доходность составляла 7%. Специалисты отмечают и привлекательный сегмент рынка, который относится к сфере лизинга» [3].

3. Товарный рынок. Это место, где трейдеры и инвесторы приобретают и продают природные ресурсы или товары, такие как пшеница, кукуруза, нефть, мясо, золото и др. Для таких ресурсов создается специфический рынок, поскольку их цена непредсказуема. Существует товарный фьючерсный рынок, на котором цена товаров, которые должны быть доставлены в данное время в будущем, уже определена и зафиксирована сегодня.

4. Срочный рынок. Такой рынок включает деривативы или контракты, стоимость которых основана на рыночной стоимости торгуемого актива. Упомянутые выше фьючерсы на товарном рынке являются примером дериватива.

Рассмотрим динамику Российского финансового рынка. Особый интерес представляет фондовый рынок, динамику которого можно оценить с помощью Индекса ММВБ (рис. 1).

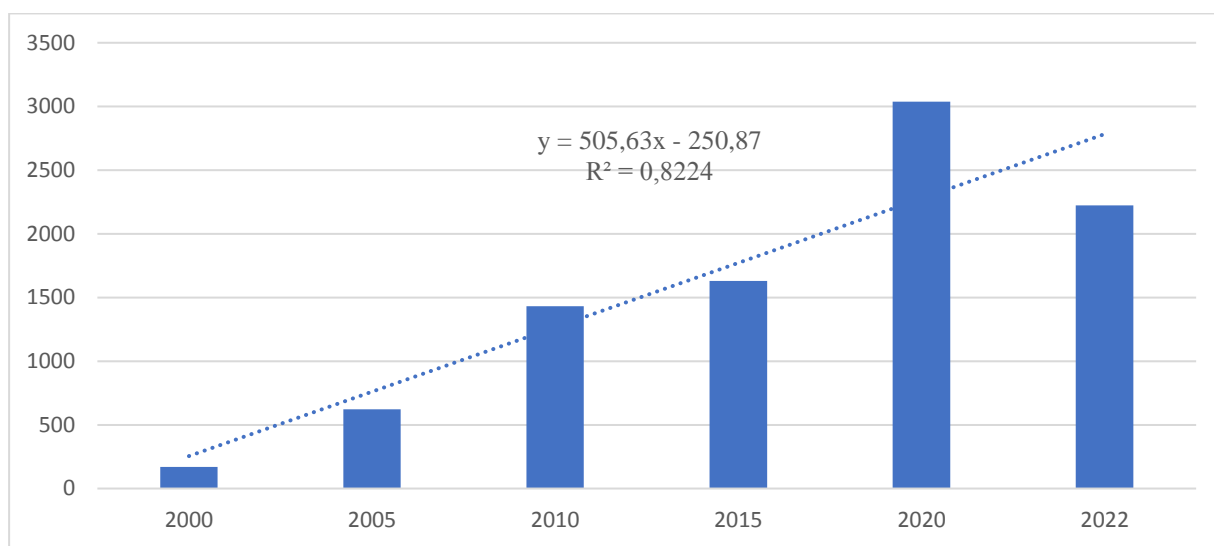


Рисунок 1. Динамика Индекса Мосбиржи

В среднем, индекс увеличивается более чем на 500 ед. каждые 5 лет. Так в начале 2000 года он был на уровне 100 ед., а в настоящее время превысил отметку в 2000. Особо сильно на динамику повлиял мировой кризис 2008 года, а также санкции, введенные в 2014 и 2022 гг. Этот индекс достаточно хорошо показывает отношение инвесторов к ситуации в экономике и его можно использовать при прогнозировании экономического роста.

В 2008 году курс акций упал в 3 раза с 1800 до 600 пунктов, однако к 2011 году курс полностью восстановился. Вплоть до 2018 года курс индекса почти не менялся, так как введение санкции в 2014 году сократили иностранные инвестиции в российскую экономику и ускорили бегство капитала. Но высокие цены на нефть и стабилизация экономики позволила увеличить курс до отметки 4000 уже к 2021 году [5].

Внешнеполитическая ситуация в 2022 году и последующие санкции нанесли удар по фондовому рынку, который за несколько месяцев упал в 2 раза до 2000 пунктов. Стоит отметить, что в России наибольшей популярностью пользуется валютный рынок, на который приходится почти половина всех сделок. Также значимую роль играют сделки РЕПО. Третий по значимости идет рынок фьючерсов и опционов. Роль финансовых рынков в успехе и силе экономики нельзя недооценивать. Объем торгов на финансовых рынках показан на рис. 2.

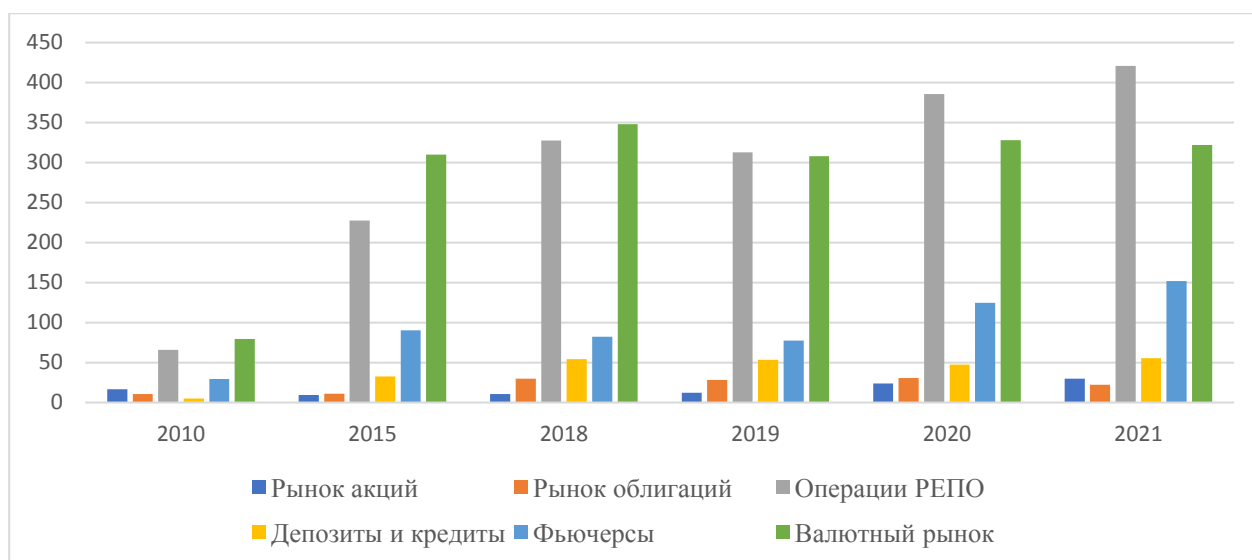


Рисунок 2. Объем торгов на финансовых рынках в 2010 – 2021 гг.

Рассмотрим четыре важные функции финансовых рынков:

1. Направляет сбережения более продуктивно. Как упоминалось в приведенном выше примере, сберегательный счет, на котором есть средства, не должен просто оставлять эти их в хранилище. Таким образом, финансовые организации, такие как, к примеру, как банки, открывают его для частных лиц и компаний, которым нужен ипотечный кредит, студенческий кредит, бизнес-кредит и т.п.

2. Определяет цену ценных бумаг. Инвесторы стремятся получить прибыль от своих ценных бумаг. Однако в отличие от товаров и услуг, цена которых определяется законом спроса и предложения, цены на ценные бумаги определяются финансовыми рынками в процессе торгов.

3. Делает финансовые активы ликвидными. Покупатели и продавцы могут решить торговать своими ценными бумагами в любое время. Они могут использовать финансовые рынки для продажи своих ценных бумаг или осуществлять инвестиций по своему желанию.

4. Снижает стоимость транзакций. На финансовых рынках различные типы информации о ценных бумагах могут быть получены без необходимости тратить деньги.

Преимущества финансовых рынков, следующие:

- финансовые рынки представляют собой место, где такие участники, как инвесторы и должники, независимо от их размера, получают справедливое и надлежащее обращение;
- они предоставляют отдельным лицам, компаниям и государственным организациям доступ к капиталу;
- финансовые рынки помогают снизить уровень безработицы из-за множества возможностей трудоустройства, которые они предлагают [5].

Таким образом, следует вывод, что роль финансовых рынков в современном мире достаточно велика, учитывая большой интерес к ним со стороны как профессиональных инвесторов, так и любителей.

Список используемых источников:

1. Актуальные финансовые и управленческие проблемы развития отраслей, агломераций и предприятий РФ в условиях цифровизации экономики – Текст непосредственный / Л.С. Артамонова, Р.Р. Бигеев, О.В. Борисова [и др.]; под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. – М.: ООО «Русайнс». – 2022. – 188 с.

2. Артамонов Н.А., Кургинян Д.Г. Финансовые риски в деятельности предприятия / Н.А. Артамонов, Д.Г. Кургинян – Текст непосредственный // Московский экономический журнал. 2019. No 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-v-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 10.11.2022) - Текст: электронный

3. Лягина, А. А. Тенденции развития современного финансового рынка / А.А. Лягина, Т.А. Шпилькина, М.А. Жидкова – Текст непосредственный // Аудит. – 2020. – № 12. – С. 9-12.

4. Михалев, О.В. Индекс потребительских цен и индекс цен производителей / О.В. Михалев – Текст непосредственный // Двадцать шестые апрельские экономические чтения: материалы всероссийской научно-практической конференции, Омск, 14 апреля 2020 года. – Омск: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Омский филиал, 2020. – С. 65-68.

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.

УДК 316.628

Сачкова К.Г.

Научный руководитель: *Соловьева М.В.*
Финансовый университет при Правительстве РФ

ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Сфера информационных технологий является в настоящее время перспективно развивающейся. Большое количество предприятий, работников работают в сфере ИТ. Это обусловлено тем, что сейчас человечество живёт в постиндустриальном обществе и происходит активная интеграция новейших технологий в различных отраслях. Применение ИТ значительно упрощает жизнь, в связи с чем повышен спрос на специалистов данной области.

Ключевые слова: сотрудники, подбор сотрудников, информационные технологии, проблема подбора кадров, сфера ИТ

Sachkova K.G.

Scientific supervisor: *Solovyova M.V.*
Financial University under the Government of the Russian Federation

PROBLEMS OF SELECTING EMPLOYEES OF INFORMATION TECHNOLOGY COMPANIES

Abstract. The field of information technology is currently a promising area of development. A large number of enterprises and employees are working in the field of IT. This is due to the fact that mankind is now living in a post-industrial society and there is an active integration of the latest technologies in various fields. The use of IT greatly simplifies life, and therefore there is an increased demand for specialists in this area.

Keywords: employees, recruitment, information technology, recruitment problem, IT sphere

Пандемия COVID-19 показала большую значимость технологий. Теперь многие работают удалённо, это никак не мешает предприятию работать с хорошей производительностью и с большей эффективностью.

Несмотря на то, что информационные технологии облегчают нам жизнь и выступают огромным преимуществом, есть существенные недостатки в сфере ИТ. Можно выделить такие проблемы как низкие темпы развития, невысокий уровень кадрового обеспечения, трудность в подборе практико-ориентированных специалистов. Однако самая актуальная проблема среди всех предложенных – это подбор специалистов на долгий срок на рынке труда. Несомненно, исходят предложения от людей, но трудность состоит в том, что большое количество недавно нанятых специалистов увольняются из-за того, что не справляются с обязанностями, а также из-за низкого интереса и отсутствия вовлечённости к работе. Это связано с тем, что люди ранее не имели должного опыта работы, у них совершенно другие ценности, мотивы, не соответствующие данной специальности, а также новые работники быстро и часто увольняются из-за возникших сложностей.

Для более детального изучения проблемы подбора специалистов проведём анализ специфики функционирования отдела внедрения (на примере компании «Первый Бит»). Проанализируем подбор руководителей компании «Первый Бит». Проблема подбора кадров характерна преимущественно для руководящего состава.

Начнем анализ с общей характеристики деятельности фирмы. «Первый Бит» - это компания, занимающаяся автоматизацией и цифровизацией учёта. Компания вносит изменения в бизнес-идеи, занимается доработкой программ, поставляет оборудование клиентам, консультирует их, обучает использованию продукта.

Сложность, которая возникает внутри данной ИТ-компании связана конкретно с отделом внедрения, а именно затруднение проявляется в подборе руководителя отдела внедрения. 99% руководителей данного отдела - это те люди, которые встали на руководящие позиции по карьерной лестнице, а 1% - это руководители, которых набирали из рынка труда. Таких специалистов очень мало.

Можно выделить три основных проблемы, которые связаны с подбором руководства:

1. Небольшое количество практико-ориентированных специалистов
2. Отсутствие необходимых ценностей и мотивов у человека
3. Монотонность работы

Для начала выясним, в чём заключается основная специфика работников внедрения.

Руководители отдела внедрения несут ответственность за своевременное выполнение определённого плана, отвечают за качество работы и за подразделение в целом. Также в его обязанности входит регулярное нахождение работы для своих сотрудников, то есть раздача новых задач специалистам. Для этого необходимо своевременно взаимодействовать с менеджерами, чтобы они продавали определённые продукты, и специалисты по внедрению получали новые заявки [3].

На самом деле, ценности руководителя не отличаются от личных качеств сотрудника по внедрению, сотрудникам необходимо быть гибкими, многозадачными, не бояться новых задач, своевременно выполнять работу, придерживаться жёстких и маленьких сроков выполнения работы. Это тот же сотрудник, который вырос в руководителя.

Один из важных аспектов для того, чтобы нанять человека на работу в качестве руководителя отдела внедрения – это проверка на наличие определённых мотиваторов, которые выясняются в ходе собеседования. Важно не только их наличие, но и порядок их расположения. Основные критерии руководителей отдела внедрения:

- Мотиватор на интересные задачи.

В подобной работе постоянно присутствует движение, человеку должно быть вечно интересно изучать что-то новое, помимо основной работы. Руководитель не должен стоять на одном месте. Так и определяется наличие мотиватора на интересные задачи в ходе собеседования. Не подходит человек, который делает только то, что умеет. Его не должны пугать совершенно новые задачи, которые требуют больших усилий и потраченного времени,

а это в свою очередь требует того, чтобы работник сам занимался развитием новых навыков для того, чтобы успешно выполнить поставленную задачу.

- Мотиватор – деньги.

Безусловно, деньги не должны стоять ни на первом, ни на последнем месте, потому что человек должен быть заинтересован в деле, в поставленной задаче в первую очередь. Однако если он не интересуется размером оплаты труда, то может в дальнейшем шантажировать руководство и требовать с него больше материальных средств, чем положено за эту работу. Кроме того, отсутствие заинтересованности в деньгах говорит о том, что специалист не ценит своё потраченное время и усилия, то есть не ценит себя, а это приводит к выводу, что он не уверен в своих силах, в знаниях и в умениях, поэтому справится некачественно или вовсе не справится с предложенной ему работой [4].

В случае если человек интересуется только деньгами, то он может взять работу, не спросив изначально, что она из себя представляет, какие требования к её выполнению, но из-за большого вознаграждения согласится её сделать, а в дальнейшем это приведёт к тому, что сотрудник подведёт клиента и компанию.

- Самообучаемость.

Специалист должен быть постоянно в поиске роста и не ждать каких-либо указаний начальника или ещё кого-то.

Есть два вида самообучения:

1. через курсы, которые предоставляет компания,
2. через платные курсы, которые оплачивает компания по запросу сотрудника.

«Первый Бит» приветствует людей, которые постоянно в поиске развития профессиональных навыков, поэтому компания выделяет денежные средства на подобные дополнительные курсы.

Руководитель также является наставником, который по мере изучения нового материала будет задавать вопросы вам, консультировать, чтобы усвоенные знания закрепились и их можно было применять на практике. Таким образом, у работника не возникает трудностей, так как руководитель направляет своих сотрудников.

Попробуем рассмотреть предложенные проблемы более детально и предложить пути их решения.

Нехватка практико-ориентированных специалистов обусловлена тем, что необходимо формировать профессиональные компетентности в области менеджмента у будущих специалистов. Это лишь возможно при соблюдении таких задач:

- дать учащимся качественное образование по предметам профессионального цикла специальности «менеджмент»;
- раскрыть способности, творческий, нравственный и интеллектуальный потенциал каждого студента в процессе обучения;
- привить навыки самостоятельной работы с ориентацией на формирование профессиональных компетенций учащихся;
- совершенствовать формы организации практико-ориентированной учебной деятельности;
- развивать и укреплять интерес студентов к будущей профессии;
- подготовить выпускников к последующей профессиональной деятельности.

Для этого можно ссылаться на следующие виды профессионально-ориентированных технологий Комарова Е.В., Жукова Г.С. и Никитина Н.И., которые выделяют:

- кейс-технологии;
- игровые технологии;
- эвристические технологии;
- технологии контекстного обучения;
- диагностические технологии;
- технологии модерации;

- технологии учебного диалога;
- технологии контрольно-оценочной деятельности;
- проектные технологии;
- технологии витагенного обучения и др.

Часто используемыми являются технологии проектного обучения, эвристические технологии, технологии витагенного обучения; кейс технологии; технологии деловой игры. Подобные технологии позволяют достигнуть хороших результатов освоения образовательных программ

Также существуют следующие источники витагенной информации:

- научная и художественная литература;
- всевозможные виды деятельности;
- общение;
- произведения искусства;
- средства массовой информации (СМИ);
- сеть Интернет.

Подобная информация даёт возможность студентам получить больше знаний, информации о специальности, поэтому заострит больший интерес к работе. От внутреннего осмысления того, что будущим специалистам нравится та сфера, где они будут работать, повышает уровень будущей производительности труда и эффективности, поэтому важно заинтересовать новых сотрудников профессией [1].

Следующая технология кейс-обучения готовит будущих специалистов принимать решения в конкретных ситуациях и анализировать данные. По моему мнению, это один из самых наилучших вариантов получения профессиональных компетенций, ведь сами кейсы представляют собой реальные проблемные ситуации различных компаний, которые обращаются в вузы за бесплатной помощью и поиском потенциальных работников их компаний. Подобная практика уже даёт представление о будущей работе, обучает дисциплине, потому что необходимо придерживаться конкретных сроков в период прохождения кейса [2]. Также участие в кейсах научит работе в команде со своими коллегами, каким-то организационным моментам, а также даёт возможность применить полученные навыки, умения и знания на практике в решении кейсов, это дополнит профессиональный опыт. Выделяют такую классификацию кейсов:

- вероятностные – преобладают не все данные о проблемной ситуации, которая требует решения;
- цифровые (текстовые) – решение задачи можно осуществить с помощью цифровых носителей;
- комплексные – присутствует вся информация для поиска решения задачи;
- коммуникативные – коллективное обсуждение решения проблемной ситуации происходит в группе;
- закрытые – результат деятельности, который направлен на решение задачи, указан в условиях;
- открытые – самостоятельная постановка целей профессиональной деятельности;
- практические – решение задачи осуществляется с помощью профессиональной деятельности студентов

Помимо всего вышеперечисленного, существует технология деловой игры, которая занимается мышлением студентов и развитием профессионального поведения. В момент игры у ребят вырабатываются следующие компетенции:

- работа в коллективе;
- анализ конкретного типа задач;
- сбор и анализ требующейся информации;
- навыки абстрактного, профессионально-ориентированного и образного мышления;
- принятие решений при имеющейся недостаточно достоверной информации и др.

Деловые игры позволяют студентам научиться профессионально мыслить, управлять эффективно коллективом, решать задачи, заниматься принятием решений и организацией их выполнения, приучают к самостоятельной работе.

Применение перечисленных технологий во многих вузах однозначно повысит уровень практико-ориентированных специалистов при том, что в подобных практиках они будут участвовать несколько раз.

Для того, чтобы решить вторую проблему, отсутствие необходимых ценностей и мотивов у человека, можно попробовать применить подобные меры [3].

Повышение заработной платы, начисление премии, предоставление подарков и иные формы поощрения. Этот метод однозначно вызовет положительные эмоции, так как хорошо выполненная работа вознаграждается деньгами либо чем-то материальным. А положительный настрой – это один из главных двигателей качественной работы. Они сами захотят работать более эффективно, чтобы их деятельность приносила больше выгоды фирме.

Предоставление скидок на услуги тоже вызывает ажиотаж в компании среди сотрудников. Это не только их мотивирует работать на долгий срок в одной компании, но и сподвигнет сотрудников работать говорящим сарафанным радио, что повысит спрос на рабочие места среди специалистов. Помимо этого, подобный метод увеличит спрос на товары и услуги, предоставляемые фирмой [4].

На данный момент можно отправлять сотрудников на дополнительные курсы и тренинги, нацеленные на повышение навыков, знаний, квалификации и на сплочение самого коллектива, что тоже очень необходимо в хорошо функционирующем предприятии. После таких курсов некоторые сотрудники иначе начинают относиться к своей трудовой деятельности, потому что занятия помогают осознать, в чём заключается основная ценность их работы, почему она так важна обществу. На самом деле, многих людей при трудоустройстве привлекает возможность обучения или самообучения в ходе работы, потому что недостаточно что знаний, полученных в высших учебных заведениях. Помимо этого, для компании это огромное преимущество проводить подобные мероприятия, так как чем образованнее работники, тем более эффективно функционирует фирма.

Третью проблему, монотонность работы, можно преодолеть путем разнообразия рабочего процесса, соблюдая время работы и отдыха. Достаточно сложно воодушевить работой некоторых сотрудников из-за данной проблемы. В последствии немотивированные рабочие увольняются и ищут другую работу, более интересную для них. Некоторые даже перестают работать по специальности, потому что первый профессиональный опыт был весьма тяжёл и неинтересен. Поэтому целесообразно, желательно каждой компании, открыть зону и обставить её удобной мебелью, покрасить офис в яркие позитивные цвета, разрешить сотрудникам обедать и отдыхать в специально отведенном и оборудованном месте. В рабочую обстановку можно добавить фон, т.е. музыку. Тогда работа будет только в удовольствие, потому что присутствует время и место для отдыха [2].

Помимо этого, комната для занятий определённого рода спортивной деятельности может отвлечь сотрудников от большого количества монотонной работы. Например, настольный теннис – отличный вид спорта, который может осуществляться в стенах офиса. Нужно лишь оборудовать свободную комнату столом для тенниса и ракетками. Для этого сотрудникам необходимо выделить свободное время для игры теннисом, помимо обеденного перерыва. Важно не только заниматься умственной деятельностью, но и физической активностью тоже, чем некоторые пренебрегают. Помимо этого, данный вид спорта сплачивает коллектив, процесс социализации новых работников происходит намного быстрее, коллеги по работе начинают помогать им, тем самым работники быстрее вникают в работу, что повышает их производительность. Можно попробовать иные развлечения, опросив сотрудников, какое именно хобби им нравится больше всего. Благодаря этому, работа станет для сотрудников не только местом заработка, но и способом самореализации и получения удовольствия от профессиональной деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблемы, связанные с подбором персонала в сфере информационных технологий, вполне решаемы, несмотря на всю их сложность. Необходимо проводить глубокий анализ для того, чтобы выяснить истинные проблемы фирмы. Также нужно знать принципы и ценности компании, потому что похожими качествами должны обладать сотрудники, чтобы достигнуть общей цели предприятия. Руководству компаний стоит опробовать их на практике, чтобы понять, насколько действенны эти методы для решения данной проблемы именно в этой фирме.

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. – № 1(47). – Т. 2. – С.23-34.
2. Глинкина О.В., Новикова М.М. Современные тенденции развития цифровой бизнес-среды // научно-практическое издание «Ученые записки Российской академии предпринимательства», т. 18, № 4, 2019г. – С.74-85.
3. Соловьева, М.В. Эффективные модели бизнеса / М.В. Соловьева, О.В. Глинкина. // 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. Glinkina O.V., T.R.Zelenina, V.Y.Melnikov, M.M.Novikova, T.A.Solostina. The impact of digitalization on the transformation of human capital during the development of Industry 4.0 // (2020) International Journal of Engineering Trends and Technology, 68 (8), P.41-45. (Scopys)

УДК 339.1

Селиверстова А.С.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Научный руководитель: **Зеленина Т.Р.**
ОАНО ВО «Российский новый университет»

МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Аннотация. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в эпоху глобализации развитые, неразвитые и развивающиеся страны готовят свой бизнес к глобальным возможностям. Возможности электронных услуг растут с каждым годом, и потенциал успеха электронного бизнеса увеличился в геометрической прогрессии. Глобальные розничные продажи в сфере электронной коммерции выросли на 45 % в 2020-21 году. Пять, десять или даже двадцать лет назад это, казалось недостижимым числом и даже с учетом конца пандемии COVID-19 не ожидается, что она замедлится.

Ключевые слова: электронный бизнес, «новая» розничная торговля, социальная электронная коммерция, продвижение товаров в Интернете, экономическая социология.

E-BUSINESS MODELES

Abstract. *The relevance of this article is due to the fact that in the era of globalization, developed, undeveloped and developing countries are preparing their businesses for global opportunities. The possibilities of e-services are growing every year, and the success potential of e-business has increased exponentially. Global retail sales in e-commerce grew by 45% in 2020-21. Five, ten or even twenty years ago, this seemed an unattainable number and even with the end of the COVID-19 pandemic, it is not expected that it will slow down. The purpose of the study is to analyze modern business models of e-commerce using Internet technologies. Applied methods: Method of analysis, synthesis of the obtained material in the field of e-commerce.*

Keywords: *e-business, «new» retail, social e-commerce, promotion of goods on the Internet, economic sociology.*

Выявлено что в настоящее время постоянное совершенствование интернет-технологий способствует развитию любого бизнеса.

Результаты исследования. Сегодня электронный бизнес стал «ключевой структурой», которая способствует экономическому росту страны. В статье исследуются особенности моделей электронного бизнеса выделены их ключевые преимущества.

Рост количества пользователей Интернет потребовал от предпринимателей выход на новый уровень в позиционировании своего бизнеса. Сначала все компании от крупных до мелких стали создавать сайты просто чтобы победить в конкурентной борьбе. Здесь большинство веб-сайтов были просто потребительскими сайтами компании поставщика товаров или услуг, которые помогали потребителю увидеть список продуктов, их цены и т. д. Таким образом, если компания получает заказ в Интернете, то далее вручную подготавливает заказ (на бумаге) и отправляет то же самое производителю. У производителей тоже имеются свои сайты, которые совершенно не связаны с сайтами поставщиков. В этом случае клиенты не могли в реальном времени отследить текущий статус своего заказа, компании дублировали большую часть работы, следовательно, использование возможностей Интернета было совершенно не полным [2].

В современных условиях совершенно недостаточно иметь просто веб-сайт электронной коммерции. Потребители ожидают гораздо большего, чем просто веб-сайт и электронный каталог. Они ожидают от электронного бизнеса гораздо большего, чем просто покупки, такие как отслеживание заказов, различные услуги (аппаратное или программное обеспечение), аукционы и т. д. К примеру, если веб-сайт электронного бизнеса предприятия «Х» предлагает хорошие предложения относительно цен на продукцию, но при этом не поддерживает преимуществ электронного бизнеса, а сайт компании «У» предлагает продукцию по более высоким ценам, но при этом поддерживает технологии электронного бизнеса, то потребители могут предпочесть более дорогую компанию. Здесь потребитель более уверен в надежности поставщика именно благодаря условиям по отслеживанию заказа, онлайн оплаты, пост оплаты и т.п.

Таким образом, руководителям организации необходимо разработать систему электронного бизнеса, включающую в себя все возможности и процессы бизнеса в Интернете.

В период пандемии развитие электронного бизнеса стало проводиться более активными темпами. В результате введенных ограничений многие предприятия перевели свой бизнес в онлайн режим. Это способствовало разработке новых технологий и совершенствованию имеющихся онлайн систем. Переход деловых отношений в виртуальную сферу обеспечил возможность многим предприятиям продолжить свою работу и сохранить свое место на рынке. Некоторые структуры с помощью перехода в онлайн режим смогли даже улучшить

финансовые результаты и расширить свою деятельность. Но при этом следует отметить, что достигнуть положительных изменений удалось только тому бизнесу, который «шел в ногу со временем», использовал в своей работе новые форматы и технологии [1].

Аналитической компанией «QuestMobile» были представлены данные, в соответствии с которыми в 2019 году после торгового фестиваля «618» количество пользователей «Таобао» сократилось с 290 до 240 млн, «Jingdong» – с 88 до 50 млн.

Снижение популярности традиционных платформ электронной торговли может быть обусловлено следующими причинами:

1) снижение возможностей традиционных электронных платформ. В настоящее время особую популярность приобретают современные электронные платформы и технологии. Поэтому большое количество пользователей уходят от традиционных платформ на новые площадки. Однако, несмотря на это, некоторые традиционные электронные площадки остаются не просто востребованными, но и наращивают количество пользователей. Так, например, в июне 2021 г. Мобильным интернетом в Китае пользовалось порядка 1,164 млрд. (это на 9,62 млн больше по сравнению с июнем 2020 года). В июне 2020 г. Также отмечался рост количества пользователей. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года данный показатель в 2020 году увеличился на 17,61 млн чел.

2) в традиционных бизнес-платформах в Интернете используется реклама, но минусом является то, что предоставление скидок осуществляется по громоздким правилам. Большая часть пользователей не ориентируется на них. Поэтому можно сделать вывод, что такие скидки не действуют в должной мере. Согласно данным статистики компании «Таобао» и «Tmall» в 2021 году использовали около 40 рекламных мероприятий. Но достигнуть желаемых результатов по привлечению клиентов так и не удалось. Такую ситуацию можно объяснить тем, что многие пользователи не увидели преимуществ в данных предложениях.

3) большая часть клиентов перешли от традиционных платформ к более современным, таким как «WeChat» и «TikTok». По данным «Tencent», осенью 2021 г. количество пользователей «WeChat» увеличилось в несколько раз и составило 1,2 млрд. человек.

Таким образом, в настоящее время отмечается спад активность пользователей традиционных электронных платформ бизнеса. Можно сказать, что эпоха таких систем уже уходит в прошлое. Во многом это связано с тем, что в традиционных онлайн-площадках появилось большое количество проблем.

Бизнес-модель — это набор бизнес-процессов для достижения бизнес-целей. Даже в электронной коммерции есть много посредников, которые учувствуют в цепочке передачи товаров (или услуг) от поставщика к покупателю. Такие посредники должны быть также полностью интегрированы в процесс электронного бизнеса. Видами электронного бизнеса являются: электронные банки, аукционы, указатели, обучение, маркетинг, почта, коммерция. Областью приложения являются: рынок мобильной и электронной торговли, денежные операции [1].

В широком понимании электронная торговля это – экономическая активность, которая включает в себя внедрение электронных технологий.

Электронная коммерция или электронная торговля — это бизнес-модель, которая позволяет предприятиям и потребителям совершать покупки или продавать товары в Интернете. Существует шесть основных бизнес-моделей электронной коммерции:

- Бизнес для потребителя (B2C)
- Бизнес для бизнеса (B2B)
- Бизнес для правительства (B2G)
- Бизнес для бизнеса для потребителя (B2B2C)
- Потребитель к потребителю (C2C)
- Потребитель для бизнеса (C2B).

Электронная коммерция или электронная продажа — это процесс продажи и покупки товаров и услуг в Интернете.

С ростом популярности электронной коммерции люди все чаще задумываются об открытии онлайн-бизнеса. Следует рассмотреть четыре различные модели электронного бизнеса: бизнес-потребитель (B2C), бизнес-бизнес (B2B), потребитель-потребитель (C2C) и потребитель-бизнес (C2B).

- Бизнес для бизнеса (B2B)

Самая крупная модель электронного бизнеса — это бизнес для бизнеса или B2B. В такой модели и продавец, и покупатель являются юридическими лицами.

Денежные переводы в рассматриваемой модели могут производиться от компании-производителя к оптовому предприятию, от оптовика к розничному магазину. В системе B2B количество транзакций намного больше, чем в других бизнес-системах, так как в нем выстраиваются большие цепочки поставок. Отличием данной модели является обмен данными среди двумя содействующими системами.

Основные преимущества B2B:

1. Глобальный охват рынка.
2. Снижение операционных издержек.
3. Анализ по ведению бизнеса.

Преимуществом модели B2B также заключается в том, что такой бизнес обладает большей рыночной стабильностью.

Одной из наиболее крупных компаний в мире, использующих модель электронной коммерции B2B является Alibaba (Китай).

- Бизнес-потребитель (B2C)

Другой распространенной бизнес-моделью электронной коммерции является бизнес для потребителя или B2C. Эта бизнес-модель включает в себя бизнес, который продает товары напрямую потребителям в Интернете. Модель электронного бизнеса B2C больше соответствует традиционному розничному бизнесу, за исключением того, что здесь нет обычного магазина. Основные преимущества B2C: особенности бизнес-процесса; продавец ведет торговлю через персонал; прямые продажи.

Одним из основных преимуществ модели B2C является то, что розничные торговцы могут сосредоточиться на нишевой группе потребителей и конкретном рынке и обслуживать исключительно их. Примеры компаний, которые используют модель электронной коммерции B2C, включают Amazon, Walmart и Target.

- Потребитель-потребителю (C2C)

В то время как бизнес-модели B2B и B2C являются традиционными и простыми, модель «от потребителя к потребителю» или C2C менее распространена. Бизнес-модель C2C, также известная как «от гражданина к гражданину», включает транзакции между двумя потребителями. Потребители – это покупатели и продавцы.

Они используют сторонний онлайн-рынок, который облегчает торговлю.

Одним из основных преимуществ модели C2C является то, что она не требует никаких посредников, таких как оптовики, дистрибьюторы или розничные торговцы. Ему нужна только платформа, которая обеспечивает низкие транзакционные издержки между потребителями [2].

Несколько популярных примеров — такие веб-сайты, как eBay и Craigslist.

- Потребитель для бизнеса (C2B)

Модель электронной коммерции «потребитель для бизнеса» или C2B не так распространена, как другие типы, но становится все более распространенной. С моделью C2B потребители создают весь спрос и приносят ценность продуктам, которые продают компании.

У этой модели все проще, важен каталог и большое количество торговцев, которые выставляют свои товары на продажу. Но, физические лица имеют возможность оставить запрос на покупку товара по определенной цене.

Например, блогер может решить продать рекламное место на веб-сайте розничной компании.

Эта модель электронного бизнеса C2B распространена среди фрилансеров — будь то писатели, дизайнеры, маркетологи или другие подобные должности. Они предлагают свои услуги компаниям, которые, по сути, покупают их, когда соглашаются на условия фрилансера.

Пример компании, которая использует модель C2B является компания Priceline.

С появлением таких платформ, как Instagram, электронный бизнес C2B расширился за счет влиятельных лиц, которые используют своих многочисленных подписчиков для продвижения продуктов компании и действуют как часть канала продаж.

Необходимо выделить несколько основ, связанные с электронной коммерцией: смартфон, электронные платежи и переводы, обмен данными, сеть Интернет, телефакс.

Интернет – это проводник коммерческих сделок на онлайн основе. Следовательно, интернет предоставляет возможность проводить торговлю на глобальном уровне.

Важно учитывать, что, данный вид коммерции имеет как преимущества, так и недостатки.

Из преимуществ можно выделить:

1. Выбор качественного, но при этом относительно не дорогого товара. Потребитель имеет возможность ознакомиться с товаром, узнать об изготовителе, составе, то есть полностью исследовать желаемый товар. Онлайн-шопинг – это просто и легко. При покупке товара есть возможность изучить отзывы тех, кто уже приобрел данный продукт или услугу.

2. Преодоление географических ограничений. Находясь в любой точке мира, есть возможность приобрести товар/услугу не зависимо от местоположения. Имея офлайн-магазин вы ограничены его местоположением.

3. Электронная торговля не зависит от времени. Время работы 7 дней в неделю, 24 часа в сутки, круглый год. Больше не нужно ждать открытия какого-либо магазина, можно сделать заказ в любое время суток. Например, заказать еду, клининг на сайте, одежду и т.д.

4. Нахождение продукта моментально. Нет нужды расставлять товары в правильном порядке. На площадке интернет-магазина можно найти любой товар, вбить в поисковую строку название или ключевые слова, и моментально добавить его в корзину. Зачастую сайты запоминают предпочтения и делают ленту товаров специально «под вас».

5. Меньше затрат на аренду помещения и персонал. Склад и несколько онлайн-консультантов будет достаточно для сокращения затрат, облегчения всех процессов, масштабирования бизнеса.

6. Растет число потенциальных потребителей. Больше нет потребности искать место для офлайн-магазина, что товар «шел полным ходом». Клиент увидев онлайн-рекламу или рекламу на маркетплейсе, перейдет на сайт торговой площадки. Но, если он покинет сайт так и не приобретая ничего, то реклама вашего сайт будет приводить его к вам.

7. Анализ по продажам. Подключения систем анализа, дает возможность увидеть минусы и устранить их.

Недостатками являются:

1. Недоверие. Не все потребители выбирают интернет для финансовый операций, из-за недоверия, а может быть и вовсе из-за нехватки опыта.

2. Сбои и хищение данных. Никакой сайт, интернет-магазин не застрахован от кибератак и утечки данных.

3. Длительная доставка. Срок доставки – препятствие, с которым сталкиваются онлайн-магазины. Хочется отметить, что не все покупатели любят ожидать.

4. Конкуренция.

5. Неуплата налогов в бюджет государства.

6. Отсутствие законодательной базы

Благодаря развитию Интернета, росту потребителей, интернет-магазины конкурируют с традиционными конкурентами. Электронная коммерция рассматривается как доходная область современного бизнеса, которая имеет потенциал развития.

Внедрение электронной коммерции позволяет заявить о себе на национальном уровне, использовать результат научно-технического продвижения в области информационно-

коммуникационных технологий. Современные модели электронного бизнеса играют важную роль в развитии инноваций в электронной коммерции. Модели электронного бизнеса – важная концепция, структурирующая стратегию различных организаций на высокий уровень [2].

Электронная коммерция – быстро эволюционирующее направление торговых отношений.

Она является основным элементом диверсификации мировой экономики. Прогресс на рынке электронной коммерции требует непрерывного усовершенствования в расширении продукции и услуг исходя из инноваций.

Модели бизнес-бизнес (B2B) и бизнес-потребитель (B2C) играют ключевую роль в электронной коммерции, именно благодаря этим моделям происходит большинство транзакций в Интернете. Модели бизнес-бизнес (B2B) основана на разрешении задач торговли и обеспечении предприятия необходимыми материально-техническими ресурсами. Важно отметить, модель B2B дает возможность снизить издержки.

Особенностью модели бизнес-бизнес (B2B) является обмен данными среди двумя содействующими системами, т.е наличие совокупных систем управления. В системе модели бизнес-бизнес (B2B) у подрядчика есть основания для просмотра потребностей компании, выставление счета, устанавливать порядок доставок и т.д.

В отличие от системы B2B, модель бизнес-потребитель (B2C) более проста. Онлайн-магазин должен представлять: каталог продукции; онлайн-платежи; формирование заказа; подробную информацию о товаре и продавце; онлайн консультанта. Следовательно, B2C используется при продаже товаров или услуг напрямую потребителю.

Список используемых источников:

1. Абрамова К.А., Соловьева М.В., Алеева Г.И.//[Инфраструктурный фактор роста инновационной активности в регионе](#)//[Креативная экономика](#). 2021. Т. 15. № 12. С. 5065-5078.
2. Ганина С.А., Глинкина О.С., Зеленина Т.Р., Соловьева М.В., Толпин М.К. // Развитие конкурентной стратегии и обоснование проекта ее реализации // [Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева](#). – Тольятти, 2021. – Т. 2., № 1 (47). – С. 23-33. – Текст: непосредственный.

Симакова Н. Ю.

Омский государственный
университет путей сообщения, г. Омск, Россия

Научный руководитель:

Симаков А. А., Джойс Э. А.

Омская Академия МВД России,
г. Омск, Россия

АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация.** В настоящее время в рамках текущей экономико-политической ситуации необходимо уделять пристальное внимание вопросам миграции и движению миграционных потоков. Важная цель государства – это актуализированная государственная политика в отношении миграции с целью привлечения квалифицированных кадров для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности страны и ее независимости на мировом экономическом рынке.*

***Ключевые слова:** миграция, миграционная политика, государственное регулирование, трудовые ресурсы, развитие.*

Simakova N.Y.

Affiliations: Omsk State Transport University, Omsk, Russia

Scientific supervisor: **Simakov A.A., E. A. Dzhoys**

Affiliations: Omsk Academy of the Ministry of Interior of Russia, Omsk, Russia

ANALYSIS OF THE CONCEPT OF THE STATE MIGRATION POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

***Abstract.** At present, within the framework of the current economic and political situation, it is necessary to pay close attention to migration issues and the movement of migration flows. An important goal of the state is an updated state policy on migration in order to attract qualified personnel to ensure a high level of competitiveness of the country and its independence in the world economic market.*

***Keywords:** migration, migration politics, state regulation, labor resources, development.*

Настоящая Концепция миграционной политики представляет собой концепцию, положения которой направлены на основные принципы и направления деятельности РФ в сфере миграции.

Концепция была разработана в соответствии с Конституцией РФ, Федеральным законодательством и прочими нормативно-правовыми актами РФ во взаимосвязи с Концепцией государственной национальной и демографической политики Российской Федерации и концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, Стратегией национальной безопасности Российской Федерации, в тесном сотрудничестве с общепризнанными принципами и нормами международного права и обязательствами Российской Федерации, вытекающими из международных договоров в сфере миграции.

Процесс разработки концепции проводился с учетом опыта отечественного и международного функционирования системы миграции и был обусловлен необходимостью обозначения стратегических векторов миграционной политики. Внешняя политика РФ и интеграционные процессы сотрудничества со странами-участниками Содружества независимых государств, ЕАЭС и Таможенного союза должны отвечать общемировым

процессам глобализации. Реализация Концепция миграционной политики будет способствовать решению проблем, увеличивающих миграционные потоки как по политическим, так и экономическим и социокультурным причинам.

Основными понятиями, которыми оперирует Концепция миграционной политики являются: долгосрочная, краткосрочная, временная, квотируемая миграция, незаконная, учебная, сезонная, трудовая и организованная миграция, миграция на постоянное место жительства, и академическая мобильность (это международные перемещения профессорско-преподавательского состава в рамках научно-преподавательской деятельности и прочих профессиональных передвижениях).

За последние 15-20 лет экономические изменения проходят процедуру трансформации и миграционные процессы играют весьма важную роль в демографическом и социально-культурном развитии экономики РФ. Согласно статистическим данным Федеральной службы государственной статистики в РФ наблюдаются процессы, негативно влияющие на численность населения. Помимо этого, активизировалась роль непрогнозируемых событий, оказывающих скачкообразное действие на демографическую ситуацию в целом. Анализируя данные Всероссийской переписи населения (ВПН-2020) численность населения составляет 147.241.462 человека, но окончательные данные будут предоставлены к концу 2022 года. Уже сейчас приходится отметить тот факт, что численность населения имеет тенденцию к снижению(1).

Беря во внимание переселение трудовых мигрантов и иных категорий, нельзя не отметить что этот факт положительно сказывается на увеличении численности населения РФ. Приоритетная государственная политика в отношении квалифицированных трудовых групп по различным направлениям является необходимостью для покрытия потребностей в специалистах, особенно учитывая текущую экономико-политическую ситуацию в мире.

Тенденции современной экономики подталкивают страны к аккумуляции научных кадров и высококвалифицированных работников для преодоления кризисных моментов экономики, для обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Привлечение иностранных работников и специалистов по приоритетным квалификационным группам является насущной необходимостью поступательного процесса развития экономики любой страны. Внутренняя и внешняя миграция работников высшей степени квалификации аккумулирует человеческий капитал, который обеспечивает рост и развитие экономики, увеличивает благосостояние и ВВП государства. Конкуренция за кадры в мире приобретает международный масштаб, ведь обеспечивая привлекательность вакансий, страна создает условия не только для кадров, но и для инвесторов и предпринимателей, которые в долгосрочной перспективе нацелены на сотрудничество.

В настоящее время миграционная привлекательность РФ по сравнению с другими странами находится не на самом высоком уровне, в основном покрывая зону стран содружества и ЕАЭС. К тому же необходимо отметить тот факт, что государства, заинтересованные в поставке кадров обладают не самым высоким ресурсным потенциалом, даже по сравнению с временами существования СССР, где подготовка высококвалифицированных кадров осуществлялась на территории бывшего СССР и большинство работников владели русским языком, что значительно облегчало как процесс обучения, так и процессы трудовой коммуникации. Позже, после распада СССР, страны содружества были нацелены на национальную составляющую, учитывая обращение в родному языку, включая обучение на национальном языке и национальный язык как государственный. Таким образом выросло поколение, которое не понимает русский язык и поэтому работникам требуется больше времени для профессиональной адаптации в РФ даже при условии высокой профессиональной подготовки по востребованным специальностям.

Нельзя не отметить неблагоприятные тенденции, наметившиеся в процессах внутренней миграции. Население РФ имеет особенности с точки зрения миграции, связанные, в первую очередь, с протяженностью страны. Поэтому по сравнению с другими странами в РФ более

низкая миграционная мобильность, на которую влияют множество факторов. Отметим лишь некоторые из них:

1. Недостаточно хорошо развитая система транспортной сети (авиа-, железнодорожное и автомобильное сообщение между регионами и внутри них);
2. Ограниченность в подборе жилья, связанная с жилым фондом, высокими ставками ипотечного кредитования, менталитетом отдельных регионов, их удаленностью от крупных населенных пунктов, узкая специализация некоторого количества отраслей экономики;
3. Низкий уровень доходов населения и как следствие невысокая миграционной привлекательность отдельных регионов;
4. Географическое положение отдельных регионов в свете современной экономико-политической ситуации и т.д.

Основными направлениями для внутренней миграции на протяжении большого времени остается движение с востока в центр страны и Московский регион, что добавляет дисбаланса в распределении трудовых ресурсов. Несмотря на государственную поддержку и федеральные программы, говорить об объективном изменении ситуации нельзя. Плотность населения распределена более чем неравномерно по всей территории РФ.

Важно чтобы миграционное законодательство в полном объеме соответствовало актуальным потребностям экономики РФ, интересам работников и инвесторов, чтобы оно было ориентировано на привлечение квалифицированных кадров на постоянной основе, способствовало переезду работников на работу не вахтовым методом или сдельно, а на постоянное место работы и проживания.

Важной проблемой остается существование нелегальных мигрантов, которая подпитывает теневой сектор экономики в обход официального законодательства и регулирования. Исключение составляет только государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников. Много делается также для привлечения в страну высококвалифицированных кадров, которые смогут быстро адаптироваться и интегрироваться в российскую экономику. Сложности миграционного законодательства создают немало препон и трудностей у тех работников, которые действительно могут принести ощутимую помощь российской экономике. Необходимо отладить и постоянно совершенствовать механизмы набора квалифицированных кадров в соответствии с профессионально-квалификационными запросами российского сектора работодателей. Сложности в получении разрешения на осуществление трудовой деятельности затрудняют процесс получения гражданства для множества мигрантов. Сама система привлечения трудовых мигрантов нуждается в постоянной корректировке. Как правило по регионам отсутствуют данные по потребностям сезонной миграции и временных трудовых работников, хотя федеральный центр всегда предоставляет данные по квотированию в каждый регион. Тут на ситуацию оказывает влияние в основном то, что работодатели не вовремя предоставляют данные о потребностях и не осуществляют планирование таких трудовых кадров.

Помимо этого, слабо используется внутренний миграционный потенциал отечественной системы образования. Только большинство ведомственных учебных заведений заключают соглашения по подготовке иностранных граждан, в то время как законодательные ограничения снижают привлекательность получения образования в РФ. Необходимо создавать условия для адаптации мигрантов и защиту прав и свобод, предоставлять гарантии социальной защищенности. Необходимо содействие в жилищном обеспечении и социальном благополучии вынужденных мигрантов, предоставление статуса беженцев, временного убежища и гарантии безопасного проживания на территории нашей страны.

Учитывая опыт стран, проводящих активную миграционную политику, необходимо понимать, что миграционные процессы ускоряют социально-экономическое развитие государства, обеспечивают рост благосостояния населения и рост ВВП страны. Государство, ставя задачу привлечения квалифицированных трудовых мигрантов, должно учитывать, что на данном этапе экономико-политической ситуации очень хорошим шагом будет создание

условий и обеспечение гарантий для желающих пересечь границу с целью ассимиляции и многолетней работы в нашей стране. Необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат и для инвесторов для роста и развития экономики, способного обеспечить экономическую безопасность России в будущей перспективе для устойчивого развития.

Список используемых источников:

1. Всероссийская перепись населения 2020. – URL: https://rosstat.gov.ru/vpn_popul.html (09.11.2022). – Текст: электронный.

УДК 331.556.4

Симакова Н. Ю.

Омский государственный
университет путей сообщения, г. Омск, Россия

Научный руководитель:

Симаков А. А., Джойс Э. А.

Омская Академия МВД России,
г. Омск, Россия

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В существующем мире значительную роль играют передвижения мигрантов не только в экономическом плане, но и в сфере положения стран и их влияния на политической арене. Грамотная и экономически обоснованная политика в отношении миграции может выгодно расположить государство по отношению к другим странам, обеспечив безопасность и относительную экономическую безопасность.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, трудоспособное население, дефицит кадров.

Simakova N.Y.

Affiliations: Omsk State Transport University, Omsk, Russia

Scientific supervisor: **Simakov A.A., E. A. Dzhoys**

Affiliations: Omsk Academy of the Ministry of Interior of Russia, Omsk, Russia

ANALYSIS OF THE CONCEPT OF THE STATE MIGRATION POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In the existing world, the movements of migrants play a huge role not only in economic terms, but also in the sphere of the position of countries and their influence in the political arena. A sound and economically justified migration policy can favorably position the state in relation to other countries, ensuring security and relative economic security/

Keywords: migration, migration politics, able-bodied population, staff shortage.

Интенсивно развивающаяся мировая экономика и связанный с этим дефицит рабочих кадров продуцирует рост процесса миграции. Миграция становится базисной составляющей мировой экономики в условиях его глобализации. США и страны Евросоюза планируют

привлечение более 1 млн. мигрантов в год вплоть до 2050 года. В последние 10 лет во Францию ежегодно въезжает более 200 тысяч мигрантов. В период проведения политики «открытых дверей» Евросоюза эти цифры были намного выше, особенно в пиковые периоды миграции. В результате только по официальным данным 8% населения Франции составляют мигранты. Хотя после серии бунтов мигрантов во французской столице правительство приняло меры по ограничению миграции на законодательном уровне. При условии неограниченной миграции коллапс рынка труда неминуем. Критическая масса мигрантов, по подсчетам демографов, составляет от 10 до 12% от общего количества коренного экономически активного населения. Страны Западной Европы и США уже сейчас сталкиваются с нерегулируемой миграцией и вытекающими отсюда проблемами.

По данным ООН перед мировым финансовым экономическим кризисом в мире насчитывалось 175 млн. классических мигрантов, от 120 до 180 млн. трудящихся-мигрантов и членов их семей, 1млн. сезонных мигрантов, 3,5 млн. беженцев всех классов и групп и более 600 млн. эпизодических мигрантов, включая экономических туристов и фрилансеров. Таким образом общая численность международных мигрантов достигала 1 млрд. человек и при этом надо было учитывать рост населения стран-миграционных доноров.

В XX веке в развивающихся странах трудоспособное население составляет менее 50% коренного населения в развитых странах и 65% в России. На 1 января 2022 года в России приблизительно 83,2 млн человек трудоспособного возраста, поэтому вместе с тем необходимо учитывать усложнение обстановки, вызванное значительным приростом нелегальной миграции.

Нелегальная миграция представляет угрозу не только сама по себе, так как она несет определенные риски деградации экономики, но она также тесно связана с такими формами международной преступности как терроризм, кибертерроризм, торговля людьми, торговля оружием и наркотиками и существование DarkNeta.

В последние годы в Западной Европе отмечается рост протестных настроений и снижение политкорректности. Возрастает недовольство неконтролируемой миграцией, по европейским странам прокатилась волна, которая сокрушила всё политику мультикультурности и снисходительного отношения в отношении иммигрантов.

Некоторые уважаемые экономисты стран Западной Европы приходят к выводу, что миграция угрожает экономической и интеллектуальной безопасности государств. Одна за другой, страны Европы объявили о крушении политической толерантности и мультикультурализма в отношении мигрантов, многие страны просят помощи Евросоюза и Еврокомиссии в отношении мигрантов, коренное население устало оплачивать бесконечный поток мигрантов.

Прогрессивная публика Западной Европы выступает за высоконравственные методы решения проблемы, стараясь приобщить трудовых и прочих мигрантов к основной культуре принимающего сообщества, основанные на канонах Европейской цивилизации. Но многое тут зависит от политиков и сформированного в стране правового режима прав мигрантов, т.к. права мигрантов является неотъемлемой частью прав и свобод человека и гражданина, которые зафиксированы в ряде международных правовых актов, в том числе в уставе ООН, Всеобщей декларации прав человека, Конвенции МОТ о работниках-мигрантах, Международной конвенции о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей и в Европейской социальной хартии.

Европейская социальная хартия, которую РФ утвердила в 2009 году провозглашает тот факт, что трудящийся мигрант является гражданином одной из сторон, а также его семья имеет право на защиту и помощь на территории любой другой стороны. Это фундаментальное положение, согласно которому государства-участники европейской социальной хартии обязуется содействовать созданию и поддержанию деятельности служб, призванных оказывать достаточную бесплатную помощь таким трудящимися. И в частности предоставлять в их распоряжение точную информацию и принимать все необходимые меры касающиеся эмиграции и иммиграции. Они обязаны принимать меры для облегчения режима

въезда и выезда, приёма таких трудящихся и их семей, обеспечивать их во время проезда всеми необходимыми услугами, соблюдать санитарные нормы и предоставлять качественную медицинскую помощь, удовлетворительные бытовые условия, гарантировать режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется и собственным гражданам, особенно в таких областях, как оплата или условия труда и найма, членство в профсоюзах и пользование преимуществами по коллективным договорам, обеспечение жильем. Оказывать содействие в максимальной возможной степени воссоединению семьи трудящихся-мигрантов. Как и их собственным гражданам гарантировано соблюдать прав, чтобы они не нарушались, кроме случаев, когда они создают угрозу национальной безопасности или наносят ущерб общественному порядку или нравственности, посягают на правопорядок, инспирируя к любой незаконной деятельности. Разрешить трудящимся-мигрантам в пределах, разрешенных законом, переводить любую часть их заработка и сбережений, которые они пожелают. Распространить помощь и защиту предусмотрено и на трудящихся мигрантов, работающих не по найму. Поощрять обучение, инициировать содействие в обучении трудящихся-мигрантов и членов их семей национальному языку принимающего государства, поощрять обучение к содействию обучению трудящихся-мигрантов родному языку.

Россия за свою историю накопила обширный опыт взаимодействия и сотрудничества национальных культур и языков при реализации роли русской культуры и русского языка как языка межнационального общения. На протяжении всей истории Российского государства, в частности существования СССР, жители СССР и жители союзных республик эмигрировали по огромной территории РФ. Российские власти содействовали обучению на русском языке, освоению учебных программ, предоставляли жильё и социальные гарантии всем трудовым мигрантам и другим категориям людей, которые находились на территории РФ. С распадом Советского Союза изменилась направленность миграционных потоков, увеличился удельный вес так называемой внешней миграции, т.е. население стран ближнего зарубежья и бывших советских республик стало в геометрической прогрессии перемещаться на территорию России. Внешние трудовые мигранты фактически обеспечивали и обеспечивают проживание своих семей в тех странах, которые они покинули, регулярно отправляя часть своих заработков с территории РФ. В России сумма этих переводов приумножается ежегодно, для некоторых постсоветских государств это очень весомая финансовая помощь. Этому способствуют факторы инвестиционной привлекательности РФ для стран ближнего зарубежья. В первую очередь это большая ёмкость рынка труда для иностранной рабочей силы в ряде отраслей российской экономики, высокая интегрированность экономики и инфраструктур, транспортных коммуникаций РФ и бывших республик СССР, исторически сложившиеся социокультурные традиции между населением РФ и бывших советских республик, отсутствие серьезных проблем в адаптации к российской культуре, высокий рейтинг российского образования в союзных республиках и относительная прозрачность российских государственных границ, упрощённый порядок въезда на территорию РФ для лиц и граждан без гражданства из большинства государств участников СНГ и некоторых других зарубежных стран в РФ.

Дружественная визовая политика РФ и хрестоматийный порядок въезда на территорию РФ граждан и лиц без гражданства для большинства государств участников СНГ и некоторых других зарубежных стран оказывают помощь активному притоку мигрантов. В России создана нормативная база по взаимодействию со своими соотечественниками. Ещё в конце девяностых годов XX века были определен основной курс государственной политики в отношении соотечественников, находящихся за рубежом. Для них очерчены мероприятия и механизмы их реализации.

Учитывая снижение рождаемости, которое в будущем приведёт к уменьшению численности трудоспособного населения, следует проводить правильную миграционную политику. Трудоспособное население к 2050 году сократится более чем на 26 млн. по прогнозу экспертов, а уже к 2030 году дефицит кадров в РФ составит около 12%. Быстрый прирост рождаемости за ограниченный промежуток времени трудновыполним по многим причинам, в

том числе и экономическим, т.к. резко увеличивающиеся социальные расходы на подрастающее поколение, которое только в будущем сможет принести экономическую отдачу, дополнительным грузом обрушатся на карманы налогоплательщиков. Поэтому аквизация мигрантов является оправданной экономической мерой для стабилизации надлежащего экономического уровня в нашем государстве. С целью интенсификации конкурентоспособности экономики РФ органам государственной власти необходимо предпринять комплекс мер, к которым, в первую очередь, относится формирование учреждений социальной защиты и помощи мигрантам, в совершенствовании способов получения, хранения и использования информации об иностранных гражданах. Несоизмеримую роль играет концепция миграционной политики, которую реализует государство. РФ выполняет свою роль, решая конкретные цели и задачи государственного управления как внутри страны, так и на международной арене, а миграция обеспечивает слияние территориально распределенных природных ресурсов и средств производства с рабочей силой, оказывает содействие удовлетворению потребностей населения в получении жилья, работы и т.д. В актуальных условиях развитие национального хозяйства и экономическая безопасность являются приоритетными в государственной политике.

Текущая экономико-политическая ситуация в мире отяготила перемещение мигрантов и во многом обязательства здесь лежат на глобальной экономической и политической ситуации. Нашему государству насущно необходимо отслеживать миграционные процессы и координировать миграционные потоки, т.к. люди в любой ситуации находят вариативные способы и пути для перемещения с одной территории на другую. Хочется отметить, что миграция в целом положительно влияет на экономику государства и в частности увеличивает производительность труда, увеличивает макроэкономические показатели и способствует конкурентоспособности национальной экономики на мировом уровне. Для государства важно проводить осмысленную миграционную политику, которая должна в первую очередь учитывать интересы коренного народа, мигрантов и инвесторов. Поиск наиболее эффективных методов регулирования трудовой миграции является одной из важнейших задач нашего государства создание эффективного механизма регулирования миграционных потоков должно опираться на знание факторов, которые определяют трудовую миграцию. Специалисты, работающие в области трудовой миграции должны учитывать все риски которые возникают при сотрудничестве со странами-экспортерами рабочей силы. На эти факторы можно влиять законодательно, устанавливая договорённости между государствами. Обычно такие документы являются следствием длительной юридической и политической работы, но регулирует лишь только общие вопросы. Говорить о работоспособности документов можно только после разработки законодательной базы в конкретных странах. Реализация же на практике этих документов возможна только лишь с учётом региональных особенностей и менталитета стран-доноров мигрантов.

Анализируя всё вышесказанное, можно сделать вывод о том, что трудовая миграция является неотъемлемым атрибутом современного мирового рынка труда. Нерегулируемые потоки мигрантов в РФ могут стать причиной снижения уровня оплаты коренного населения и «вытеснение» рабочих мест мигрантами может усиливать давление на существующую социальную инфраструктуру. Однако демографические проблемы и дефицит трудовых ресурсов не оставляют России выбора в вопросах необходимости привлечения трудовых мигрантов в отечественную экономику. Трудовая миграция положительно влияет на многие аспекты российской экономики, смещая проблемы занятости и создавая добавочные рабочие места, повышая рентабельность труда и его продуктивность, которое в свою очередь увеличивает благосостояние РФ. Привлечение трудовых мигрантов активизирует инвестиционную экзистативность страны, что в свою очередь позитивно сказывается на долгосрочном сотрудничестве и росте ВВП. Существующие плюсы и минусы трудовой миграции нивелируют друг друга, что постепенно выравнивает экономическую ситуацию. В целом государству необходимо совершенствовать методы миграционной политики и

отлаживать механизмы для увеличения миграционных потоков как внутри страны, так и за её пределами.

УДК 336.5

Спижарский Г.Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал)
Научный руководитель: *О.Б. Иваненко*

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ШКОЛ ГОРОДА ОМСКА

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы финансового обеспечения школ города Омска, проводится анализ реализации бюджета программы «Развитие образования». Внимание уделяется вопросам установления нормативов финансирования. По результатам исследования делаются выводы о необходимости их перерасчета.

Ключевые слова: образование, финансовое обеспечение, нормативы финансирования

Spizharsky G.E./

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)
Scientific adviser: *O. B. Ivanenko*

FINANCIAL SUPPORT OF SCHOOLS IN THE CITY OF OMSK

Abstract. This article discusses the problems of financial support for schools in the city of Omsk, analyzes the implementation of the budget of the program "Development of Education". Attention is paid to the issues of establishing funding standards. Based on the results of the study, conclusions are drawn about the need for their recalculation.

Keywords: education, financial support, financing standards

В современных реалиях образование рассматривается как сфера не обеспеченная достаточными бюджетными ресурсами, которые государство выделяет ее нормальному функционированию. Помимо этого к проблемам образования можно отнести вопросы, связанные с содержанием и качеством образования, удовлетворением запросов учеников образовательных учреждений, расширением возможностей получения качественного образования для разных слоёв населения, развития взаимосвязей с рынком труда и другие.

В настоящее время экономические и социальные реформы как раз направлены на решение вышеперечисленных проблем, что четко прослеживается в посланиях и прямых линиях Президента РФ, в реализуемых национальных проектах.

Новые кадры, которые появятся благодаря новым реформам, должны удовлетворить как государственные потребности, так и социальные: государство желает, чтобы бюджетные ассигнования, выделенные ими, были не только возвращены, но и приумножены, социальное общество нуждается в новом работнике для достижения своих целей.

Вся информация о финансовом состоянии образовательного учреждения: данные о финансовых и материальных активах, в которых учреждение разместило свой капитал, об обязательствах содержится в плане финансово-хозяйственной деятельности, который утверждает учредитель. Сюда же входит информация о долгах и плановых показатели по

поступлениям и выплатам учреждениям. Сам план может изменяться после утверждения новых законов, решения о федеральном, региональном или муниципальном бюджете и по мере выполнения государственного или муниципального задания. Данный план необходим для определения величины бюджетных субсидий и является основой для контроля использования бюджетных средств учреждением.

Согласно постановлениям администрации города Омска, бюджеты, выделяемые на программу «Развитие образования», реализуется не полностью. Так за 2019 год, было реализовано 10,575 млрд. рублей вместо 10,706 млрд. рублей, что в процентном соотношении составляет 98,8 % (рисунок 1). Эффективность реализации по целевым индикаторам администрацией города Омска оценена в 93,46% [13].

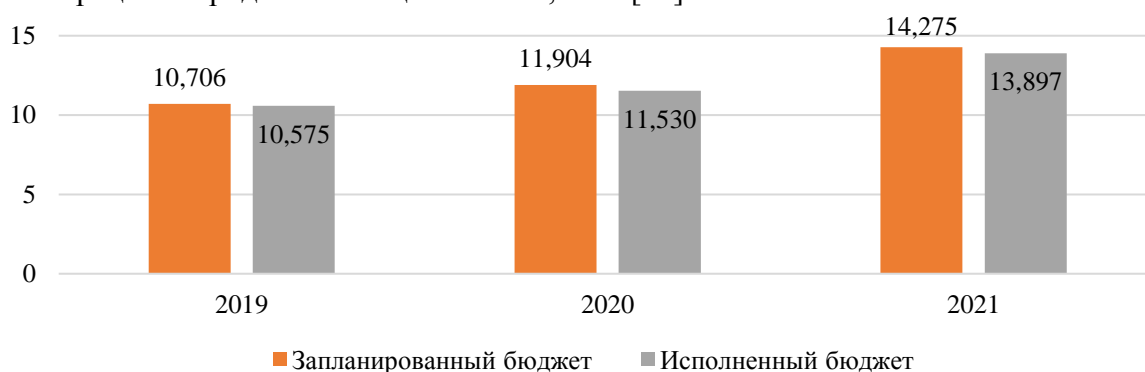


Рисунок 1. Запланированный и реализованный бюджет программы «Развитие образования»

В целом на реализацию муниципальной программы в 2020 году за счет средств бюджета города Омска и средств вышестоящих бюджетов было предусмотрено 11,904 млрд. рублей, исполнение составило 11,530 рублей, или 96,9 %. На данный год общая эффективность составила 99,12% [14].

За 2021 год было реализовано 97,3% бюджета, а именно 13,897 млрд. рублей, вместо 14,275 млрд. рублей. Эффективность реализации программы по целевым индикаторам реализации мероприятий программы в 2021 году составила – 98,48% [15].

Стоит отметить, что за 2020 была построена только одна школа в микрорайоне «Амурский-2», г. Омск на 1 122 места, хотя число обучающихся за этот год в городе Омске увеличилось на 4 618 человека [9].

За анализируемый период число школ сократилось на одну, кроме этого по Омской области также сократилось 6 школ (рисунок 2). Из-за этого некоторые ученики муниципальных районов переходят в городские школы, что также увеличивает среднее число учеников в классах. Именно такой пример произошёл с новой школой в микрорайоне «Амурский -2», министр образования Татьяна Дернова сообщила, что в данном микрорайоне необходима ещё одна школа, потому что дети из Амурского посёлка хотели в неё попасть. Из-за этого, школа набрала на 400 человек больше. Последствием этого стала учёба для вторых и третьих классов во вторую смену [12].

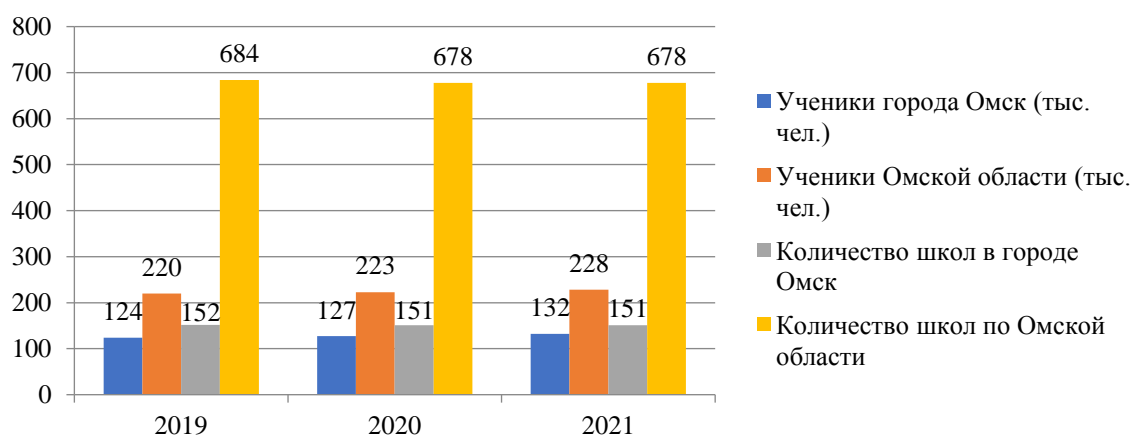


Рисунок 2. Количество школ и обучающихся в городе Омск и Омской области

Можно отметить, что несмотря на увеличение количество обучающихся, количество учреждений не увеличивается, из-за чего возникает дефицит учебных мест в учреждениях, происходит увеличение среднего количества учеников в классе и увеличивается нагрузка на педагога.

Вместе с тем общая сумма финансовой обеспеченности общеобразовательных учреждений города Омска с каждым годом увеличивается (таблица 1), что связано с увеличением учащихся, улучшением качества получаемого образования, путём модернизации материально-технической базы. Однако данных средств всё равно недостаточно для полного удовлетворения социальной потребности в образовании.

Таблица 1. Финансовое обеспечение общеобразовательных учреждений за 2019-2021 гг. (руб.)

Показатели	2019	2020	2021
Внебюджетные средства	120 530 216,25	154 646 826,53	349 706 942,52
Городской бюджет	697 798 582,38	629 217 864,22	752 529 022,24
Областной бюджет	4 322 877 922,36	4 706 476 981,18	5 029 004 844,41
Федеральный бюджет	194 797 206,80	235 578 777,27	1 422 858 031,70
Итого	5 336 003 927,79	5 925 919 752,20	7 554 098 840,87

Одна из проблем финансового обеспечения – это неполное освоение бюджета. В сводных годовых докладах о ходе реализации и об оценке эффективности реализации муниципальных программ города Омска, бюджет никогда не был реализован на 100% (рисунок 1). Причём, стоит уточнить, что с каждым годом сумма нереализованных бюджетных ассигнований увеличивалась. Так в 2019 году было реализовано на 131 млн. рублей меньше, чем было запланировано, в 2020 году данная сумма выросли почти в 3 раза, 374 млн. рублей, к 2021 году рублей сумма увеличилось, но всего на 1%, в денежном эквиваленте он составил 378 млн. рублей.

Другой проблемой образования является нехватка школьных мест, что приводит к переполненным классам, появление второй и третьей смены обучения. Обучение в поздние смены усложняется и тем, что пик мозговой активности приходится на утренний период: с 9 утра до 12 часов. Помимо того, что трудности возникают у самих обучающихся, из-за данной проблемы увеличивается и нагрузка на учителя, который должен равномерно объяснять материал для каждого обучающегося.

Следующая проблема – это заниженные нормативы финансирования, которая появляется при составлении бюджета: когда он разрабатывается, выделяются приоритетные направления затрат. Из-за низких нормативов некоторые направления не полностью удаётся профинансировать. Так, например, на покупку учебников средняя сумма на каждого ученика рассчитывается по формуле [1]:

$$N_y = Q_{yH} * R_{yH} * 0,2 \quad , \quad (1)$$

где

N_y – норматив финансирования на приобретение учебников для начального, основного и среднего общего образования;

Q_{yH} – количество учебников в расчёте на одного обучающегося;

R_{yH} – средняя стоимость учебника.

Стоит отметить, что на разный вид образования, норматив разный. Так средняя стоимость учебника для начального образования равна 482 рубля, основного образования она составляет 512 рублей, а для среднего общего образования средняя стоимость учебника рассчитана как 563 рубля [2]. Таким образом, сумма бюджетных ассигнований будет составлять значения, указанные в таблице 2.

Таблица 2. Норматив финансирования на приобретение учебников для школьников разного уровня образования (руб.)

Показатели	1-4 класс	5-9 класс	10-11 класс
Норматив по учебникам	1253,2	1843,2	1914,2

Сравнив цены книжных магазинов на учебники для классов начального образования по 5 стандартным предметам: русский язык, литература, математика, иностранный язык и окружающий мир, можно отметить, что средняя цена учебника базируется в районе 350 рублей [5,6,7]. Выделенной суммы не хватит на приобретение всех учебников, тем более что сейчас многие издания выпускают учебники на один учебный год в двух частях, что увеличивает их стоимость по одному предмету на один учебный год.

Для решения вышеперечисленных проблем следует увеличить количество учебных мест. Необходимо рассмотреть, в каких округах данная проблема наиболее востребована, с расчётом на соответствие с пунктом 10.1 санитарно-эпидемиологических требований к условиям и организации обучения в общеобразовательных организациях (СанПиН 2.4.2.2821-10) наполняемость классов не должна превышать 25 человек.

Для 100% реализации бюджет для начала нужно проверить, в каких местах бюджет не был полностью освоен. Если во время проверки будут найдена информация о неполной реализации бюджета, задачи, на которые он был выделен, не были полностью решены, необходимо из профицита профинансировать данную область.

Данный вариант можно разобрать на примере закупок учебников (таблица 3). Согласно сообщению от администрации города Омска, в 2020 году они выделяли деньги на закупку учебников около 197 млн. рублей. Однако при данных нормативах и количестве детей, обучающихся в тот период, этой суммы не хватило, чтобы всех обеспечить новыми учебниками. Кроме того, администрация города Омска докладывает, что средства они потратили в размере 97,9% выделенных средств, а именно 190 млн. рублей [11].

Таблица 3. Расчёты необходимого финансирования по нормативам приобретения учебников

Показатели	1-4 класс	5-9 класс	10-11 класс
Норматив по учебникам	1253,2	1843,2	1914,2
1 класс	19 101 274,40		
2 класс	18 960 916,00		
3 класс	19 057 412,40		
4 класс	17 320 477,20		
5 класс		24 586 444,80	
6 класс		24 039 014,40	
7 класс		22 383 820,80	

8 класс		21 170 995,20	
9 класс		20 793 139,20	
10 класс			9 146 047,60
11 класс			9 368 094,80
Итого	74 440 080,00	112 973 414,40	18 514 142,40

После анализа таблицы 6, можно сделать несколько выводов. Во-первых, на данные цели необходимо было увеличить финансирование на 9 миллионов, чтобы общий бюджет для данного муниципального задания составил 205,927 млн. рублей. Только тогда при увеличенном финансировании и использования бюджетных ассигнований со 100% эффективностью, все ученики могли получить новые учебники. Во-вторых, заметно, что средства были потрачены неэффективно, и можно было приобрести на ещё большую сумму.

Точно такая же ситуация и с учебными пособиями. Для первых и вторых классов были выделены бюджетные ассигнования в размере 16,722 млн. рублей. Средства были реализованы вновь неполноценно, а только 81% бюджетных ассигнований, что равняется 13 млн. руб. Однако при количестве учащихся в 2020-2021 году, необходимо было инвестирование в размере 16,821 млн. рублей. Только тогда и при 100% исполнении бюджетных ассигнований, учебные пособия достались бы каждому ученику. [2]

Что касается заниженных нормативов финансирования, то предлагается использования метода «сопоставления рыночных цен». Данный метод подошёл бы для определения первоначальной цены на услугу «Горячие питание для обучающихся в 1-4 классах». Для расчёта первоначальной цены был направлен запрос 5 исполнителям данной услуги, ответ дали только 3 исполнителя, как заметно в таблице 4. Средняя арифметическая величина услуги составила 68 рублям 49 копейкам.

Таблица 4. Рыночные цены на оказание услуги «горячие питания для обучающихся 1-4 классов»

Показатели	Цена на 1 человека в рублях
Исполнитель № 1	68,61
Исполнитель № 2	68,00
Исполнитель № 3	68,85

Помимо метода «сопоставление рыночных цен», были также применены: нормативный метод, тарифный метод, проектно-сметный метод, затратный метод, однако каждый из перечисленных методов не удовлетворил полученный результат Администрацию города Омска. По итогу, она определила цену на данную услугу равную 62 рубля 40 копеек. Каким методом была определена установленная цена в контрактах не поясняется [16].

Из этого делаем вывод, что при составлении нормативов на приобретение разных товаров, работ, услуг, устанавливается цена ниже рыночной. Из-за этого у учреждений появляется выбор: либо найти и заключить контракт с тем, кто обеспечивает более дешевые цены, но потерять в качестве продукции, либо заключить контракт на условиях рынка, но из-за этого понести дополнительные издержки, непрофинансированные государством.

На основании проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Потребность в бюджетном финансировании учреждения базируется на численности учащихся; сроках и условиях обучения; материальной базе обучения.

2. Внебюджетным источником являются благотворительные и безвозмездные поступления, однако, эта сумма ничтожно мала.

3. Возможности маневрирования ресурсами носят ограниченный характер, связанный с необходимостью строгого соблюдения установленных бюджетных процедур. Таким образом, основным источником покрытия расходов учреждения является бюджетное финансирование. На основании выше изложенного можно рекомендовать:

1. При составлении нормативов финансирования использовать несколько методов для определения начальной цены

2. Провести пересчёт нормативов в законе Омской области № 1569 «О регулировании отношений в сфере образования на территории Омской области». Учесть новые цены на рынке и увеличить бюджетные ассигнования. В данном законе прописать формулу расчёта разных коэффициентов, необходимые для составления бюджета.

Таким образом, совершенствование механизмов финансирования предполагает использование нескольких методик для определения нормативов финансирования в части расходов для определения наиболее точной начальной цены.

Список использованных источников:

1. Омская область. Законы. О регулировании отношений в сфере образования на территории Омской области: закон Омской области от 18 июля 2013 г. № 1569-ОЗ // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов Кодекс. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/467305105> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный.

2. Омская область. Приказы. Об определении средней стоимости учебника, специального учебника, учебного пособия, специального учебного пособия для обучающихся в муниципальных общеобразовательных организациях приказ Министерства образования омской области от 10 августа 2020 года № 56 // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов Кодекс. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/570893675> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный.

3. Акулич, В.Г. Экономика образования: учебное пособие / В.Г. Акулич, В.В. Иванова. – Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2018. – 96 с. – URL: <https://e.lanbook.com/book/147604> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

4. Департамент образования Администрации города Омска: сайт. – URL: <http://www.omsk.edu.ru/ekonom> (дата обращения 15.11.2022)

5. Книжный интернет магазин Лабиринт: сайт. – URL: <https://www.labirint.ru/> (дата обращения 15.11.2022)

6. Книжный интернет магазин Читай-город: сайт. – URL: <https://www.chitai-gorod.ru/> (дата обращения 15.11.2022)

7. Книжный магазин «ЦЕНТР-КНИГА»: сайт. – URL: <http://omskbook.ru/> (дата обращения 15.11.2022)

8. Мониторинговые данные по госучреждениям, реализующим программы общего образования, на 2019-2018 учебный год (форма ОО-1). Портал Правительства Омской области : сайт / Правительство Омской области – URL: <https://mobr.omskportal.ru/magnoliaPublic/dam/jcr:4cd60989-bdca-48a8-9d51-53ec805dfb2b/2019.zip> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

9. Мониторинговые данные по госучреждениям, реализующим программы общего образования, на 2020-2019 учебный год (форма ОО-1). Портал Правительства Омской области : сайт / Правительство Омской области. – URL: <https://mobr.omskportal.ru/magnoliaPublic/dam/jcr:5dfb8522-ca8a-4a28-a7be-8164d7017157/2020.zip> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

10. Мониторинговые данные по госучреждениям, реализующим программы общего образования, на 2020-2021 учебный год (форма ОО-1). Портал Правительства Омской области : сайт / Правительство Омской области: <https://mobr.omskportal.ru/magnoliaPublic/dam/jcr:f1a2dd8f-7c85-48e7-82be-637da55529d9/2021.zip> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

11. На учебники для омских школьников выделили 214 миллионов рублей // Администрация города Омска. – URL: https://vk.com/wall-117639365_105771 (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

12. Самая большая школа Омска оказалась недостаточно вместительной // Омск – Информ. – URL: https://www.omskinform.ru/news/157948?force_desktop (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

13. Сводный годовой доклад о ходе реализации и об оценке эффективности реализации муниципальных программ города Омска за 2019 год. – URL: https://docs.google.com/viewer?url=http%3A%2F%2Fadmomsk.ru%2Fc%2Fdocument_library%2Fget_file%3Fp_1_id%3D58045%26folderId%3D531921%26name%3DDLFE-75611.doc (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

14. Сводный годовой доклад о ходе реализации и об оценке эффективности реализации муниципальных программ города Омска за 2020 год. – URL: https://admomsk.ru/c/document_library/get_file?p_1_id=58045&folderId=531921&name=DLFE-78083.pdf (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

15. Сводный годовой доклад о ходе реализации и об оценке эффективности реализации муниципальных программ города Омска за 2021 год. – URL: https://docs.google.com/viewer?url=http%3A%2F%2Fadmomsk.ru%2Fc%2Fdocument_library%2Fget_file%3Fuuid%3Df872c286-9bde-4986-bb18-3579eadf0b5e%26groupId%3D14 (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

16. Тендер на оказание услуг по организации горячего питания обучающихся с 1 по 4 классов // Синапс. – URL: <https://synapsenet.ru/zakupki/fz44/0152300011921001817%231--omskaya-obl-okazanie-uslug-po-organizacii-goryachego> (дата обращения 15.11.2022). – Текст: электронный

УДК 2964

Татару В.Д., Орешникова В.В.

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС)

О НЕОБХОДИМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ

Аннотация. В статье рассмотрена необходимость инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры Республики Алтай, приведены основные показатели функционирования транспортного комплекса региона. Рассмотрены возможные преимущества и недостатки появления железной дороги в регионе.

Ключевые слова: инвестиции, транспортная инфраструктура, инвестиционные проекты, железнодорожный транспорт.

Tataru V.D., Oreshnikova V.V.

Siberian State University of Railway Transport (STU)

ON THE NEED FOR INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE ALTAI REPUBLIC

Abstract. The article considers the need for investments in the development of the transport infrastructure of the Altai Republic, the main indicators of the functioning of the transport complex of the region are given. The possible advantages and disadvantages of the appearance of a railway in the region are considered.

Keywords: investments, transport infrastructure, investment projects, railway transport.

Для восстановления и роста экономики Республики Алтай, она остро нуждается в инвестициях в транспортную инфраструктуру. Именно в кризисный период инвестиции в инфраструктуру являются базой, которая позволяет обеспечить выход региона в новые экономические темпы роста. Транспортная инфраструктура Республики Алтай является ключевым драйвером экономического развития не только региона, но и в целом страны, а ее устойчивое функционирование является одной из главных задач современной политики государства.

Республика Алтай является центром туризма в России. По данным министерства Туризма Республики Алтай, только за 2021 г. туристский поток составил 2, 186 млн. чел., а в целом каждый год в регион приезжает 1,5 млн. чел. новых туристов. Но на самом деле республику могут посещать намного больше людей, если бы туда была проложена железная дорога. Сейчас туда можно добраться только автотранспортом или авиацией [1].

Алтай – это мекка туризма, каждый его уголок по-своему прекрасен и неповторим. Но без дорог путь в уникальный регион был бы закрыт для тысяч туристов, которые ежегодно приезжают сюда. Ведь в Республике Алтай нет железнодорожного и водного сообщения, и именно автомобильные дороги связывают ее с другими регионами страны, обеспечивают жизнедеятельность населенных пунктов, определяют возможности развития экономики. Поэтому 90% транспортного комплекса Республики Алтай составляет автомобильный транспорт. По состоянию на 1 января 2022 года на территории Республики Алтай протяженность автомобильных дорог общего пользования регионального значения составляет 2 773 км, протяженность дорог местного значения – 2 933 км, федерального значения – 704 км [2].

Также в Республике Алтай, после реконструкции 9 ноября 2011 вновь был открыт Аэропорт. Сейчас в республике действует 3 аэропорта (г. Горно-Алтайск, с. Усть-Кокса и с. Кош-Агач) и несколько вертолетных площадок. Аэропорт Горно-Алтайска – главные воздушные ворота Республики Алтай, которую ежегодно посещают более 2 млн туристов.

Пассажиропоток аэропорта Горно-Алтайска впервые в истории воздушной гавани достиг 300 тыс. человек в 2021 году. Двукратного роста пассажиропотока удалось достичь благодаря привлечению новых перевозчиков и расширению географии полетов. В общей сложности аэропорт принимает около 2,5-3 тыс. пассажиров в день. В 2022 году регулярные рейсы из аэропорта Горно-Алтайск выполнялись в Москву, Санкт-Петербург, Казань, Красноярск, Новосибирск, Томск, Новокузнецк, Белокуруху, Кош-Агач и Усть-Коксу. Аэропорт обслуживал на регулярных рейсах девять авиакомпаний и 52 авиакомпании на чартерных, литерных и других рейсах. Таким образом 10% составляет авиационный транспорт, от транспортного комплекса региона [3].

Несмотря на усиление межвидовой конкуренции с авиацией и автотранспортом, пассажирские перевозки железнодорожным транспортом по-прежнему востребованы среди населения. По оперативным данным открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»), объем перевезенных пассажиров транспортно-логистической инфраструктуры на железнодорожном транспорте за январь-октябрь 2022 г. оценивается на уровне 947,04 млн пасс., в том числе перевозки дальнего следования – 91,77 млн пасс., при пассажирообороте 104,99 млрд пасс-км[4].

Железнодорожный транспорт по-прежнему играет ключевую роль на транспортном рынке при формировании пассажиропотоков во внутригосударственном сообщении. За 2021 г. общее количество перевезенных железнодорожным транспортом пассажиров в Российской Федерации составило 1 200,3 млн. чел. при пассажирообороте 133,65 млрд. пасс. км. Пассажиропотоки транспортно-логистической инфраструктуры на железнодорожном транспорте за период 2012–2021 гг. увеличились на 26,4 % [5].

Государственная поддержка железнодорожному транспорту предусматривает мероприятия по возмещению выпадающих доходов из-за наличия тарифов на транспортную логистическую инфраструктуру – это в первую очередь нулевой НДС, при осуществлении

перевозочного процесса во внутригосударственном сообщении, компенсация ОАО «РЖД» льготного тарифа на услуги инфраструктуры для пригородных перевозок. Транспортная стратегия России до 2030 года предусматривает создание механизмов, которые позволят развивать внутреннюю конкуренцию на рынке транспорта среди любых видов транспортных средств. Учитывая стратегические документы развития транспортного сектора, целесообразно сбалансировать баланс, между автомобильным, авиационным и железнодорожным транспортом [6].

В Республике Алтай утвержден ряд документов, в соответствии с которыми должны осуществляться развитие и инвестиции в транспортную отрасль: Постановление Республики Алтай от 31.07.2020 N246 «Об утверждении государственной программы Республики Алтай «Развитие жилищно-коммунального и транспортного комплекса» [7], Постановление Правительства Республики Алтай от 13.03.2018 N60 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2035 года» [8]. Также в регионе существует инвестиционная стратегия, в которую входит развитие транспортной инфраструктуры Республики Алтай [9].

К сожалению, в Республику Алтай не проложена железная дорога. Внимательно изучив данный вопрос, мы выяснили что, наличие железной дороги в регионе не только увеличит туристический поток, что также является немаловажным. Но и увеличит экономический рост региона, что приведет к улучшению инфраструктуры и усилит экономику за счет увеличения в валовом региональном продукте доли доходов.

Развитие транспортной инфраструктуры на сегодняшний день является одним из ключевых направлений перспективного регионального развития [10]. Инвестиционный проект Евразия через Республику Алтай – шаг к развитию железнодорожной инфраструктуры в регионе. Была проведена встреча главы региона Олега Хорохордина с генеральным директором – председателем правления ОАО «Российские железные дороги» Олегом Белозеровым. По итогам встречи возобновлены переговоры по инвестиционному проекту «Евразия». Проект может обойтись в 500 миллиардов рублей. По территории РФ трасса должны пройти от Смоленской области (вблизи границы с Белоруссией) через Москву, Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург, Челябинскую область, оттуда до Казахстана. Строительство началось в 2018 году, предполагается, что будет продолжаться до 2035 года.

Преимущества железной дороги в республике:

1. Увеличение туристического потока. Не у каждого есть возможность передвигаться автомобилем или самолетом, а железнодорожный транспорт является наиболее доступным для людей из любой точки.
2. Резкое увеличение поступлений в бюджет, а значит, возможность решить массу на сегодняшний день нерешенных социальных проблем.
3. Железная дорога – это значительное снижение цен на большую часть товаров и материалов, продаваемых в регионе. Особенно это касается стройматериалов, мебели, бытовой техники, продуктов питания, цены на которые существенно ниже в соседнем регионе только потому, что там железнодорожное сообщение имеется.
4. Появление новых рабочих мест. Сегодня уровень реальной безработицы в регионе достаточно высок, и жители республики просто вынуждены искать работу за ее пределами. Начиная со строительства магистрали и потом для ее эксплуатации, потребуется огромное количество специалистов: строителей, путейцев, машинистов, энергетиков и т.д.
5. Привлечение в регион дополнительных инвестиций.
6. Открытие дополнительных каналов поставок востребованной местной сельскохозяйственной продукции в другие регионы страны.
7. Налаживание экономических связей с Китаем и Монголией. Ввиду нестабильной политической обстановкой и введенных на нашу страну санкций, очень важным является налаживание связей с восточными странами. Магистраль через Алтай дала бы выход в КНР и Монголию на самом коротком расстоянии, которое только возможно, без необходимости проделывать дополнительный путь по БАМу и Транссибу.

Однако, помимо преимуществ, существуют недостатки положения железной дороги в Республику Алтай:

1. Ухудшение экологии региона.
2. Уничтожение заповедных территорий и достопримечательностей. Железная дорога предполагает прокладку 1 тыс. км рельсов по сложному горному ландшафту. В том числе по природному заповеднику плато Укок. По словам главы региона, жители вряд ли будут согласны превратить республику в большую стройку тоннелей, эстакад и мостов».
3. Основная сложность заключается в сложном ландшафте территории. Чтобы преодолеть горы необходимо затратить немалые усилия: строить эстакады, тоннели, мосты. Все это дело является затратным по деньгам и долгим по времени.

Таким образом, появление железной дороги в Республике Алтай может влиять на положительное долгосрочное развитие региона и повысить вклад туристической отрасли в экономику региона. Но также стоит учесть и недостатки прохождения железной дороги.

Помимо железнодорожного транспорта, очень важно развивать автомобильный и авиационный транспорт в Республике Алтай. На развитие дорог в период с 2019-2024 гг. планировано направить более 12 млрд. руб.

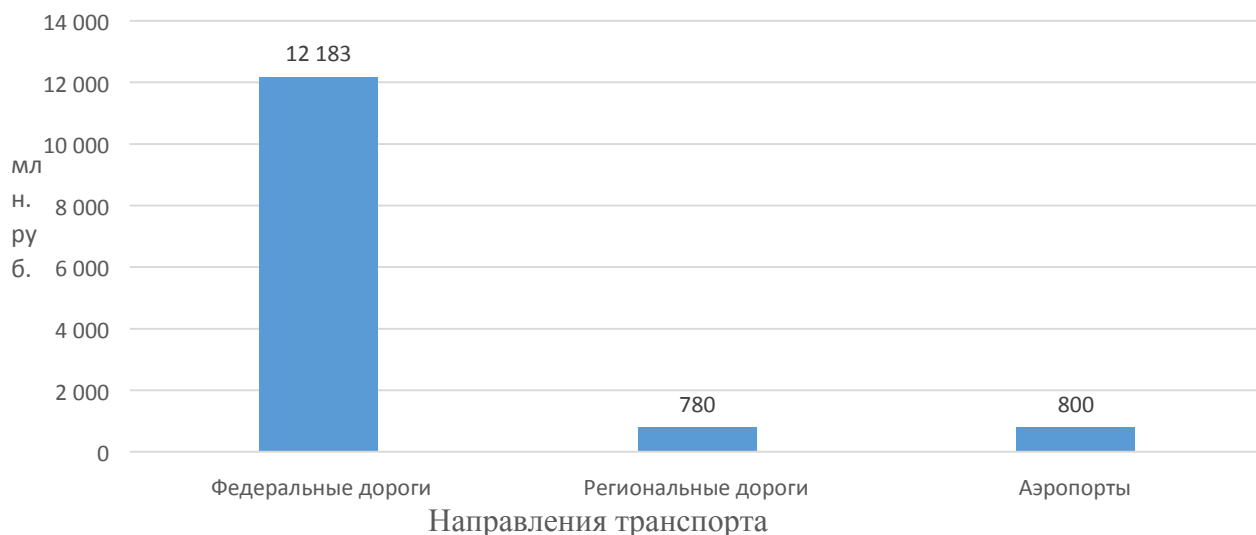


Рисунок 1. Инвестиции в автомобильный и авиационный транспорт Республики Алтай на 2019-2024 гг., млн руб. [11].

Итоговая цель проектов по улучшению транспортной инфраструктуры регионов – повышение уровня и качества жизни населения. Инвестиционный проект по развитию транспортной инфраструктуры Республики Алтай способствует увеличению темпов роста экономики региона, увеличению доходов бюджета (как регионального, так и федерального), снижению безработицы и бедности, а также налаживанию связей с Монголией и Китаем.

На основе представленных выше данных, можно сделать вывод о том, что развитие транспортной инфраструктуры, в том числе железнодорожного, авиационного и автомобильного транспорта, положительно скажется на развитии Республики Алтай и сферы туризма в России в целом. Просчитать экономическую и бюджетную эффективность на данный момент не представляется возможным из-за нехватки данных, однако наблюдается перспектива высокой социальной эффективности – улучшение качества жизни населения, выражающееся в создании новых рабочих мест, увеличении доходов граждан региона и возможностях удовлетворения более широких потребностей граждан. Однако, существуют противоречия среди населения Республики Алтай, во избежание которых следует провести социологические исследования.

Список используемых источников:

1. Информация о развитии туристической отрасли Республики Алтай. Официальный интернет-портал Республики Алтай: сайт. – URL : <https://altai-republic.ru/tourism/development> (дата обращения: 25.09.2022). – Текст: электронный.
2. Дорожное хозяйство Республики Алтай. Официальный интернет-портал Республики Алтай: сайт. – URL : <https://altai-republic.ru/society/avtomobilnye-dorogi> (дата обращения: 27.09.2022). – Текст : электронный.
3. Пассажиропоток аэропорта Горно-Алтайска. Официальный интернет-портал Республики Алтай: сайт. – URL : https://altai-republic.ru/news_lent/news-archive/40180 (дата обращения: 27.09.2022). – Текст : электронный.
4. РЖД в цифрах. Официальный сайт ОАО «РЖД» : сайт. – URL: <https://company.rzd.ru/ru/9377?redirected> (дата обращения: 20.09.2022). – Текст: электронный.
5. Транспорт. Федеральная служба государственной статистики: сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/transport> (дата обращения: 20.09.2022). – Текст: электронный.
6. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года. Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации: сайт. – URL: <https://www.mintrans.ru/documents/3/1009> (дата обращения: 20.09.2022). – Текст: электронный.
7. Постановление Республики Алтай от 31.07.2020 N246 «Об утверждении государственной программы Республики Алтай «Развитие жилищно-коммунального и транспортного комплекса». Официальный интернет-портал Республики Алтай: сайт. – URL : <https://altai-republic.ru/upload/iblock/d0c/246-2020.pdf> (дата обращения: 03.11.2022). – Текст : электронный.
8. Постановление Правительства Республики Алтай от 13.03.2018 N60 «О Стратегии социально-экономического развития Республики Алтай на период до 2035 года». Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Алтай: сайт. – URL: [https://минэко04.рф/upload/site/2_Постановление%20ПРА%20от%2013.03.2018%20N%2060.p df](https://минэко04.рф/upload/site/2_Постановление%20ПРА%20от%2013.03.2018%20N%2060.pdf) (дата обращения: 03.11.2022). – Текст: электронный.
9. Инвестиционная стратегия Республики Алтай на период до 2028 года. Инвестиционный портал Республики Алтай: сайт. – URL: https://altayinvest.ru/agency/documents/invest_strategy.pdf (дата обращения: 03.11.2022). – Текст: электронный.
10. Дуплинская Е.Б. Инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры Республики Алтай / Е.Б. Дуплинская – Текст: непосредственный // Двадцать седьмые апрельские экономические чтения: Материалы всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева. – Омск, 2021. – 140 с.
11. Инвестиционные проекты Республики Алтай. Официальный интернет-портал Республики Алтай: сайт. – URL: <https://altai-republic.ru/investments/investment-projects> (дата обращения: 27.09.2022). – Текст: электронный.

Тхаровская А.Д.
Научный руководитель: Соловьева Марина Викторовна
ФГБОУ ВО Финансовый университет

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Аннотация. В данной статье обращается внимание на важность использования разных видов планирования в компании. Актуальность данной проблемы связана с недостаточным вниманием к планированию производственных процессов со стороны руководителей организаций. В статье анализируются этапы планирования, указывается цель каждого этапа. Автор описывает три подхода к планированию: планирование «сверху», планирование «снизу», и встречное планирование. Рассмотрена классификация планов по содержанию планирования, их основные характеристики и примеры. Автор указывает особенности стратегического, оперативного и текущего планирования, обращает внимание на необходимость их использования. Так же приводятся примеры успешного планирования, повышающего эффективность деятельности компании. Планирование позволяет определить ту «нишу», которую организация хотела бы занять, и оптимальный путь для достижения этой цели.

Ключевые слова: планирование, управление, производство, организация, менеджмент, руководство, контроль, виды планирования, этапы планирования, классификация планов

ORGANIZATION ACTIVITY PLANNING AS A NECESSARY ELEMENT OF PROFESSIONAL COMPANY MANAGEMENT

Tkharovskaya Anastasia Dmitrievna
Scientific supervisor: Solovyova M.V.
Financial University,

Abstract. This article draws attention to the importance of using different types of planning in the company. The urgency of this problem is associated with insufficient attention to the planning of production processes on the part of the heads of organizations. The article analyzes the stages of planning, indicates the purpose of each stage. The author describes three approaches to planning: planning "from above", planning "from below", and counter planning. The classification of plans according to the content of planning, their main characteristics and examples are considered. The author points out the features of strategic, operational and current planning, draws attention to the need for their use. Examples of successful planning that increases the efficiency of the company's activities are also given. Planning allows you to determine the "niche" that the organization would like to occupy, and the optimal way to achieve this goal.

Keywords: planning, management, production, organization, management, management, control, types of planning, stages of planning, classification of plans

Введение.

В настоящее время планирование деятельности организации с правильно определёнными приоритетами развития компании, включая прогнозирование действий в случае форс-мажора, позволяет обеспечить эффективное развитие бизнес-процессов и не допустить лишние затраты. Благодаря правильному планированию возможен чёткий контроль затрат и максимально эффективное использование человеческого ресурса и материальных возможностей. Также грамотное планирование позволяет оптимизировать денежные потоки компании, просчитать ожидаемый финансовый результат от реализуемой

деятельности, выделить оптимальные пути развития, позволяющие достигнуть определённого уровня доходов и получение прибыли. Отметим, что планирование выступает необходимым инструментом своевременного анализа экономического и финансового положения компании, от качества которого зависит успешное развитие компании.

Значение профессионального планирования.

Планирование выступает самой важной функцией, с которой должен начинаться процесс управления и производства. Но, к сожалению, не все руководители организаций уделяют достаточное внимание разработке планирования своей компании, и реже используют различные его виды в своей деятельности. Отчасти это выступает одной из причин неэффективной деятельности некоторых компаний и неслаженной, нерациональной работы трудовых коллективов.

Профессиональное планирование включает в себя: проведение анализа всех возможных факторов внешней среды и текущей ситуации; прогнозирование; оптимизацию процессов; проведение оценки иных возможных способов, применимых для достижения поставленных целей; непосредственно разработку и практическую реализацию утверждённых планов, определяющих состояние экономической системы в перспективе, а также выбор способов и средств достижения данного планирования.

Основной целью планирования выступает формализация будущего состояния управляемой экономической системы. Результат его выполнения — детальная разработка плана действий, учитывающего существующие и будущие риски и возможности.

Планирование призвано определить цели деятельности организации и конкретные шаги по достижению этих целей. Планирование пронизывает всю деятельность организации и должно охватывать все временные горизонты управления — от оперативных планов производства и отгрузки продукции до стратегических вопросов развития компании.

В ходе любого процесса планирования организация должна определить и проанализировать текущее состояние и прогнозируемое изменение внешней и внутренней среды, а затем однозначно определить подлежащие достижению цель (или цели) деятельности, и показатели достижения таких целей. После того как цели определены, нужно выяснить, какие задачи предстоит решить и какие мероприятия (работы) провести, чтобы обеспечить достижение целей. Все обозначенные работы, задачи и конечные цели должны быть прописаны по отдельности (например, исполнители, ресурсы, промежуточные результаты и цели) и увязаны между собой. Если поставленные цели, сроки и возможные ресурсы невозможно согласовать между собой, необходимо скорректировать планы. Если в процессе реализации накопится значимое количество отклонений от первоначальных планов, очевидно, что и тут необходимо скорректировать планы.

Итак, планирование — сложный и многоэтапный процесс, в который вовлекаются практически все работники, выполняющие управленческие функции на всех уровнях управления. Если оно правильно организовано и четко соблюдается, то складываются необходимые условия для реализации других функций менеджмента: организации (ресурсы для выполнения задач рационально размещены и распределены), руководства (усилия подразделений и сотрудников организации направлены на качественное выполнение приоритетных задач, деятельность различных подразделений скоординирована) и контроль (осуществляется наблюдение за выполнением задач и корректировка действий при необходимости).

Этапы планирования.

В научной литературе выделяют следующие основные этапы планирования:

1. Определение целей и конкретных результатов, которые стремится достичь организация. На данном этапе необходимо осмыслить видение бизнеса, сформулировать ожидаемые результаты (количественные или качественные ориентиры в деятельности организации). Для определения целей нужно знать миссию компании, иметь видение будущего, результаты анализа имеющихся ресурсов и конкурентных возможностей, во многих случаях потребуются документы планирования более высокого уровня. Правильное

определение целей критически важно для планирования любой деятельности, потому что именно под цели выстраивается вся система планов в организации.

2. Сравнение текущего положения с целевым. Здесь возможно установить условную точку отсчета: настоящее становится стандартом, относительно которого можно измерять прогресс в будущем.

3. Оценка возможных изменений во внешней и внутренней среде. Необходимо соотнести целевое состояние, текущее состояние и возможные изменения во внутренней и внешней среде, которые могут как способствовать достижению цели, так и, наоборот, препятствовать этому. Таким образом, результатом этого этапа должен стать принятый в организации образ будущего на горизонте планирования.

4. Составление плана. План — это изложение намеченных способов достижения целей. Необходимо сформировать список действий, которые требуется выполнить для достижения целей. Также нужно подготовить перечень ответственных лиц, распределить время, необходимое для выполнения задач, и сроки завершения работ по отдельным задачам (мероприятиям) и по плану в целом.

5. Выполнение плана и оценка результатов. Результаты сравниваются с установленными целями (для этого используются показатели и целевые значения этих показателей). При необходимости планы корректируются для улучшения ситуации в будущем.

В практике менеджмента выделяют 3 подхода к планированию: планирование «сверху», планирование «снизу», и встречное планирование.

Планирование «сверху» характеризуется составлением планов для подчинённых непосредственно руководителем и контролем их неукоснительного выполнения. При этом исполнители не вправе выбирать варианты, позволяющие достичь эти цели.

Планирование «снизу» предоставляет возможность исполнителям значительное усмотрение и свободу в расставлении приоритетов при реализации поставленных задач, что затрудняет грамотное определение целей подразделений и формирование единого направления развития.

Представляется, наиболее оптимальным выступает «встречное» планирование, так как при таком подходе руководитель ставит цели, позволяя исполнителям определить самим наиболее рациональный способ их достижения. В данном случае мы видим объединение достоинств планирований «сверху» и «снизу» при максимальном нивелировании их недостатков, именно по этой причине данный подход выступает более гибким и используется бизнесом в настоящее время.

Классификация планирования.

Подробнее рассмотрим классификацию планов по содержанию планирования, их основные характеристики и примеры.

Перспективный(стратегический) план— это способ определить вектор развития организации в период 3–5 лет, и алгоритма действий, необходимых для его реализации [2, с. 13]. Для понимания сущности данного вида плана рассмотрим его характеристики:

- достижение корпоративных целей компании, определяющих судьбу предприятия в долгосрочной перспективе.
- формулируются на верхних уровнях управления организации.
- устанавливают общие направления для развития организации.
- чаще всего концентрируются на результативности, которая представляет собой уровень соответствия фактических результатов запланированным целям.
- позволяют собрать необходимые данные для каскадирования целей и формирования планов тактического и оперативного уровней управления.

Однако для эффективной деятельности предприятия необходимы и более точные планы. А именно текущий план - документ, который интерпретирует стратегические планы как набор целей и планов, наиболее соответствующих конкретному бизнесу (виду

деятельности) и (или) конкретному организационному подразделению. Основными характеристиками текущего планирования являются:

- горизонт планирования сравнительно меньше, чем у тактических планов.
- степень детализации, наоборот, выше, если сравнивать с тактическими планами.
- за формулирование и выполнение тактических планов отвечают управляющие среднего звена.

И самым базовым является план оперативно-производственного вида- документ, содержащий цели подразделений, согласованных с внешними и общими внутренними целями организации, и программы краткосрочных действий по их достижению. Он характеризуется:

- краткосрочным горизонтом планирования (≤ 1 год);
- детальными параметрами;
- высокой точностью использованной информации;
- сильной дифференциацией планов (много частных планов);
- четкой структуризацией проблем;
- преобладающие показатели -количественные;
- преимущественным учетом факторов внутренней среды.
- нацеленностью на ежедневные операции
- определяет специфические процедуры и действия, которые требуются на более

низких уровнях в организации.

- чаще всего речь идет об определении производственной программы и организации производственного процесса (закупке материалов, загрузке оборудования и т.п.).

- детализирует общий производственный план, разделяя основные задачи или направления по отделам

- задача - обеспечение бесперебойной работы производственных линий [3,4].

Рассмотрим пример стратегического плана на ПАО «Магнит». Данная организация представляет собой организацию сетей розничной продажи продуктов питания и бытовой химии. В Российской Федерации ПАО «Магнит» можно признать лидером по количеству открытых магазинов и «охваченных» субъектов нашей страны.

Данная сеть магазинов присутствует в более чем 4 000 населенных пунктах, в магазинах этой организации ежедневно совершают покупки более 16 000 000 человек. 17 .02.2021 г. совещанием совета директоров ПАО «Магнит» утверждена стратегия развития компании на 2021-2025 годы, в которой установлена стратегическая цель – закрепить роль лидеров среди федеральных аналогичных сетей с увеличением доли рынка, при этом обеспечив доходность бизнеса на прежнем уровне или увеличив её. В соответствии со стратегией развития ПАО «Магнит» до 2025 года в планах компании дополнительно открывать 1000–1500 магазинов у дома ежегодно, 750–1000 магазинов дрoгери, а также 5–15 гипермаркетов⁶.

В качестве используемых инструментов достижения целей стратегический план выступают: продолжение улучшения CVP, являющееся ключевым драйвером роста плотности продаж и доходности; улучшение способов работы бизнеса для обеспечения роста доходности и аккумулирования денежного потока; продолжение концентрации на «умной» органической экспансии и установка высоких критериев доходности для новых открытий; точечное увеличение присутствия компании на рынке за счёт развития рынка в перспективе; развитие и расширение мультиформатных предложений через партнеров и собственные сервисы; продолжение автоматизации процессов и другие.

Проанализируем текущее планирование на примере предприятия ООО «Амурагроцентр». Сроком до 1 года проводится детальная разработка для организации оперативных планов, входящих в структуру текущего планирования, при этом составляется общий план для компании и для отдельных структурных подразделений, включая план по производству, план по материально-техническому снабжению.

⁶ПАО «Магнит». Презентация для инвесторов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.magnit.com> (дата обращения 22.10.2022)

Основой текущего плана ООО «Амурагроцентр» выступают квартальные планы, которые содержат детальную регламентацию целей и задач, определённых стратегическим планом и среднесрочным планом. Квартальные планы включают расходы на ремонт и модернизацию существующих мощностей, обновление оборудования, строительство новых предприятий, обучение и повышение квалификации работников предприятия. Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что текущее планирование реализуется в краткосрочных и оперативных планах, в которых прописываются во взаимосвязи все направления деятельности компании и ее подразделений на определённый будущий период⁷.

Для рассмотрения оперативного планирования важно учесть, что существует два вида оперативного планирования:

1) объёмное планирование: как будут распределяться запланированные к выполнению работы между отделами в плановые периоды с учетом возможностей имеющегося оборудования и площадей. (соотношение требуемых ресурсов и существующих в предприятии);

2) календарное планирование: определение сроков выпуска продукции, уточнение заданий каждого цеха (участка), планирование мероприятий, непосредственно не связанных с производством, но закреплённых в текущих планах и направленных на достижение стратегических целей. В ходе календарного планирования разрабатываются сменно-суточные задания, согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями.

В качестве примера приведём оперативное планирование предприятия ООО «СевЛесПил», основанного в мае 2000 г. Основным видом продукции ООО «СевЛесПил» являются пиломатериалы из хвойных пород древесины. Среднесписочная численность работающих – 540 чел. Для организации эффективной работы в компании разработан оперативный план работы бригад на месяц, в котором устанавливается объём выпуска пиломатериалов по сменам, что позволяет равномерно распределять нагрузку между работниками и обеспечивать своевременное изготовление необходимого объёма продукции⁸.

Заключение.

Итак, на основании вышеизложенного следует, что только планирование позволяет определить задачи, поставленные перед организацией, и выбрать необходимые пути их решения. Низкая эффективность компании обуславливается невысоким уровнем планирования в ней, либо в целом недостаточным распространением планирования. Планирование позволяет определить ту «нишу», которую организация хотела бы занять, и оптимальный путь для достижения этой цели.

Список используемых источников:

1. Балахонцев В.И., Фёдорова Н.С. Хохлов С.П. Сущность бизнес-планирования. *Инновации. Наука. Образование*. 2022. (49): 277-281.
2. 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
3. Вагнер К. Заступов А.В. Стратегическое планирование на предприятии: инструменты определения стратегии. В сборнике: Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия. Сборник статей XIX Международной научно-практической конференции. 2020: 50-53.
4. Кариева Л.И., Шакирова Д.М. Планирование как функция менеджмента. *Скиф. Вопросы студенческой науки*. 2020. № 4 (44): 349-353.

⁷ ООО «Амурагроцентр»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2801081020_ooo-amuragrotsentr (дата обращения 22.10.2022)

⁸ СевЛесПил. Информация о компании. Предприятия ЛПК. . [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://alestech.ru/factory/4-sevlespil> (дата обращения 22.10.2022)

5. Савельева, Н.А. Стратегический менеджмент. Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. 382 с.
6. Glinkina O.V., T.R.Zelenina, V.Y.Melnikov, M.M.Novikova, T.A.Solostina. The impact of digitalization on the transformation of human capital during the development of Industry 4.0 // (2020) International Journal of Engineering Trends and Technology, 68 (8), P.41-45. (Scopys)

УДК 005.511

Тхаровская А. Д., Алеева Г.И.
Финансовый университет при Правительстве РФ

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *Актуальность данной проблемы связана с недостаточным вниманием к планированию производственных процессов со стороны руководителей организаций. В статье анализируются этапы планирования, указывается цель каждого этапа. Автор описывает три подхода к планированию: планирование «сверху», планирование «снизу», и встречное планирование. Автор указывает на значимость стратегического планирования на приводимых примерах успешного планирования, повышающего эффективность деятельности компании.*

Ключевые слова: *планирование, управление, производство, организация, менеджмент, руководство, контроль, этапы планирования, стратегическое планирование*

Tkharovskaya A.D., Aleeva G.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation

THE SIGNIFICANCE OF STRATEGIC PLANNING IN THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Abstract: *The urgency of this problem is associated with insufficient attention to the planning of production processes on the part of the heads of organizations. The article analyzes the stages of planning, indicates the purpose of each stage. The author describes three approaches to planning: planning from above, planning from below, and counter planning. The author points out the importance of strategic planning on the examples of successful planning that increases the efficiency of the company.*

Keywords: *planning, management, production, organization, management, leadership, control, planning stages, strategic planning*

Планирование выступает самой важной функцией, с которой начинается процесс управления. Только с помощью планирования возможно определить задачи, поставленные перед организацией, и выбрать необходимые пути их решения. Сущность планирования включает в себя: проведение анализа всех возможных факторов внешней среды и текущей ситуации; прогнозирование; оптимизацию процессов; проведение оценки иных возможных способов, применимых для достижения поставленных целей; непосредственно разработку и

практическую реализацию утверждённых планов, определяющих состояние экономической системы в перспективе, а также выбор способов и средств достижения данного планирования.

Планирование позволяет определить ту «нишу», которую организация хотела бы занять, и оптимальный путь для достижения этой цели. Низкая эффективность компании обуславливается невысоким уровнем планирования в ней, либо в целом недостаточным распространением планирования [4].

Основной целью планирования выступает формализация будущего состояния управляемой экономической системы. Результат его выполнения — детальная разработка плана действий, учитывающего существующие и будущие риски и возможности.

Планирование призвано определить цели деятельности организации и конкретные шаги по достижению этих целей. В ходе любого процесса планирования организация должна определить и проанализировать текущее состояние и прогнозируемое изменение внешней и внутренней среды, а затем однозначно определить подлежащие достижению цель (или цели) деятельности, и показатели достижения таких целей. После того как цели определены, нужно выяснить, какие задачи предстоит решить и какие мероприятия (работы) провести, чтобы обеспечить достижение целей. Все обозначенные работы, задачи и конечные цели должны быть прописаны по отдельности (например, исполнители, ресурсы, промежуточные результаты и цели) и увязаны между собой. Если поставленные цели, сроки и возможные ресурсы невозможно согласовать между собой, необходимо скорректировать планы. Если в процессе реализации накопится значимое количество отклонений от первоначальных планов, очевидно, что и тут необходимо скорректировать планы [2].

Итак, планирование — сложный и многоэтапный процесс, в который вовлекаются практически все работники, выполняющие управленческие функции на всех уровнях управления. При планировании особенно важно учесть прошлый опыт и уроки, ясно представить себе желаемый образ будущего и цели организации, выработать готовность подстраиваться под новые (изменившиеся) обстоятельства. Иными словами, планирование включает прогнозирование будущего, точное определение того, чего вы хотите достичь, и решение, как это лучше сделать.

В научной литературе выделяют следующие основные этапы планирования:

1. Определение целей и конкретных результатов, которые стремится достичь организация. На данном этапе необходимо осмыслить видение бизнеса, сформулировать ожидаемые результаты (количественные или качественные ориентиры в деятельности организации). Для определения целей нужно знать миссию компании, иметь видение будущего, результаты анализа имеющихся ресурсов и конкурентных возможностей, во многих случаях потребуются документы планирования более высокого уровня. Правильное определение целей критически важно для планирования любой деятельности, потому что именно под цели выстраивается вся система планов в организации. Цели должны соответствовать общим требованиям, описываемым правилом SMART [3].

Не менее важно предложить показатели, которые позволяют оценить достижение заявленных целей и установить целевые значения, соответствующие заданным целям.

2. Сравнение текущего положения с целевым. Здесь возможно установить условную точку отсчета: настоящее становится стандартом, относительно которого можно измерять прогресс в будущем.

3. Оценка возможных изменений во внешней и внутренней среде. Необходимо соотнести целевое состояние, текущее состояние и возможные изменения во внутренней и внешней среде, которые могут как способствовать достижению цели, так и, наоборот, препятствовать этому. Таким образом, результатом этого этапа должен стать принятый в организации образ будущего на горизонте планирования [5].

4. Составление плана. План — это изложение намеченных способов достижения целей. Необходимо сформировать список действий, которые требуется выполнить для достижения целей. Также нужно подготовить перечень ответственных лиц, распределить

время, необходимое для выполнения задач, и сроки завершения работ по отдельным задачам (мероприятиям) и по плану в целом.

5. Выполнение плана и оценка результатов. Результаты сравниваются с установленными целями (для этого используются показатели и целевые значения этих показателей). При необходимости планы корректируются для улучшения ситуации в будущем.

В практике менеджмента выделяют 3 подхода к планированию: планирование «сверху», планирование «снизу», и встречное планирование.

Планирование «сверху» характеризуется составлением планов для подчинённых непосредственно руководителем и контролем их неукоснительного выполнения. При этом исполнители не вправе выбирать варианты, позволяющие достичь эти цели. Данный стиль планирования в учебной литературе обозначен как «авторитарный».

Планирование «снизу» предоставляет возможность исполнителям значительное усмотрение и свободу в расставлении приоритетов при реализации поставленных задач, что затрудняет грамотное определение целей подразделений и формирование единого направления развития [1].

Представляется, наиболее оптимальным выступает «встречное» планирование, так как при таком подходе руководитель ставит цели, позволяя исполнителям определить самим наиболее рациональный способ их достижения. В данном случае мы видим объединение достоинств планирований «сверху» и «снизу» при максимальном нивелировании их недостатков, именно по этой причине данный подход выступает более гибким и используется бизнесом в настоящее время.

Особое внимание необходимо уделять качественному стратегическому планированию, которое позволяет правильно реагировать бизнесу в условиях кризиса, удерживать компанию «на плаву» и (или) развивать её. Перспективный(стратегический) план— это способ определить вектор развития организации в период 3–5 лет, и алгоритма действий, необходимых для его реализации. Для понимания сущности данного вида плана рассмотрим его характеристики:

- достижение корпоративных целей компании, определяющих судьбу предприятия в долгосрочной перспективе.
- формулируются на верхних уровнях управления организации.
- устанавливаются общие направления для развития организации.
- чаще всего концентрируются на результативности, которая представляет собой уровень соответствия фактических результатов запланированным целям.
- позволяют собрать необходимые данные для каскадирования целей и формирования планов тактического и оперативного уровней управления.

Рассмотрим пример стратегического плана на ПАО «Магнит». Данная организация представляет собой организацию сетей розничной продажи продуктов питания и бытовой химии. В Российской Федерации ПАО «Магнит» можно признать лидером по количеству открытых магазинов и «охваченных» субъектов нашей страны.

Данная сеть магазинов присутствует в более чем 4 000 населенных пунктах, в магазинах этой организации ежедневно совершают покупки более 16 000 000 человек. Интерес представляет применённый формат организации бизнеса данной торговой сети, который можно обозначить как «мультиформатную» модель. Данная модель позволила выявить основные потребности населения, и реализовать новые выявленные возможности для развития компании, включив в торговую сеть магазины «шаговой доступности» у дома, гипермаркеты, аптеки и магазины-дискаунтеры в формате самообслуживания (т.н. дрогери). На 30 июня 2022 года компания насчитывала 26 731 торговую точку в 67 регионах России. 17.02.2021 г. совещанием совета директоров ПАО «Магнит» утверждена стратегия развития компании на 2021-2025 годы, в которой установлена стратегическая цель – закрепить роль лидеров среди федеральных аналогичных сетей с увеличением доли рынка, при этом обеспечив доходность бизнеса на прежнем уровне или увеличив её. В соответствии со

стратегией развития ПАО «Магнит» до 2025 года в планах компании дополнительно открывать 1000–1500 магазинов у дома ежегодно, 750–1000 магазинов дрoгери, а также 5–15 гипермаркетов.

В качестве используемых инструментов достижения целей стратегической плана выступают: продолжение улучшения CVP, являющееся ключевым драйвером роста плотности продаж и доходности; улучшение способов работы бизнеса для обеспечения роста доходности и аккумуляции денежного потока; продолжение концентрации на «умной» органической экспансии и установка высоких критериев доходности для новых открытий; точечное увеличение присутствия компании на рынке за счёт развития рынка в перспективе; развитие и расширение мультимедийных предложений через партнеров и собственные сервисы; продолжение автоматизации процессов и другие.

План реализации стратегии компании «Магнит» на 2021-2025 годы включает в себя краткосрочные (2022-2023) и средне- и долгосрочные (2024-2025) планы, а также подразумевает четыре стратегических направления: «фокус на покупателя», «эффективные и перспективные каналы», «современная эффективная платформа», «лучший работодатель».

Список используемых источников:

1. Глинкина О.В., Соловьева М.В. Эффективные Модели Бизнеса// 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.

2. Пикун А.А., Соловьева М.В. Требования, предъявляемые к показателям управленческих решений. В сборнике: Научный форум молодых ученых: "Перспективы развития гуманитарных наук в XXI веке". Материалы международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2017. С. 52-56.

3. Соловьева М.В., Ал Шами М. Управление человеческими ресурсами в организации: Современный ландшафт// В сборнике: Цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX Международной научной конференции. 2019. С. 915-92

4. Соловьева М.В. Направления развития современного менеджмента// В сборнике: Инновации в науке и образовании. Материалы Международной Научно-практической конференции. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2018. С. 70-75.

5. Соловьева М.В.//Эффективность Менеджмента И Система Управления Организацией//Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. № 11 (97). С. 265-272.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

***Аннотация.** В последние годы финансовый контроль стал особым предметом правового регулирования. Принято значительное количество законодательных и нормативных актов, регламентирующих контрольную деятельность. Прежде всего, это касается финансового контроля со стороны государства за функционированием государственных (муниципальных) учреждений, государственных внебюджетных фондов и др. Нормативное регулирование финансового контроля в корпоративных образованиях несколько отстает и требует совершенствования с учетом современных реалий контрольной системы. В статье изложены результаты исследования актов регулятора в области организации и осуществления финансового контроля в отношении корпораций, вскрыты актуальные проблемы в системе его правового регулирования.*

***Ключевые слова:** контроль, финансовый контроль, контрольная деятельность, нормативное регулирование*

Fomenko T.A.

Научный руководитель: **Popova L.V.**

Orel State University named after I.S. Turgenev

FINANCIAL CONTROL IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS: REGULATORY REGULATION AND THE NEED FOR IMPLEMENTATION

***Annotation.** In recent years, financial control has become a special subject of legal regulation. A significant number of legislative and regulatory acts regulating control activities have been adopted. First of all, this concerns financial control by the state over the functioning of state (municipal) institutions, local self-government bodies, state extra-budgetary funds, etc. The regulatory regulation of financial control in corporate entities is somewhat lagging behind and requires improvement taking into account the modern realities of the control system. The article presents the results of a study of the acts of the regulator in the field of organization and implementation of financial control in relation to corporations, reveals current problems in the system of its legal regulation.*

***Keywords:** control, financial control, control activities, regulatory regulation*

Достижение уставных целей организацией невозможно без эффективного управления как единого процесса, который обеспечивает целостность коллективных действий работников и проводится в разнообразных формах посредством реализации функций управления. Непосредственное влияние на систему, в которой протекает управленческий процесс, происходит через коммуникативный контакт трех функций: планирование, организацию и мотивацию. Противоположный сигнал транслируется через выполнение контрольной функции. Таким образом, в системе менеджмента контроль – это тот инструмент, который позволяет менеджерам выявить проблемы в деятельности организации и скорректировать свои действия в целях достижения цели, поставленной собственником бизнеса.

Цель исследования – осуществить разбор нормативно-правовых актов в области организации и осуществления финансового контроля в отношении корпоративных образований, выявить проблемы в системе его правового регулирования. В ходе научных изысканий использовались методы анализа, группировки, сравнения, обобщения, а также

публикации отечественных ученых, а именно В.Н. Жукова [2-4], Т.Б. Кувалдиной, А.Э. Вильмса [5], Т.С. Степановой [6].

В большой энциклопедии, посвященной экономическим терминам, контроль описан: 1) как составная часть управления экономической системой, которая сводится к наблюдению за объектами экономики и процессами с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния желаемому и необходимому, предусмотренному законами, положениями, инструкциями; 2) как контроль над конкретным объектом, проявляющемся в аккумуляровании прав управления объектом в одних руках; 3) как контрольный орган, специалисты которого осуществляют контрольные функции [1, с. 304].

По отношению к экономическому субъекту контроль может быть внутренним и внешним. Контрольные действия со стороны фискальных и других надзорных органов можно назвать внешним контролем. Контроль, организованный внутри организации собственными силами считается внутренним. Его еще порой называют внутренним аудитом, хотя это сравнение является неверным, поскольку цель контроля выявить проблемы в осуществлении деятельности экономического субъекта, а также ошибки, неточности в бухгалтерской отчетности, а целевая установка внутреннего аудита – это осуществление контроля над контролем.

Обязанность и необходимость организации внутреннего контроля в коммерческих организациях прямо или косвенно вытекает из законодательных норм (табл. 1).

Таблица 1. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие внутренний контроль

№ п/п	Законодательный и нормативный акт	Контроль	Аудит
1	ГК РФ (ст. 67.1)	+	+
2	ФЗ от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях» (Глава 5)	+	–
3	ФЗ от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (Глава XII)	+	+
4	ФЗ от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»	+	–
5	ФЗ от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»	+	–
6	Постановление Правительства РФ от 30 июня 2012 г. № 667 «Об утверждении требований к правилам внутреннего контроля, разрабатываемым организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом, и индивидуальными предпринимателями, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ»	+	–
7	Постановление Правительства РФ от 14.07.2021 № 1188 «Об утверждении требований к правилам внутреннего контроля, разрабатываемым адвокатами, нотариусами, доверительными собственниками иностранной структуры без образования юридического лица, исполнительными органами личного фонда, имеющего статус международного фонда, лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг, аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами»	+	–
8	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (п. 4 раздела II)	+	–

9	Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности»	+	+
---	---	---	---

Из законодательства РФ следует прямо или косвенно, что все компании вынуждены осуществлять внутренний контроль над финансово-экономической деятельностью. Так, например, о контроле говорится в ГК РФ, и ряде федеральных законах. В ст. 19 закона «О бухгалтерском учете» закреплена обязанность по внутреннему контролю над операциями, сделками в организациях, не попадающих под обязательный аудит. Те же компании, которые обязаны ежегодно проводить аудит, вынуждены проводить внутренний контроль над работой бухгалтерии и проверять порядок составления отчетности. В 2013 году, когда закон был введен в действие, чиновники из Минфина пообещали подготовить методические разработки по постановке внутреннего контроля. Но этого не было сделано. Появилась лишь Информация Министерства финансов РФ, в которой была предпринята попытка объяснить руководству компаний, что представляет собой внутренний контроль, каковы его слагаемые элементы.

В ФЗ от 07.08.2001 № 115-ФЗ раскрыто понятие термина «обязательный контроль» – это совокупность устанавливаемых уполномоченным органом мер по контролю над операциями с денежными средствами или иным имуществом на основании сведений, представляемых ему организациями, проводящими такие операции, а также по проверке этой информации в соответствии с законодательством РФ. Кроме того, в законе определен такой вид контроля, как внутренний контроль – это деятельность экономических субъектов, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, по идентификации операций, подлежащих обязательному контролю, и иных операций с денежными средствами или иным имуществом, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.

Еще одним доказательством необходимости ведения внутреннего контроля может служить тот факт, что в ПБУ 1/2008 он упомянут в качестве обязательного элемента учетной политики организации. По мнению экономистов Т.Б. Кувалдиной, А.Э. Вильмса внутренний контроль призван через совокупность последовательных действий предоставить руководству и собственникам бизнеса сведения о результатах происходящих процессов организации в целом, правдивости бухгалтерской отчетности и соблюдении законодательства при ведении предпринимательской деятельности [5].

Как видим, в законодательных и нормативных актах речь идет о контроле, но нет конкретики в отношении его вида. Законодатель не закрепил статус финансового контроля, не раскрыл сущность этого понятия. Хотя о его возможности говорится, например, в ст. 38 ФЗ от 29.10.1998 № 164-ФЗ. Например, лизингодатель имеет право на финансовый контроль над деятельностью лизингополучателя в той ее части, которая относится к предмету лизинга, формированием финансовых результатов деятельности лизингополучателя и выполнением лизингополучателем обязательств по договору лизинга.

Вместе с тем, отечественными учеными предпринимаются определенные шаги в приращении знаний в области финансового контроля. Так, например, экономист В.Н. Жуков предложил авторскую трактовку термина «внутренний финансовый контроль» в границах управленческой парадигмы, конкретизировав при этом его объекты, сущностную характеристику и целевую установку. Автор констатирует, что «внутренний финансовый контроль есть функция управления финансами организаций, содержанием которой является совокупность контрольных мероприятий, осуществляемых с целью выявления, корректировки и предупреждения отклонений реального состояния финансовых ресурсов, потоков, инструментов от заданных параметров, а также с целью оценки принимаемых в отношении них управленческих решений» [2]. С данной формулировкой вполне можно согласиться.

Поскольку в самом термине слово «финансовый» является ключевым, следовательно, контролю должна подвергаться финансовая деятельность экономического субъекта.

Исследование подтвердило тот факт, что на сегодняшний день отсутствует законодательное закрепление статуса «внутренний финансовый контроль» для корпоративных образований, нет стандартов финансового контроля для коммерческих организаций. Поэтому возникает необходимость принятия мер, направленных на развитие нормативной базы финансового контроля именно для коммерческих структур, предполагающих создание законодательной основы, стандартизации их контрольной деятельности. Целесообразно разработать методические рекомендации по проведению внутреннего финансового контроля, где предусмотреть глоссарий терминов, используемых в контрольной деятельности, а также образцы локальных актов, посвященных постановке внутреннего контроля на предприятии. Одним из слагаемых внутреннего контроля является идентификация и оценка рисков, которые для практикующих бухгалтеров являются относительно новым делом. Поэтому важно и этот вопрос каким-то образом отрегулировать, описав подробно эту процедуры на конкретных примерах. Данные меры во многом обеспечат обоснованность результатов и повышение качества финансового контроля в организациях, основной целью которых является получение экономической выгоды.

Список используемых источников:

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2008. – 816с.
2. Жуков, В.Н. Внутренний финансовый контроль в ракурсе управленческой парадигмы / В.Н. Жуков // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 1. – С. 78 - 84.
3. Жуков, В.Н. Новая системная парадигма и системный анализ как дуальная основа развития методологии внутреннего финансового контроля / В.Н. Жуков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 45. – С. 35 - 45.
4. Жуков, В.Н. К вопросу о предмете и методе внутреннего финансового контроля / В.Н. Жуков // Финансовый контроль. – 2014. – № 29. – С. 28 - 32.
5. Кувалдина, Т.Б. Организация внутреннего контроля в организациях, входящих в стратегический альянс / Т.Б. Кувалдина, А.Э. Вильмс // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 10. – С. 45 - 54.
6. Степанова, Т.С. Внутренний финансовый контроль в системе управления рисками / Т.С. Степанова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2016. – № 2. – С. 81 - 84.

Фоминых С.А.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»
Научный руководитель: **Глинкина О.В.**
АНО ВО «Российский новый университет»

ПРОБЛЕМА ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ ВСЛЕДСТВИЕ УХОДА ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВЩИКОВ С РОССИЙСКОГО РЫНКА

***Аннотация.** В настоящее время с российского рынка ушло большое количество фирм-поставщиков. В данной статье рассматриваются основные способы решения проблем поставок, на примере частной фирмы, путем параллельного импорта и замены товарами-аналогами. Выявлено, что аналоги для товаров ушедших компаний и параллельный импорт являются решениями возникшей проблемы.*

***Ключевые слова:** параллельный импорт, компания, товар, аналог, материал.*

Fominykh S.A.
FSBEI HE "Financial University at Government
of the Russian Federation"
Scientific supervisor: **Glinkina O.V.**
ANO VO "Russian New University"

THE PROBLEM OF PRIVATE COMPANIES DUE TO THE WITHDRAWAL OF FOREIGN SUPPLIERS FROM THE RUSSIAN MARKET

***Abstract.** Currently, a large number of supplier firms have left the Russian market. This article examines the main ways of solving the supply problem, using the example of a private firm, by parallel imports and replacement with goods-analogues. It is revealed that analogues for the goods of the departed companies and parallel imports are the solutions to the arisen problem.*

***Keywords:** parallel import, company, commodity, analogue, material*

После событий, произошедших в феврале 2022 года, многие иностранные компании ушли из России (более 1000 по подсчетам Йельского университета [4]), из-за чего российским фирмам приходится перестраивать логистические системы своих компаний. Некоторые переходят на взаимодействия с отечественными компаниями, другие - используют параллельный импорт, который набирает популярность в России. Из-за этого у фирм возникают новые задачи по решению проблем, связанных с сырьем для производства своих товаров [7]. Согласно средствам массовой информации Федеральная таможенная служба заявляет, что объем товаров, ввозимых в Российскую федерацию, увеличивается каждый месяц. По весу ввозимых товаров на 15.09.2022 их количество увеличивается в среднем на 18% в месяц, а по статистической стоимости - на 20% [5].

На примере компании «ФТА-тактические решения», была проанализирована проблема организации деятельности фирм после ухода иностранных компаний-партнеров с российского рынка. Компания занимается разработкой и производством профессиональных тактических шевронов и патчей в первую для вооруженных сил РФ. Миссия компании - «Обеспечить вооруженные силы, прочие силовые структуры и спасателей качественными знаками различия» [6].

Компания создает достаточно специфичную продукцию со сложным процессом производства, который включает несколько этапов: 1) Получение заказа; 2) Разработка дизайна; 3) Подбор материалов для производства; 4) Процесс создания изделия на

производстве; 5) Итоговый контроль; 6) Упаковка товара для потребителя; 7) Отправка товара заказчику.

Для производства продукции, соответствующей своим задачам нужны определенные материалы (табл.1).

Таблица 1. Сравнение материалов с аналогами, имеющимися в России, используемых в производстве компанией «FTA-тактические решения»

Наименование	Фирма/ Название товара	Страна	Покинули российский рынок или не были представлены	Возможнос ть параллельн ого импорта	Аналог в России
Ткань	Invista/ Cordura 600d	США	Да	Да	Кордон, Оксфорд
Самоклеящиеся пленки	ORACAL	США/ Герман ия	Да	Да	Пленка компании «Доходные Материалы»
Люминофорная пленка	3M	США	Да	да	Люминофорная пленка казанской Компании «Паритет-РК»
Клей	Cosmofen; Момент	Герман ия	Да	Да	Нет
Велкро (текстильная застежка)	Гамма	Россия/ Китай	Нет	Нет	Китайские аналоги
Швейная машинка	Janome	Япония	Чаука	Да	Русская фирма Чаука выпускает довольно качественную и недорогую продукцию, подходящую для нашей фирмы, поэтому имеет смысл перевести производство на эти машины
Лазерный станок	SenFeng	Китай	Нет	-	Нет
Пленка	3M/SolasX	США	Да	Да	Нет аналогов в мире
УФ-печать	ArtisJet	Китай	Нет	-	Нет

Анализируя таблицу 1, можно увидеть, что некоторые сырьевые товары не имеют аналога в мире, а заменить их, используя менее качественные аналоги. Например, ткань Cordura 600d - не имеет аналога в мире за счет своих качеств - это идеальное соотношение прочности и веса, повышенная стойкость к действию химических веществ, отсутствие катышек и деформации, прочность окрашивания, а также удобство кройки данного материала делают эту ткань уникальной и идеально подходящей для продукции компании «FTA-тактические решения». А

аналогичные российские ткани Кордон и Оксфорд не обладают подобными свойствами, из-за чего не совсем подходят для производства, так как снижают качество изделий. То же и с пленкой ORACAL, производимой в Германии и США. Данная пленка практически универсальна для печати и легка в использовании, что нельзя сказать о русском аналоге пленки компании «Доходные Материалы».

Но есть и аналоги, превосходящие оригинал. К примеру, Люминофорная пленка казанской Компании «Паритет-РК», которая обладает лучшими свойствами, чем ее конкурент- пленка 3М. Одним из главных преимуществ русской пленки является более долгое выполнение профессиональных свойств, а также значительное различие в цене в меньшую сторону. Так как от использования конечной продукции потребителями может зависеть их жизнь, следовательно затраты на логистику возросли с уходом компаний из России [1, с.30]. Поэтому рассмотрим основные пути решения возникшей проблемы: переход на местное производство или параллельный импорт. Например на национализированном заводе компании «Зингер» в Подольске стали производить качественные швейные машинки, которые не уступают своим иностранным аналогам, поэтому выгоднее перевести производство именно на них.

Аналогичная ситуация с люминофорной пленкой, которая уже был рассмотрена детально. Касаясь остальных пленок и тканей, не уступающих по качеству альтернатив нет на российском рынке, поэтому повышаются затраты на логистику, используя параллельный импорт, чтобы качество продукции не снизилось. Компании, производящие такое оборудование, как станок УФ-печати и лазерный станок продолжили свою деятельность на территории РФ, поэтому издержки на них использование не изменились [1, с.31].

Для того, чтобы посмотреть, как события февраля 2022 года повлияли на доход фирмы рассмотрим график, приведенный ниже (рис.1) анализирующий период в августа 2021 года по сентябрь 2022 года.

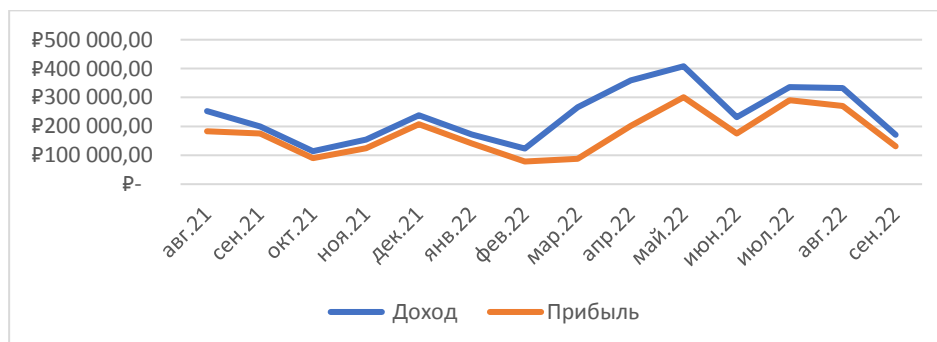


Рисунок 1. График дохода фирмы ФТА-тактические решения за год [3]

Анализируя данный рисунок, можно отметить, что после февральских событий значительно упала прибыль относительно дохода. В феврале и марте 2022 года наблюдается рост издержек, из-за чего увеличивается разрыв на графике между прибылью и доходом, который сокращается только к июню этого года.

Теперь рассмотрим компании других отраслей на основе проведенного исследования [3].

Цветочный магазин «Enso Flowers»: «Данный проект был создан чтобы доставлять между людьми жесты любви и выражение эмоций с заботой об окружающей среде». Основатели данного проекта в интервью журналу Форбс сказали, что после ситуации, сложившейся в феврале две тысячи двадцать второго года, наиболее сложным периодом в плане логистики был март, так как после 8 марта у них полностью прекратились поставки на неделю, но после все восстановилось, так как их фирма всегда доставляла цветы «землей».

На самом деле рынок цветов в России достаточно сильно зависит от импорта, так как Россия не обладает достаточными производственными силами. К примеру более 90% цветов импортируется из-за рубежа, в том числе и семена. По заявлению Игоря Носова и Анастасии Долбни (основателей проекта) их прибыль упала на 15%.

Кондитерский бутик «Cooklinova pastry»: Основательница Куклинова, основательница бренда, в интервью сказала, что при сложившейся ситуации были закуплены материалы на три месяца (преимущественно импортные товары), хотя на данный момент доступ к продуктам есть, но цена увеличилась. Куклинова отмечает, что российские поставщики товаров посредственного качества на свои ингредиенты устанавливали цены выше, чем итальянские поставщики товаров премиум-класса.

Студия моушен-дизайна «Redmedved»: Александр Остриков, руководитель студии, заявляет, что его компания поднимет цены, поскольку в случае поломки оборудования, его замена попросту невозможна из-за ухода иностранных компаний, а параллельный импорт еще не настроен. Также глава студии сообщил, что в первую очередь сильно упал спрос, так как большую долю занимали западные компании. Анализируя его слова, можно сказать, что фирмы в сфере моушен-дизайна под угрозой исчезновения в целом из-за маленького спроса внутри России и практически полного отсутствия его из-за границы.

Кофейни «Практика кофе»: Андраник Горев, основатель кофейен, заявил, что топовое оборудование компания собирается заменять аналогами отечественного производителя из Ярославля, а сырье из Бразилии заменять сырьем из Китая из-за невозможности поставки бразильских зерен, так как они доставлялись по воде, а в данный момент в портах на таможне не пропускают товар.

«Сибирская вышивка»: Автор проекта Катерина Носова заявляла, что проблемы в поставках фурнитуры для продукции не возникало, но выросли цены до 30%. Также Катерина отмечает, что сильно упал спрос относительно ее продукции в том числе из-за блокировки Instagram, потому что далеко не каждый пользователь будет пользоваться VPN (от англ. Virtual Private Network — виртуальная частная сеть) — это безопасное зашифрованное подключение пользователя к сети, с которым он может обходить локальные ограничения и сохранять конфиденциальность), особенно люди старше 30 лет. Также усложнилась доставка своей продукции за границу из-за закрытия воздушного пространства, вследствие чего можно фиксировать еще большее падение спроса.

Маркетолог и эксперт по личному бренду Алиса Макарова утверждает, что одной из главных проблем выступает блокировка Instagram (принадлежит компании Meta, чья деятельность признана экстремистской и запрещена на территории России; соцсеть также заблокирована в РФ) и основной фокус перешел на Telegram и «ВКонтакте». На рисунке 2 приведена статистика по социальным сетям в Российской Федерации.



Рисунок 2. Сравнение популярности социальных сетей по количеству авторов и контента на весну 2022 года в России [3]

Проведя анализ рисунка 2, можно сказать, что в российских социальных сетях наблюдается рост авторов и количества контента, что нельзя сказать об иностранных медиа.

Instagram и Facebook (принадлежат компании Meta, чья деятельность признана экстремистской и запрещена на территории России; соцсеть также заблокирована в РФ) потеряли больше всего фолловеров, что напрямую повлияло на российские фирмы, так как в них чаще всего, относительно других социальных сетей, пользователи из России покупали рекламу, что позволяло привлекать большее количество новых клиентов. Это подтверждает диаграмма, приведенная ниже (рис.3).

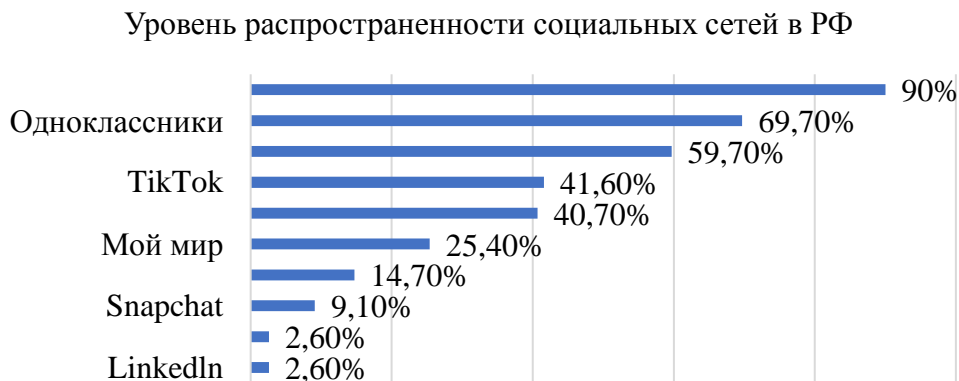


Рисунок 3. Сравнение социальных сетей по уровню распространенности в РФ на весну 2022 года [3]

Анализируя рисунок 3, можно видеть, что соцсеть ВКонтакте является самой популярной социальной сетью на территории Российской Федерации, однако она не обладает подходящим функционалом для таргетированной рекламы, которой славится Instagram. По причине этого и наблюдается некий дефицит спроса.

Таким образом, события начала 2022 года сильно повлияли на экономику Российской Федерации. Сама ситуация сильно изменяла спрос как позитивным, так и негативным шоком в различных областях экономики только благодаря психологическому фактору, что привело к росту цен на сырьевую продукцию для фирм. Далее уже уход иностранных компаний непосредственно отразился как на экономике России в целом, так и на частных компаниях, но вопреки ожиданиям, последствия оказались не только отрицательными, но и положительными: 1) валовой внутренний продукт России будет расти, так как на российском рынке увеличивается доля местных компаний; 2) благодаря разрешению Минпромторга использовать параллельный импорт, большинство поставляемой продукции продолжило поставки в Россию, что не нанесло большой вред российской экономике. Стоит отметить, что не только параллельный импорт является решением возникшей проблемы, но и рассмотрение к использованию аналогов, имеющих на российском рынке.

Список используемых источников:

1. Ганина, С.А. [Развитие конкурентной стратегии и обоснование проекта ее реализации](#) / С.А. Ганина, О.В. Глинкина, Т.Р. Зеленина, М.В. Соловьева, М.К. Толпин. — Текст: непосредственный // [Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева](#). - 2021. - Т. 2.- № 1 (47). - С. 23-33.
2. Руднева, Я.В. [Особенности реализации управленческих решений в странах мира в период развития пандемии](#) / Я.В. Руднева, М.В. Соловьева. — Текст: непосредственный // Актуальные тренды в экономике и финансах. материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов. - Омск, - 2020. - С. 248-252.
3. МА «Русопрос». Бизнес под санкциями. URL: <https://rusopros.com/about/articles/business-under-sanctions/>(дата обращения: 07.11.2022). – Текст: электронный.
4. Сайт / Йельский университет, США. - URL: <https://statistics.yale.edu/> (дата обращения: 07.11.2022). – Текст: электронный.

5. Сайт / Агентство Тасс. - URL: <https://tass.ru/ekonomika/15757413> (дата обращения: 03.11.2022). – Текст: электронный.

6. Сайт / Компания «ФТА-тактические решения». - URL: <https://vk.link/federkammtaktik> (дата обращения: 07.11.2022). – Текст: электронный.

7. Glinkina, O.V. Current trends and directions of development of the international economic environment / O.V. Glinkina, S.A. Ganina, M.V. Soloveva, A.N. Litvinov, I.L. Smirnova. - [ИОАВ Journal](#), 2020. - Т. 11.- № S3. - С. 8.— Text : unmediated.

УДК 336.22

Фотиади Н.В., Сафаралиев О.У.

Научный руководитель: **Мельникова А. А.**

Российский новый университет (РосНОУ), (Москва)

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ИХ ДОХОДОВ

Аннотация: В статье раскрыты актуальные вопросы, связанные с оценкой и увеличением налогового потенциала регионов. Авторы статьи провели исследование сущности налогового потенциала, методов его оценки, инструментов его регулирования через анализ отчетности о налоговом потенциале 12 субъектов РФ в период с 2018 по 2021 год.

Ключевые слова: налоговый потенциал, дотации регионам, налоговая задолженность, теневая экономика, налог на профессиональный доход, дифференциация регионов.

Fotiadi N.V., Safaraliev O.U.

Scientific supervisor: **Melnikova A. A.**

Russian New University (RosNOU), (Moscow)

THE TAX POTENTIAL OF THE REGIONS AS A PRIORITY DIRECTION FOR THE GROWTH OF THEIR INCOME

Abstract: The article reveals topical issues related to the assessment and increase of the tax potential of the regions. The authors of the article conducted a study of the essence of the tax potential, methods of its assessment, and tools for its regulation through the analysis of reporting on the tax potential of 12 subjects of the Russian Federation in the period from 2018 to 2021.

Keywords: tax potential, subsidies to regions, tax debt, shadow economy, tax on professional income, differentiation of regions.

Доходы бюджетов различных уровней служат источником для финансирования расходов, связанных с решением текущих и перспективных задач, в том числе ориентированных на реализацию стратегических проектов. Сегодня большую часть денежных ресурсов, привлекаемых в бюджеты бюджетной системы государства, составляют поступления от субъектов хозяйственной деятельности.

Повышение доходов бюджетов обеспечивается ростом налоговых поступлений и приравненных к ним платежей, из чего следует актуальность задачи увеличения налогового потенциала.

Рост налогового потенциала обусловлен уровнем развития экономики, применением инновационных разработок, повышением доходов населения, улучшением условий социальной сферы жизни населения. Значительное влияние на налоговый потенциал оказывает сложившаяся в регионе структура видов экономической деятельности.

Налоговый потенциал – это максимальный уровень налоговых поступлений, который достигается при наиболее полной реализации потенциалов социально-экономического и экологического развития территории и обеспечении эффективного функционирования налоговой системы в рамках действующего налогового законодательства. Иными словами, представляет собой сумму налоговых поступлений, налоговой задолженности, налоговых льгот и налогов, скрытых в незарегистрированной экономике.

На формирование налогового потенциала оказывают влияние не только достигнутый уровень экономического развития, но и действующая налоговая политика и сложившаяся система бюджетных отношений.

От объема налогового потенциала и его реализации зависит предоставление общественных благ, их качество и количество. Поэтому изучение сущности налогового потенциала, подходов к его оценке, а также факторов, оказывающих влияние на реализацию налогового потенциала в доходах бюджета, приобретает особую актуальность и значимость.

К задачам статистики налогового потенциала следует отнести:

- 1) Совершенствование методики расчета исследуемого показателя по регионам;
- 2) Исследование влияния налоговых новаций, государственных программ и других законодательных решений на величину налогового потенциала в целом и направлений его реализации;
- 3) Выявление влияния источников формирования налогового потенциала на его изменения, а также воздействие налогового потенциала на социально-экономическое и экологическое развитие территорий в статике и динамике;
- 4) Формирование сквозной системы оценки рассматриваемого показателя на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления;
- 5) Анализ дифференциации налогового потенциала регионов;
- 6) Исследование особенностей формирования налоговых поступлений, налоговой задолженности и дополнительных доначисленных налогов по результатам контрольной работы налоговых органов в статике и динамике;
- 7) Исследование влияния налоговых льгот на формирование налогового потенциала в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- 8) Оценка незарегистрированной экономики как потенциального источника роста реализованного налогового потенциала и доходов бюджета;
- 9) Определение границ роста исследуемого показателя с позиций устойчивого развития регионов.

Комплексный подход к налоговому потенциалу позволяет его рассматривать как один из основных индикаторов финансово-экономического развития региона, а используя его количественную оценку проводить пространственные сравнения и прогнозирование. Структурный анализ формирующих элементов налогового потенциала позволяет оценить качество и эффективность действующей системы налогового администрирования.

Согласно мнению А. К. Мясникова, С. К. Черногорского и К. В. Швецова, негативное влияние на оценку налогового потенциала оказывает расхождение места регистрации налогоплательщика и территорий, связанных с его фактической экономической деятельностью[3].

Наибольшие трудности вызывает составляющая налогового потенциала, связанная с налогами, скрытыми в незарегистрированной экономике, к которой Федеральная служба государственной статистики относит:

- незарегистрированное производство товаров и услуг;
- скрытые доходы (том числе: предпринимательский доход, оплата труда и доход от неформальной деятельности – «смешанный доход»).

Так как одной из целей данной деятельности является уклонение от уплаты налогов, то возможны лишь вероятностные оценки этой составляющей.

Наиболее полно статистические данные представлены только по двум составляющим налогового потенциала: налоги и налоговая задолженность.

Далее рассмотрим налоговый потенциал консолидированных бюджетов отдельных дотационных регионов Российской Федерации: Республик Ингушетия, Тыва, Крым, Алтай, Кабардино-Балкарской, Калмыкии, Карелии, Мария Эл; а также Курганской, Тамбовской, Псковской и Кировской областей.

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности 12 исследуемых регионов России составлял в 2018 году 117,6 млрд рублей, в 2019 году – 126,5 млрд рублей, в 2020 году – 133,4 млрд рублей.

На 2021 год дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности выделены в объеме, аналогичном 2020 года. Согласно данным Федерального казначейства в 12 ранее упомянутых субъектах РФ, доля налоговых поступлений в общей доходной базе субъекта различна и варьируется в среднем за период 2018–2020 годов от 16 до 55,7 % (по Российской Федерации – 76,1, 74,8 и 67,5 % в 2018, 2019 и 2020 годах, соответственно).

Наименьшая у Ингушетии – 16%, наибольшая у Кировской 55,7%; и чуть меньше у Псковской области – 54,2% [8].

В 2020 году основным фактором, повлиявшим на доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, стало распространение новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Это повлекло снижение объемов производства и реализации товаров и услуг в различных отраслях экономики, и, как следствие, снижение налоговых доходов, поступающих в консолидированные бюджеты субъектов РФ.

Однако, не только коронавирусная инфекция оказала влияние на развитие налогового потенциала консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, но и действующее законодательство и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, субъектов Российской Федерации.

Так, бюджетное законодательство оказало положительное влияние на налоговый потенциал консолидированных бюджетов субъектов РФ посредством увеличения нормативов зачисления акцизов в консолидированные бюджеты субъектов РФ (с 1 января 2019 года – акцизов на алкогольную продукцию, с 1 января 2020 года – акцизов на этиловый спирт из пищевого и непищевого сырья, а также акцизов на спиртосодержащую продукцию и акцизов на нефтепродукты).

Также с 1 января 2020 года в консолидированные бюджеты субъектов РФ зачисляются доходы от акцизов на новые виды подакцизных товаров (виноматериалы, виноградное сусло, фруктовое сусло). В части рассматриваемых 12 субъектов РФ доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ от данных изменений за период 2019–2020 годов составили 3 465 млн рублей.

В частности, увеличение нормативов зачисления акцизов на алкогольную продукцию обусловлено необходимостью частичной компенсации выпадающих доходов субъектов РФ в связи с исключением с 2019 года движимого имущества из объектов обложения налогом на имущество организаций.

В результате изменения законодательства в части налогообложения движимого имущества организаций (даже с учетом увеличения акцизов на алкогольную продукцию) привели к потерям доходов почти всех 12 консолидированных бюджетов субъектов РФ. Потери составили в 2019 году 2 566 млн рублей, в 2020 году – 2 664 млн рублей.

Вместе с тем, по данным Минфина России, выпадающие доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за счет исключения движимого имущества из

объектов налогообложения были компенсированы также за счет иных источников доходов, в том числе:

- передачи на федеральный уровень полномочий по лечению пяти редких (орфанных) заболеваний;
- увеличения объема субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств, возникающих при назначении ежемесячной денежной выплаты в случае рождения третьего ребенка или последующих детей до достижения ими возраста трех лет;
- предоставления в 2018 году из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в опережающем порядке дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ.

Таким образом, изменения федерального законодательства в исследуемом периоде, направленные на улучшение налоговых условий отдельных категорий налогоплательщиков, а также меры государственной поддержки, направленные на поддержание малого и среднего предпринимательства в условиях пандемии, повлияли на снижение поступления налоговых доходов в консолидированные бюджеты субъектов РФ и нивелировали положительное влияние от изменений бюджетного законодательства.

В общих объемах поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ доля выпадающих доходов в связи с предоставлением законодательством субъектов РФ льгот и преференций составила: в 2017 году – 4,2 %, в 2018 году – 4,6 %, в 2019 году – 3,8 %, в 2020 году – 5,0 %

При этом, по данным сайта Минфина России, общее количество льгот, в том числе стимулирующих, во всех регионах к 2023 году будут иметь тенденцию к сокращению.

Федеральным законодательством регионам также дано право вводить налог на профессиональный доход на своей территории с 1 июля 2020 года [7]. Это введение расширило налоговый потенциал субъектов в форме нового специального налогового режима, поступления от которого в рассматриваемых субъектах в 2020 году составили 4,1 млн рублей. Практически все рассматриваемые регионы воспользовались данным правом с 1 июля 2020 года. Вместе с тем рядом регионов налог был введен позднее. На территории 12 субъектов РФ удельный вес «самозанятых» граждан в общем количестве зарегистрированных субъектов хозяйственной деятельности составляет от 1,1 % (Республика Ингушетия) до 13,7 % (Курганская область). Удельный вес «самозанятых» граждан в общем количестве субъектов хозяйственной деятельности в данных регионах значительно отстает от общероссийского значения (18,8 %).

Вышеизложенное может свидетельствовать о том, что в рассматриваемых регионах имеются резервы для расширения их налогового потенциала в части увеличения числа «самозанятых» граждан, вывода их доходов из сектора «теневой» экономики и, как следствие, рост поступлений налога на профессиональный доход.

Возможность субъектов РФ воспользоваться правом исчисления налога на имущество организаций (для определенных объектов капитального строительства) исходя из кадастровой стоимости возникла с 2014 года, налога на имущество физических лиц – с 2015 года. Воспользовались указанным правом своевременно не все субъекты РФ.

По экспертным расчетам Счетной палаты Российской Федерации, сумма недополученного дохода в консолидированные бюджеты субъектов РФ в связи с более поздним переходом на исчисление налогов с кадастровой стоимости по налогу на имущество физических лиц по 7 субъектам РФ составляет 392,6 млн рублей, по налогу на имущество организаций по 10 субъектам РФ – 4 939,3 млн рублей.

По транспортному налогу. Только в 1 из 12 исследуемых субъектов РФ (Республика Карелия) установлены на дорогостоящие транспортные средства (автомобили мощностью двигателя свыше 250 л. с., яхты и гидроциклы) максимально возможные ставки по транспортному налогу. Остальные субъекты не в полном объеме используют налоговый потенциал по транспортному налогу

Максимальные ставки по указанным категориям транспортных средств 11 субъектами РФ не установлены. В результате сумма потерь консолидированных бюджетов субъектов РФ по транспортному налогу составляет 1 025,5 млн рублей, в том числе: за 2018 год – 317,9 млн рублей, за 2019 год – 365,3 млн рублей и за 2020 год – 342,3 млн рублей.

Таким образом, региональное законодательство является действенным инструментом для регулирования налогового потенциала субъекта РФ. Однако не всеми субъектами РФ он используется в полной мере. К примеру, органы исполнительной власти субъектов РФ не устанавливают отдельные налоговые льготы и преференции, нацеленные на поддержку отдельных категорий налогоплательщиков, которые впоследствии могут стать источником получения дополнительных налоговых доходов.

Однако, во всех 12 субъектах РФ проводится работа по выявлению субъектов «теневой» экономики, постановке их на налоговый учет и привлечению к уплате налогов посредством создания и функционирования комиссий, в том числе межведомственных. Комиссии осуществляют как вызов потенциальных налогоплательщиков для заслушивания, так и проводят совместные рейды с органами исполнительной власти по местам осуществления предпринимательской деятельности. По результатам работы комиссий по сокращению неформальной занятости и «теневой экономики» в 2018–2020 годах поставлено на налоговый учет 196 тыс. лиц, из них привлечено к уплате налогов 123,6 тыс. лиц. Сумма дополнительно поступивших налогов в бюджет составила 1 983,0 млн рублей, в том числе НДСЛ – 1 643,5 млн рублей.

Работа с сектором неформальной занятости населения и снижением уровня безработицы должна привлекать более пристальное внимание субъектов РФ. Снижение сектора неформальной занятости и уровня безработицы являются одними из резервов увеличения налогового потенциала регионов и поступлений налогов по НДСЛ, налогу на прибыль организаций, налогам по специальным налоговым режимам, налогу на профессиональный доход.

По итогам исследования можно сделать следующие выводы:

6. Использование налогового потенциала региона должно сопровождаться постоянным его приростом;

7. Расчет возможных налоговых поступлений должен базироваться на реальной доходной базе, учитывающей систему природно-климатического, экономического и технологического потенциала региона;

8. Налоговый потенциал региона определяется суммой налогооблагаемой прибыли, величиной совокупного дохода физических лиц, обеспеченностью природными ресурсами, стоимостью имущества и др.;

9. Региональное законодательство является действенным инструментом для регулирования налогового потенциала субъекта РФ. Однако не всеми субъектами РФ он используется в полной мере;

10. В регионах имеются резервы для расширения их налогового потенциала: увеличение числа «самозанятых» граждан, возможность субъектов РФ пользоваться правом на исчисление налогов на имущество организаций, использование максимально возможных ставок по транспортному налогу и проч.

Список используемых источников:

9. Попенков Д. Р. Методы оценки налогового потенциала территории [Текст] / Д. Р. Попенков // Власть и управление на Востоке России. 2003. № 2 (23). С. 112–211. Попова Г. Л. Анализ влияния налоговой нагрузки на рост производительности труда / Г. Л. Попова // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 32 (431). С. 60–72.

10. Власова, Е. В. Методология оценки налогового потенциала территориальной единицы / Е. В. Власова // Вестник СамГУПС. 2015. № 1 (27). С. 68–75.

11. Мясников А. К. Взаимовлияние фискального и кадрового потенциалов региона / А. К. Мясников, С. К. Черногорский, К. В. Швецов // Научно-технические ведомости Санкт-

Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. С. 75–80

12. Белогорская Алла Николаевна Налоговый потенциал региона и методы его оценки // Вестник РУК. 2014. №3 (17). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovyy-potentsial-regiona-i-metody-ego-otsenki> (дата обращения: 17.09.2022).

13. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».

14. <https://minfin.gov.ru> в соответствии с размещенной 1 октября 2020 г. информацией о налоговых расходах субъектов РФ.

15. Федеральный закон от 1 апреля 2020 г. № 101-ФЗ внес изменение в Федеральный закон от 27 ноября 2018 г. № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

16. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ налогового потенциала консолидированных бюджетов отдельных дотационных регионов Российской Федерации, в том числе осуществление мероприятий по оценке эффективности налоговых расходов в 2018–2020 годах и истекшем периоде 2021 года» URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/23a/q40y0o102xn8uu01olazlxjfmhnm3vd.pdf>

УДК 334.01

Хоречко А. В.
Научный руководитель: *Соловьева М.В.*
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Менеджмент обогащался и эволюционировал на протяжении многих тысяч лет, прежде чем стал формализованной научной дисциплиной. В работе рассмотрено формирование и развитие научной школы менеджмента, которая первой систематизировала накопленные в области управления знания.

Ключевые слова: научная школа менеджмента, тейлоризм, научное управление, эффективность производства

HISTORICAL ASPECTS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE SCIENTIFIC SCHOOL OF MANAGEMENT

***Abstract.** Management has been enriched and evolved over many thousands of years before becoming a formalized scientific discipline. The article considers the formation and development of the scientific school of management, which was the first to systematize the knowledge accumulated in the field of management.*

***Key words:** scientific school of management, Taylorism, scientific management, production efficiency*

Вопросы управления стояли перед человечеством с момента его возникновения. Некоторые историки считают необходимость централизованного управления большими проектами предпосылкой возникновения государств.

Управление существовало всегда: главы семей управляли хозяйством, вожди делами племени. Однако несмотря на многочисленные примеры правил менеджмента, созданного великими менеджерами древности (свод законов Хаммурапи, поучения Птаххотепа, правила царя Вавилона Навуходоносора XI), менеджмент как наука официально оформился только к началу XX века

На всех этапах развития человека менеджмент играл особую роль в скорости развития экономики и эффективности производства. В современных реалиях менеджмент - неотъемлемая часть любой сферы производительных и распределительных отношений. Масштаб и динамика происходящих преобразований и глобальных процессов делают менеджмент основой успешного функционирования национальной и мировой экономики, как на уровне отдельных организаций, так и на уровне целых рыночных систем.

Развитие менеджмента тесно связано с уровнем развития производственных сил в качестве обоюдостороннего влияния. Научные основы менеджмента складываются в конце XIX века на западе в контексте бурного развития промышленности. Миллионы европейцев, иммигрировавших в Штаты, создали там беспрецедентных размеров рынок высококвалифицированной рабочей силы и сделали Америку единственной на тот момент страной, где источником успеха могла стать личная инициативность, целеустремленность и настойчивость.

Первый научный курс менеджмента в школах предложил преподавать Джозеф Вартон, выдающийся американский торговец, промышленник и филантроп, который разработал его в 1881 для студентов-инженеров. До этого бизнес-образования, как такового не существовало, а получить необходимые навыки можно было только на рабочем месте самостоятельно или став учеником-секретарем какого-нибудь предпринимателя (такая возможность естественно выпадала совсем немногим выходцам из богатых семей). Курс Вартона должен был включать в себя политику, социальные и экономические науки, а также предсказание экономических циклов и финансы. Несмотря на то, что в будущем школа Вартона на базе Пенсильванского университета станет одной из самых известных бизнес-школ, изначально широкой поддержки его инициатива не обрела и Вартон создавал курс с нуля на собственные средства, практически без административной поддержки

Позже, в 1886, бизнесмен Генри Роберт Таун в своей книге "Инженер как экономист" предложил инженерам новую социальную роль - роль управленца.

Разрабатывая теорию мотивации, Таун создал производственный стандарт эффективности, исходя из которого выплачивалась заработная плата. При этом, увеличение эффективности давало рабочим больше времени на отдых, а не дополнительную нагрузку

(кроме того, за это им выплачивалась надбавка), поэтому производительность предприятий быстро росла.

Позже Таун предпринимает попытки разработать для инженеров модели управления и заявляет о необходимости систематизации и развития научного подхода к управлению.

Авторство понятия “научное управление”, в свою очередь, принадлежит Луису Брандейсу, известному американскому юристу, который ввел его в оборот в 1910 году, защищая интересы отправителей в конфликте с железнодорожными компаниями (центральная фигура научной школы управления Фредерик Тейлор до Брандейса использовал свои понятия «система заданий» и «управление системой заданий»)

Отцом же научного менеджмента по праву можно считать Фредерика Уинслоу Тейлора. Он много лет управлял мануфактурной инвестиционной компанией, поэтому каждый день решал вопросы оптимизации производства, сокращения издержек и повышения эффективности.

Отсюда, именно выход его книги “Принципы научного управления” в 1911 году принято считать официальным фактом появления научной школы менеджмента.

Тейлор разработал такие нововведения как:

- мотивация через систему сдельной оплаты труда
- научное нормирование режимов труда и отдыха
- отбор и обучение персонала как отдельная область компетенций
- обязательное письменное закрепление правил выполнения работ
- принудительная централизация труда
- деление на составные элементы всех производственных операций

Кроме того, Тейлор проводил многочисленные научные эксперименты, закладывая основу для систематизации теорий о производительности труда. Например, он измерял, какими лопатами рабочие эффективнее перебрасывают руду и какие оптимальные перерывы на отдых нужны им в каждом конкретном случае (всего Тейлор анализировал более 15 видов лопат).

Концепция Тейлора построена иерархически, сначала он предлагал оптимизировать отдельные движения рабочих на уровне повторяющихся операций, а уже после переходить к оптимизации сначала производственной линии, а затем работы подразделения. Таким образом, вырастает доля вклада индивидуальной рабочей силы и следовательно совокупная эффективность. Контроль, в свою очередь, осуществляется только на низовых уровнях, делая основной фигурой управления инженера-рационализатора.

Научная же концепция Тейлора предполагала:

- менеджмент, как отдельную профессиональную категорию
- выделение подразделений планирования
- рационализацию производства, как цель менеджмента

Теория Тейлора стала первой полноценной системной теорией в менеджменте.

В 1912 году в Палате Представителей США научный менеджмент был назван интеллектуальной революцией.

Однако несмотря на широкую поддержку моделей Тейлора по всему миру, многие критиковали его за излишнюю материализацию стимулов к труду.

Среди активных оппонентов методологии Тейлора автор фундаментальной работы в управлении «12 принципов эффективности» Г. Эмерсон. Эмерсон сократил количество факторов оценки эффективности до хронометража и систем поощрения, за что его критиковал Тейлор, отмечая, что цель Эмерсона – прибыль, а не эффективность.

Эмерсон разработал расширенную систему управления, похожую на систему Тейлора центральной ролью инженера-рационализатора, но отличную вводом контроля на всех этапах производства. Объяснял он это тем, что слишком большая власть мастеров на местах ведет к общей анархии, а строгая иерархия и централизация, в сочетании с подобранными механизмами стимуляции, выведут управление предприятием на новый уровень.

Когда такая система будет построена для повышения эффективности останется только совершенствовать одновременно социально-психологические аспекты и технологию производства.

Заинтересовавшись вопросами стимулирования труда и лидерства, развитие теории Тейлора продолжил американский инженер Генри Лоуренс Ганс, сделавший центром своего внимания не нормирование (каким его видел Тейлор), а стимуляцию психологии личности.

Одним из важнейших его изобретений стала, так называемая, диаграмма Ганта или гант-график - предшественник современных сетевых графиков. Согласно таким графикам, рабочий мог отслеживать и сопоставлять размеры труда с размерами оплаты вплоть до минут.

Также в графиках учитывалась взаимосвязь отделов, проектов и производственных линий, последовательность работ, сроки достижения результатов, основные этапы производства, принципиальные ресурсные ограничения. В расширенных диаграммах Гант выявлял критический путь программы – последовательность проектов, с наименее выгодным сочетанием длительности и качества.

Среди этих проектов, отдельное внимание уделяется тем операциям, которые имеют длину, затрагивающую большинство других операций, именно такие проекты приводят к самым большим задержкам в производстве

Гант часто критиковал принятые (в том числе Тейлором) системы оплаты труда, отмечая, что они являются причинами частых забастовок: рабочие с эффективностью выше среднего, не видя возможности повысить заработок, сначала присоединяются к рабочим с более низкой эффективностью, снижая общую эффективность, а после вместе с ними создают группы, основным интересом которых становится повышение оплаты труда путем срыва производства.

Этому же способствует распространенная в то время штрафная система, когда за отход от эталона эффективности, снижается оплата труда. Гант противопоставил ей премиальную систему, в которой за выполнение инструкции («урока») рабочий получал дополнительные 50 центов.

После система была дополнена премиями мастерам, рабочие которых выполняли определенное количество «уроков»

Помимо этого, именно Гант провозгласил доктрину социальной ответственности бизнеса. Он стал предвестником демократизации производства и гуманистических, личностных моделей менеджмента, направленных на индивидуальное развитие работника.

Еще одними видными приверженцами научной школы и продолжателями идей Ф. Тейлора стали Френк и Лилиан Гилбрет. Основные свои идеи они изложили в своих трудах “Азбука научной организации труда и предприятий” (1911) и “Психология управления” (1916). На их научные изыскания во многом повлияли личные истории, например Фрэнк в 17 лет устроился работать каменщиком, а к 25 годам уже управлял фирмой. В процессе работы он выявил наиболее эффективный способ укладки кирпича и после внедрения его схемы производительность каждого работника увеличилась с 1000 до 2700 кирпичей в день. Помимо этого, он рассказывал рабочим, почему именно так им будет проще работать, принимая во внимание особенности психологии работников и малых социальных групп на производстве. Это и стало основой его будущих исследований по рационализации труда.

Не менее незаурядным человеком была его супруга - Лилиан Гилбрет. Ее фундаментальный труд по социо-психологическим факторам, влияющим на производительность “Психология труда” отвергался издательствами только потому что его автором была женщина. Однако она не сдалась, и вскоре он всё же был напечатан на деньги общества инженеров.

Лилиан стремилась применять свои разработки и в быту, так как задалась целью сократить время на домашние дела. Именно Лилиан создала современный облик кухни, с единым блоком из плиты, раковины и шкафов (до этого предметы мебели обычно стояли в разных углах, а продукты вообще хранились в подсобном помещении). Кроме того, мусорное ведро с

открытием крышки по нажатию педали, электрический миксер и полочки на дверце холодильника - также изобретения Лилиан Гилбрет.

Супруги Гилбрет активно помогали Американской промышленности во время Второй мировой войны, разъезжая по стране и увеличивая производительность военных и гражданских цехов.

После смерти мужа Лилиан продолжила развивать и внедрять на практике их общие идеи.

Главным достижением супругов Гилбрет принято считать внедрение и разработку инструментов для точного измерения результатов нормирования. Они с помощью собственных микросхем и уникальных приборов фиксировали мельчайшие детали, влияющие на производительность, а потом систематизировали их и создавали единые правила. Целью этих исследований было сокращение количества мелких операций в составе более крупной, так в цехе металлообработки супругам Гилбрет удалось сократить движения рабочих с 150 до 48 на одну деталь.

Супруги Гилбрет регламентировали не только монотонные, повторяющиеся операции, но и производственный процесс в целом, они создавали инструкции, которые рабочие не могли нарушать пока не получат письменное извещение об отмене того или иного правила

Помимо этого, они также одними из первых заговорили о необходимости развития персонала внутри организации и ответственности управленцев за образование сотрудников

Одним из дальнейших и не менее важных этапов в становлении научной школы менеджмента стали “Двенадцать принципов производительности” Гаррингтона Эмерсона, частично рассмотренные ранее. В них он разработал методики управления и основные постулаты, следование которым выведет организацию на наивысший уровень эффективности. Он обобщил теорию мотивации, стремясь уйти от деления ее на отрасли, к каждой из которых необходим уникальный подход.

Созданная им теория стала универсальной для всех типов организаций и до сих пор остается актуальной.

Эмерсон глубоко исследовал организации штабной структуры, дополняющие линейные организации. Глобальным результатом его работы в этой области стало успешное сочетание единоначалия с коллегиальностью.

Одной из ключевых фигур поздней школы научного управления (и менеджмента в целом) стал американский бизнесмен Генри Форд. Он внедрил в разработанные до него идеи свою уникальную философию и активно применял принципы научного управления на своих фабриках.

Форд на практике пытался реализовать модель «капитализма всеобщего благосостояния», уделяя особое внимание благополучию рабочих. Он принял радикальное для того времени решение установить минимальную оплату 5 долларов за час работы, что увеличило средний доход сотрудников почти вдвое. Преодолев таким образом текучесть кадров, Форд в разы снизил затраты на обучение сотрудников и создал среду, в которой работники постоянно повышали квалификацию напрямую внутри компании.

Также Форд ввел систему бонусов для различных категорий рабочих, что привлекло новых, талантливых сотрудников. Форд никогда не проводил совещания и не поддерживал дружеские отношения на работе, так как считал, что тогда работники будут скрывать ошибки коллег.

Кроме того, при приеме на работу Форд не спрашивал о прошлом опыте сотрудника, он считал, что каждый должен начать с низа карьерной лестницы. ведь он нанимает “не прошлое, а человека”

В 1920 он начал масштабную реорганизацию своих фабрик, распродал все предметы, не относящиеся к производству автомобилей, и уволил многих работников, не желающих трудиться. Он ввел систему, когда каждый начальник контролировал только свой участок, причем не только качество выпускаемой продукции, но и безопасность работы на местах

Форд изменил жизнь всего мира создав новаторскую, инновационную модель организации производства на своих автомобильных фабриках.

Автомобильное производство Генри Форда безусловно является наиболее классическим применением научной школы управления на практике. Его подход, названный в последствии «фордизмом», - сочетание науки управления, экономических принципов оптимизации и гуманизма стал революционным. Идея конвейерного производства Форда во многом сформировала американскую экономику того времени.

Научная школа управления – это результат многовекового развития менеджмента. Основоположники научной школы сформировали менеджмент как науку, рациональное, систематизированное знание. Им выпала задача создать новый предмет научного знания, новую парадигму исследований, такую теорию, на которую мог бы опираться прикладной менеджмент. И они это сделали.

Представители научной школы выступали за выделение управления как отдельной категории деятельности, они одни из первых отделили планирование от фактического выполнения работы и во многом сформировали менеджмент как научную дисциплину

Именно научной школе принадлежит идея систематической стимуляции труда работников в расчете на повышение их заинтересованности в конечном продукте и повышении производительности.

Они заложили фундамент науки управления и навсегда изменили культуру производства.

Список используемых источников:

1. Кадровая политика предприятий непроизводственной сферы Соловьева М.В. В сборнике: цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX международной научной конференции. 2019. С. 910-914.
2. Управление человеческими ресурсами в организации: современный ландшафт Соловьева М.В., Ал Шами М. В сборнике: цивилизация знаний: российские реалии. Труды XX международной научной конференции. 2019. С. 915-921.
3. Анализ некоторых аспектов системы управления организацией Соловьева М.В. Вестник волжского университета им. В.Н. Татищева. 2019. Т. 2. № 1. С. 172-181.
4. Направления развития современного менеджмента Соловьева М.В. В сборнике: инновации в науке и образовании. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией профессора Е.В. Конеевой. 2018. С. 70-75.

ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ И ЦИФРОВОГО ЮАНЯ

Аннотация: В статье раскрыты актуальные вопросы, связанные с современными тенденциями создания государствами цифровых валют и перспективами развития их как одной из форм денежного обращения, сценарии их применения. Авторы статьи провели исследование сущности цифрового юаня, аспектов его функционирования, перспектив развития через анализ результатов тестирования во время олимпиады 2022 и сценариев его применения.

Ключевые слова: цифровой юань, цифровые валюты, олимпиада 2022, блокчейн, новая форма денежного обращения, сценарии применения цифровых валют.

Chernykh A.A.

Scientific supervisor: **Kuvshinova Y.A.**
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

DIGITAL CURRENCIES AND PROSPECTS FOR THEIR APPLICATION ON THE EXAMPLE OF CHINA AND THE DIGITAL YUAN

Abstract: The article reveals topical issues related to the current trends in the creation of digital currencies by states and the prospects for their development as one of the forms of monetary circulation, scenarios for their application. The authors of the article conducted a study of the essence of the digital yuan, aspects of its functioning, development prospects through the analysis of test results during the 2022 Olympics and scenarios of its application.

Keywords: digital yuan, digital currencies, the 2022 Olympics, blockchain, a new form of monetary circulation, scenarios for the use of digital currencies.

Цифровой юань (e-CNY/ DCEP) - одна из разновидностей цифровой валюты центральных банков. По данным проекта CBDC Tracker, более пятидесяти стран мира уже проявили интерес к выпуску собственной цифровой валюты, и находятся на этапе исследования или разработки [1].

Народный банк Китая с 2014 года обозначил интерес к разработке CBDC, ориентированной на внутренний рынок для расчетов между физическими лицами. Исследование, тестирование и внедрение проводятся централизованно и курируются Финансовым комитетом Госсовета КНР.

В качестве причин выпуска цифрового юаня называются:

- повышение качества финансовых услуг;
- сокращение издержек на поддержание обращения денежной массы;
- популярность мобильных устройств в качестве платежных средств.

Более 80% пользователей смартфонов в Китае используют свои мобильные устройства для регулярной оплаты в точках продаж, что является самым высоким показателем принятия мобильных платежей в мире. Второй после США рынок цифровых платежей в мире.

Наиболее привлекательным преимуществом цифровой валюты для правительства Китая является возможность с беспрецедентной точностью собирать данные о привычках людей в отношении расходов. Вместо того, чтобы полагаться на прогнозы и оценки, данные, собранные DCEP, предоставят центральному банку Китая кладезь информации. Её можно

использовать для отслеживания экономических тенденций, прогнозирования поведения потребителей и решения типовых проблем заблаговременно.

Вдобавок в то время, как большинство решений цифрового банкинга полагаются на цепочку сторонних поставщиков для предоставления платёжных услуг конечным пользователям, CBDC DCEP устраняет необходимость в посреднических сервисах, которые, как правило, требуют определённый процент (например: WeChat Pay, Apple Pay, Google Pay).

Кроме того, прямые отношения между Народным банком Китая и банками-эмитентами электронного юаня означают, что отпадёт необходимость в дорогостоящих сетевых платежах через карты, подобные American Express или MasterCard.

Альтернативой этих сервисов выступает Китайская Сеть Блокчейн Сервисов (Blockchain Service Network). Возглавляется она Государственным информационным центром (SIC), государственным агентством при Национальной Комиссии по Развитию и Реформам (NDRC), а также государственными телекоммуникационными гигантами, включая China Telecom, China Unicom и платёжную компанию China Union Pay.

«BSN – это кросс-облачная, кросс-портальная, кроссплатформенная общедоступная сеть, которая позволяет разработчикам легко и недорого создавать, развёртывать, эксплуатировать и поддерживать блокчейн приложения и узлы» [2].

На момент запуска BSN нацелилась на 100 городских узлов (нод), с потенциальным расширением связи с другими странами Юго-Восточной Азии и Европы.

В рамках пилотного проекта по внедрению e-CNY 30 июня 2021 года в шести городах было совершено 1,32 млн транзакций по оплате товаров и услуг цифровым юанем, включая коммунальные платежи, открыто более 20 млн кошельков для физических и 3,5 млн для юридических лиц с общей суммой транзакций на 34,5 млрд юаней. Через лотерею 200 тыс. граждан страны бесплатно получили по 200 юаней. Для пользования цифровым юанем уже действует платёжная карта, которая имеет встроенное цифровое табло с текущим балансом.

Гости Китая также могут через АТМ-машину выпустить физическую карту с чипом, загрузить приложение-кошелёк и пополнить его цифровыми юанями в обмен на свою национальную валюту. Это возможно благодаря технологии “функция слабой связи” с банковскими счетами, лежащей в основе цифрового юаня. Это значит, что транзакции между счетами можно выполнять и без наличия банковского счёта, что весьма удобно для офлайн-платежей в удалённых районах, где существуют проблемы с интернетом, а также для иностранных туристов.

Тестирование терминалов прошло в феврале 2021 на знаменитой торговой улице в Пекине – Ванфуцзин. 8 машин успешно обслуживали жителей, позволяя им переводить цифровые деньги на счёт в банке ICBC и оплачивать покупки.

Первым же серьёзным испытанием для цифрового юаня стали Олимпийские игры 2022 года в Пекине. Тестирование цифрового юаня в условиях наплыва иностранцев и шумной неразберихи с большим количеством гостей — хорошее подспорье для разработчиков монеты. Народный банк Китая и не скрывает, что рассматривал зимние Олимпийские игры, которые официально открылись 4 февраля как возможность повысить осведомленность о цифровом юане на фоне устойчивого прогресса в испытаниях примерно в десятке регионов по всей стране с 2020 года.

Однако главная цель для организаторов зимних Игр 2022 года заключалась в том, чтобы не пропустить COVID-19 в олимпийские деревни и на спортивные объекты. Все иностранные делегации жили в собственных «пузырях» — специально отведенных зонах для тренировок, работы и отдыха, за пределы которых нельзя выходить. Цифровой юань стал одним из способов обезопасить спортсменов, журналистов и персонал.

Еще до начала Игр иностранцы могли загрузить приложение или получить физическую карту с цифровыми юанями или же конвертировать иностранную валюту в электронные юани (e-CNY) в автоматах самообслуживания, которые в изобилии расположены в олимпийских объектах.

Спортсменам и тренерам Банки Китая выдали специальные браслеты с функцией электронного кошелька для оплаты товаров и услуг. Минимаркеты, кафе и другие торговые точки внутри Олимпийской деревни, где спортсмены жили и проводили свободное время, были оснащены автоматами, которые принимали оплату в цифровых юанях. Они также принимались в магазинах на железнодорожных станциях рядом с олимпийскими объектами.

Иностранным гражданам требовалось загрузить приложение «цифровой кошелек» на свои смартфоны и пройти процедуру верификации с помощью зарубежных номеров мобильных телефонов, чтобы открыть цифровой кошелек в юанях. Лимит баланса кошелька составлял не более 10 000 юаней (\$1572) [4].

На первой неделе Олимпийских игр пилотная версия официального кошелька для цифровых юаней стала самой загружаемой программой для смартфонов в местных магазинах мобильных приложений. В результате эксперимента количество транзакций в цифровом юане на Зимних Олимпийских 2022 играх превысило количество платежей через Visa. При этом многие продавцы находились за пределами «карантинной зоны».

В дальнейшем развитие цифрового юаня не будет ограничиваться внутренними сценариями. Например, китайские туристы, выезжающие за границу, могут использовать этот способ оплаты для потребления за рубежом. Страны, участвующие в инициативе «Пояса и пути», также могут использовать цифровой юань в торговле и инвестициях.

С момента своего дебюта в конце 2019 года цифровой юань был доступен в 11 китайских городах и регионах, включая Шэньчжэнь, Шанхай, Чэнду и зимние Олимпийские игры в Пекине. По данным Народного банка Китая, по состоянию на 22 октября 2021 года было открыто более 140 млн личных кошельков, а объем транзакций составил около 62 млрд юаней.

Между тем, 1,55 млн продавцов теперь поддерживают транзакции с цифровыми кошельками в юанях в таких областях, как коммунальные услуги, услуги общественного питания, транспорт, магазины и административные услуги.

Китайскую Сеть Блокчейн-сервисов следует рассматривать как информационную инфраструктуру, обеспечивающую низкие затраты на разработку, развёртывание, эксплуатацию, обслуживание и регулирование блокчейн-консорциумов.

Не приводится список операторов, авторизованных Центральным банком Китая, но упоминается, что ими будут коммерческие банки, которые имеют право открывать пользователям цифровые кошельки разного уровня по мере прохождения KYC. Операторы могут разрабатывать мобильные приложения для использования e-CNY и предлагать их для установки своим клиентам. С другой стороны, авторизованные операторы обязаны защищать личную и финансовую информацию пользователей, а также нести ответственность за аутентификацию e-CNY.

Декларируется принцип «анонимности в малом» для удовлетворения спроса на микроплатежи, для которых не нужно будет открывать счет, и «отслеживаемость» крупных транзакций для предотвращения уклонения от уплаты налогов, незаконной деятельности и отмывания денег.

Эмиссия национальной цифровой валюты включается в агрегатор M0 (банкноты и монеты в обращении) и будет обращаться наравне с классическим юанем. Также подтверждается правовой статус цифрового юаня как законного платежного средства. Изменения подтверждаются внесением поправки в Закон о Народном банке Китая. Теперь юань официально может иметь как наличную, так и цифровую форму. Полный переход произойдет плавно. Поскольку граждане могут свободно загрузить приложение и обменять свою валюту на e-CNY, цифровой юань можно уже считать официально признанной валютой в Китае.

Упоминается, что на цифровой юань в обращении не начисляются проценты, так же как на обычный юань. Для удобства расчета новой валютой уполномоченные операторы не будут взимать комиссии за ее хранение, обмен и проведение транзакций.

Цифровой юань не котируется на биржах, и не создан для долгосрочных инвестиций или спекуляций.

В основе лежит двухуровневая система операций. То есть Народный банк Китая не выпускает цифровую валюту напрямую, а сначала конвертирует обычный юань в цифровой юань, затем отправляет цифровую валюту в назначенные операционные учреждения, такие как коммерческие банки или другие коммерческие учреждения, которые впоследствии распространяют цифровые юани среди населения.

Эта “двухуровневая система операций” в основном аналогична выпуску банкнот, поэтому она не оказывает серьёзного влияния на существующую финансовую систему КНР, а также не подвергает риску реальную экономику и финансовую стабильность страны.

Она, наоборот, может в полной мере раскрыть потенциал коммерческих банков и других организаций в области технологических инноваций за счёт значительного увеличения скоростей осуществления операций.

Однако, электронный юань доступен и для оффлайн транзакций. Приложив один телефон к другому, можно передать деньги, как наличные – прозрачным и защищённым образом.

Цифровой юань основан на “широкой системе счетов”. В перспективе цифровые юани можно будет держать не только в мобильном приложении, которое привязано к удостоверению личности гражданина КНР. В качестве платёжного средства в перспективе будет использоваться любая вещь, которая может идентифицировать человека, например, водительские права, номер автомобиля, студенческий пропуск, лицо человека и так далее.

Таким образом, в основе цифрового юаня как государственного платёжного инструмента лежат следующие принципы:

1. Оффлайн-платежи между двумя сторонами. Цифровым юанем можно расплачиваться как бумажными деньгами, в том числе и в местах, где интернет работает медленно или вовсе не работает;

2. Повышенная безопасность. Цифровой юань может обеспечить функцию полной отчётности о переводах и потерях;

3. Выбор нескольких терминалов. В качестве платёжного средства можно выбирать разные платёжные устройства, а не только телефоны или банковские карты;

4. Многоуровневая система. Для платежей или переводов на крупные суммы вы должны использовать кошелек с настоящим именем и высокой информативностью, на мелкие суммы подтверждение не требуется;

5. Платежи друг другу. Платёж от человека к человеку осуществляется с помощью смарт-контрактов с цифровой валютой, и использование этой технологии позволит предотвратить возможность ложных отчётов, ложных заявлений, перехвата или незаконного присвоения;

6. Высокая прослеживаемость. При условии, что компетентный орган выдал необходимые правовые документы при строгом соблюдении всех процедур, могут быть проведены соответствующая проверка данных и перекрёстное сравнение для обеспечения борьбы с преступлениями, связанными с подменой данных.

Таким образом, цифровые юани могут избежать главных недостатков банкнот и монет, таких как высокие затраты на печать и выпуск, неудобство при транспортировке, простота анонимности, подделка и риск использования для отмывания денег и финансирования терроризма.

По дальнейшему внедрению e-CNY никаких конкретных дат не указано. Техническая возможность трансграничного использования e-CNY подтверждается, вместе с тем подчеркивается, что основной способ использования цифрового юаня — внутренние платежи.

e-CNY даже на этапе тестирования уже стал цифровой валютой, о которой говорит весь мир, а объём транзакций и количество пользователей сравнимы с некоторыми фиатными валютами мира.

Список используемых источников:

1. «Цифровой юань: подробный обзор китайской валюты будущего» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/6127c1cb9a7947396479f560>

2. Digital Currency Electronic Payment [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://dcep.ru/>;

3. Моисейцев Владислав Викторович, Еремеев Антон Алексеевич ЦИФРОВОЙ ЮАНЬ: ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ КИТАЯ // E-Scio. 2021. №6 (57). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoy-yuan-osobennosti-tsifrovoy-valyuty-kitaya> (дата обращения: 15.11.2022);

4. «Цифровой юань победил Visa на олимпийских играх» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bitnovosti.com/2022/02/14/tsifrovoy-yuan-pobedil-visa-na-olimpijskih-igrah/>

УДК338

Шпак Д.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал
Научный руководитель: **О.Б. Иваненко**

ВНЕДРЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРИЕМОМ И НАВЫКОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В СФЕРУ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

***Аннотация.** В данной статье рассмотрению и изучению подлежит современный взгляд на категорию «управления знаниями». Определена роль и значимость воздействия практических навыков по управлению знаниями в сфере малого предпринимательства. Исследованы важнейшие аспекты его формирования.*

***Ключевые слова:** знания, управление знаниями, экономика знаний, образование, экономика, инновационная экономика, малый бизнес, бизнес-образование, рыночная экономика, инновационное предпринимательство.*

Shpak D.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)
Scientific adviser: **O. B. Ivanenko**

IMPLEMENTATION OF PRACTICAL TECHNIQUES AND KNOWLEDGE MANAGEMENT SKILLS IN THE FIELD OF SMALL BUSINESS

***Abstract.** In this article, the modern view on the category of “knowledge management” is considered and studied. The role and significance of the influence of practical knowledge management skills in the field of small business is determined. The most important aspects of its formation are investigated.*

***Keywords:** knowledge, knowledge management, knowledge economy, education, economics, innovative economy, small business, business education, market economy, innovative entrepreneurship.*

В современной инновационной экономике, внедрение практических навыков по управлению знаниями в сферу бизнеса, служит мощным двигателем экономического развития. При этом, одним из главных компонентов данного феномена, выступают – знания. Исходя из чего, данная стратегия требует своего постоянного совершенствования, открывая тем самым новые возможности для развития и вовлечения в сферу предпринимательства, бизнес-идей.

Термин «знание» получил свое широкое распространение еще со времен создания классической экономической теории. Так, обращаясь к научно-экономической литературе, можно отметить, что особый вклад в развитие данной категории внесли такие авторы классической экономической теории как, К. Маркс, А. Смит, В. Петти, Д. Рикардо и другие [1, с. 14]. Авторская позиция при этом, заключается в том, что знания представляют собой набор данных и информации в сочетании с экспертными суждениями, навыками и опытом, что делает их ценным активом, используемым для помощи в принятии решений.

Успешное развитие деятельности любой организации построено на грамотной системе управления знаниями, что в свою очередь обуславливает высокую степень их значимости. Потребность в управлении знаниями набирает свой оборот, вызывая тем самым расширение сфер научных исследований, приводя к повышению уровня знаний и навыков специалистов бизнеса. Кроме того, многие организации, как показывает практика, готовы вкладывать свой капитал в образование, поскольку считают его наиболее выгодным инвестиционным инструментом [3, с. 113].

В настоящее время, управление знаниями можно считать по истине новым разделом в разрезе наук, посвященных управленческой деятельности, в то время как, сам термин «управление знаниями» впервые появился в Швейцарии еще в конце 90-х годов. Его новизна вызвана предельным интересом специалистов сферы бизнеса, поскольку управление знаниями включает необходимую информацию и информационные технологии, а также организационные процессы, способные в должной степени повысить продуктивность и эффективность деятельности организации.

Следуя инновационному пути развития, на смену практик по управлению знаниями в силу вступает «экономика знаний» или как зачастую отмечается в экономической литературе «инновационная экономика» [3, с. 114]. В то же время экономика знаний не работает только со знаниями и не заменяет ими реальное производство. Это качественно новая система применения и реализации знаний в практической жизни. Главным направлением данного развития выступает малый бизнес. В современной российской действительности становление и развитие предпринимательства – закономерный и объективный процесс [2, с. 30]. Малый бизнес существует как отдельный сектор рыночной экономики, покрывающий основные потребности экономики. В эпоху экономики знаний, специалистам, осуществляющим предпринимательскую деятельность, освоение практических и теоретических навыков по управлению знаниями крайне необходимо [4, с. 2]. Как показало исследование, особой актуальностью в этом пользуется малый бизнес. Так, для выживания в условиях жестокой конкуренции, бизнес-образование выступает верным спутником дальнейшего развития малого предпринимательства, уникальность которого, со временем, только возрастает.

Таким образом, изучая категорию «управления знаниями», в заключении стоит отметить, что знания являются мощным двигателем на пути к успешному развитию малого предпринимательства. Это совершенно новая эпоха возможностей, основанная на инновациях, предприимчивости, научной обоснованности. Благодаря чему, малый бизнес может стать одним из ключевых факторов выхода национальной экономики из кризисной ситуации в будущем, создавая перспективную платформу сектора экономики.

Список используемых источников:

1. Клецова, Е. В. Подходы к определению понятия «знание» / Е. В. Клецова, В. И. Крупко. – Текст: электронный // Экономический вестник Донбасского государственного технического университета. – 2020. – № 5. – С. 14-18. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_43564750_16220681 (дата обращения: 19.11.2022).

2. Малый бизнес в эпоху экономики знаний: сборник статей по материалам участников второй ежегодной международной научно-практической конференции. Дата проведения: 30 ноября - 1 декабря 2015 г. Москва. – Москва: Научный консультант, 2015. – 152 с. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1023320> (дата обращения: 20.11.2022). – Текст: электронный.

3. Марков, Е. А. Управление знаниями: современный взгляд на управление знаниями в организации / Е. А. Марков. – Текст: электронный // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 8-5. – С. 113-115. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_26600142_93417489 (дата обращения: 19.11.2022).

4. Матыгов, М. М. Влияние программ предпринимательского образования на развитие малого бизнеса в России: опыт эмпирического анализа в региональном контексте / М. М. Матыгов. – Текст: электронный // Вопросы устойчивого развития общества. – 2021. – № 12. – С. 270-275. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_47568873_36204812 (дата обращения: 19.11.2022).

УДК 332.1

Шпеко В.П., Литвинова О.А.

Научный руководитель: **Саврасова Д.В.**

ФГОБУ ВО «Финансового Университета при Правительстве РФ» (г. Омск)

ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ В РОССИИ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Аннотация: В данной статье рассматривается туристская сфера России и ее особенности, а также влияние внутренних и внешних факторов на ее существование. Особое внимание уделено анализу статистических показателей по России и зарубежным странам.

Ключевые слова: Российская Федерация, туризм, въездной туризм, внутренний туризм, выездной туризм.

Shpeko V.P., Litvinova O.A.

Supervisor: **Savrasova D.V.**

Financial University under the Government of Russian Federation (Omsk)

ASSESSMENT OF THE TOURIST SPHERE IN RUSSIA ON THE BASIS OF THE STATISTICAL DATA

Abstract: This article discusses the tourism sector of Russia and its features, as well as the influence of internal and external factors on its existence. Particular attention is paid to the analysis of statistical indicator for Russia and foreign countries.

Key words: Russian Federation, tourism, inbound tourism, domestic tourism, outbound tourism.

Туризм является неотъемлемой деятельностью нашего общества: для кого-то это отличная возможность изучить культуры разных стран и народов, для других это отличный способ для отдыха, а для некоторых это главный смысл жизни. Российская Федерация является огромной страной с богатым культурным наследием и большим количеством народов, обладающие

уникальными традициями и устоями. Это является одной из основных причин привлекательности нашей страны среди туристов разных стран мира.

Въездная туристская поездка, то есть путешествие посетителя с момента въезда в страну до момента выезда, для туристов является основным способом посещения нашей страны. Стоит отметить, что посетитель – это путешественник, совершающий поездку, находящееся за пределами его/ее обычной среды, на срок менее года с любой главной целью (деловая поездка, отдых или иная личная цель), за исключением цели трудоустройства на предприятие, зарегистрированное в стране или месте посещения. Посетителями не могут называться лица, которые проходят долгосрочный курс обучения (один год и более), экипажи/команды общественных видов транспорта. Также не относятся к категории посетителей дипломаты, сотрудники консульств и военнослужащие [1].

С 2014 года общее число въездных туристских поездок иностранных граждан в Российскую Федерацию составило около 170467 тысяч (рисунок 1). “Пиковым” показателем можно считать 2015 год, когда число поездок составило почти 27 миллионов. Причинами данного показателя можно назвать успешное проведение двадцать вторых Зимних Олимпийских и одиннадцатых Паралимпийских игр в Сочи в 2014 году, за которыми наблюдали миллиарды зрителей по всему миру. Люди не только увидели тщательную организацию спортивных мероприятий и высокую технологическую оснащенность спортивных объектов, но и познакомились с историей и культурой нашей страны на Церемониях открытия и закрытия этих игр, а также на других менее масштабных мероприятиях. Также, в соответствии со стратегией туризма, обозначенной Председателем Правительства Российской Федерации Дмитрием Медведевым в 2014 году, была проделана огромная работа по открытию и развитию таких туристических областей как Дальний Восток, Сахалин, Курильские острова, Урал, Север России, Нижний Новгород, Самара и другие [2].



Рисунок 1. Статистика по количеству въездных туристских поездок с 2014 года.

Нельзя не отметить прогресс в развитии туризма, заключающийся в проведении международных отраслевых выставок, различных экономических, политических и культурных форумов. В период стабильно-успешных туристических показателей по количеству въездных поездок иностранных граждан в Россию с 2014 по 2019 год, были созданы профессиональные образовательные стандарты, а также проделана работа по формированию положительного имиджа страны в сфере туризма. Проведение других спортивных мероприятий также положительно сказалось на статистических показателях. В 2018 году было проведено главное футбольное мероприятие – Чемпионат мира, в котором

принимали участие команды из 32 стран. Игры месячного турнира проходили в 11 городах России – от Калининграда до Екатеринбурга. Проведение данного события позволило в 2018 году повысить количество въездных поездок на 0,7%, в сравнении с предыдущим годом.

Огромный спад числа въездных туристских поездок наблюдается в 2020 году, когда данный показатель уменьшился на 73,6%, в сравнении с 2019 годом. Главной причиной данного регресса можно назвать пандемию COVID-19, из-за которой были приостановлены или сильно ограничены авиасообщения с другими странами и был введён ряд эпидемиологических ограничений на въезд иностранных граждан для борьбы с коронавирусной инфекцией на территории Российской Федерации. За второй квартал 2020 года было совершено 66,6 тысяч въездных поездок, что является анти-рекордным показателем за все исследуемые 8 лет (рисунок 2). Пандемия безусловно сыграла негативную роль и на показателях 2021 года, когда число въездных туристских поездок хоть и увеличилось примерно на 10%, но всё равно оставалось на низком уровне в сравнении с показателями с 2014 по 2019 года (разница в количестве в среднем на 17921 тысячу или 72% меньше).

Число въездных туристских поездок иностранных граждан в Россию

Столбец1	Январь-март 2020 ¹⁾	Январь-июнь 2020	Январь-сентябрь 2020 ²⁾	Январь-декабрь 2020 ³⁾
Всего	3798,2	3864,8	5147,4	6359,0

Рисунок 2. Общее число въездных туристских поездок за отчётные периоды 2020 года.

Аналитические измерения и сравнения показателей первых трёх кварталов 2022 года с первыми тремя кварталами 2021 года позволяют увидеть положительную динамику в восстановлении количества въездных туристских поездок на уровень годов прошлого десятилетия (рисунок 3). Несмотря на нестабильную экономическо-политическую ситуацию в стране и мире, количество поездок иностранных граждан в Россию в 2022 году повысилось на 25% по сравнению с прошлым годом. Нельзя не отметить то, что ряд ранее установленных ковидных ограничений был полностью снят в июле 2022 года, что является причиной положительного роста количества поездок иностранных граждан в Российскую Федерацию.

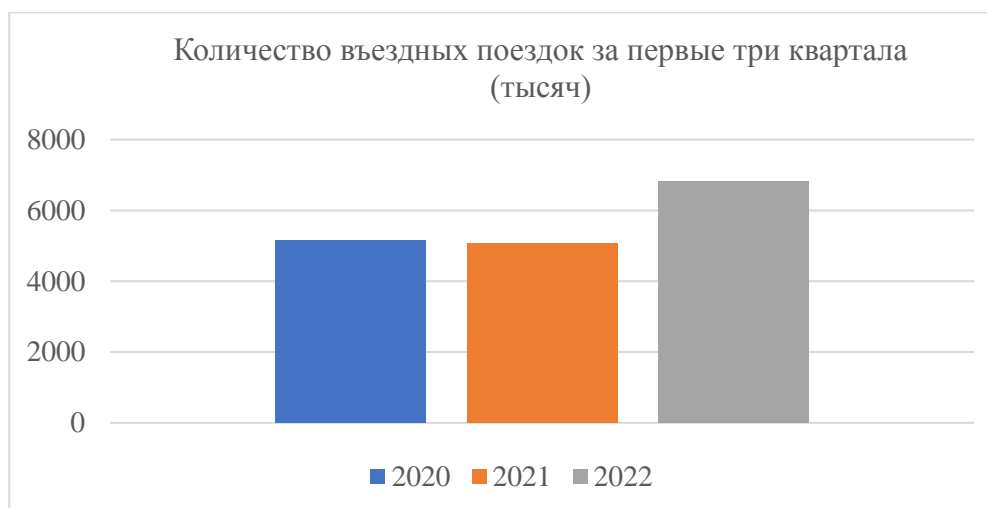


Рисунок 3. Статистика по количеству въездных туристских поездок за первые три квартала 2020, 2021 и 2022 годов.

Проведённый анализ стран, чьи иностранные туристы посещали Российскую Федерацию до пандемии COVID-19 свидетельствует о том, что граждане Украины чаще всего совершали въездные поездки. В пятерке самых популярных стран чьи граждане посетили Россию с 2014 до 2019 года, входят Казахстан, Китай, Финляндия и Польша (рисунок 4). Также, посетители из Германии, Армении и Азербайджана регулярно часто посещали нашу страну в допандемийные времена.

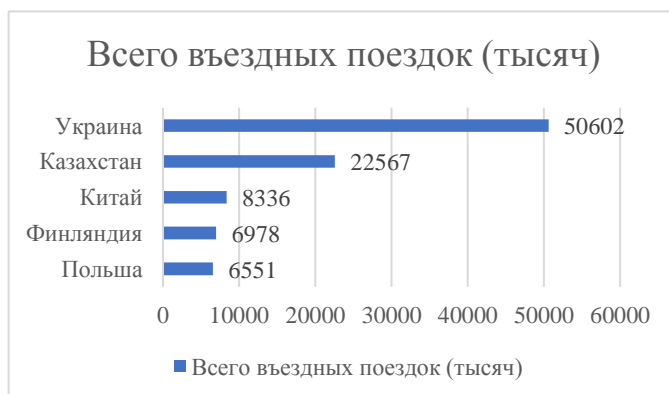


Рисунок 4. Самые популярные страны по количеству въездных поездок (2014-2019 гг.).

Подавляющее большинство въездных поездок было совершено гражданами Украины. На протяжении 6 лет они составляли примерно одну треть от общего количества въездных поездок за год иностранными гражданами в Российскую Федерацию. Очевидной причиной таких показателей является соседское положение граничащих стран. Несмотря на напряженные политические и экономические отношения РФ и Украины после 2014 года, жители Украины регулярно совершали въездные поездки для туризма, посещения родственников или других целей. Казахстан и Финляндия имеют схожие причины таких внушительных показателей. Нельзя не отметить общую границу и с Китаем, тесные экономические отношения двух стран только повысили количество внутренних поездок граждан Китая с 874 тысяч в 2014 году до 1883 тысяч в 2019 году. Хотя Польша и не граничит с большей частью Российской Федерации, общая граница с Калининградской областью позволяет гражданам этой европейской страны часто посещать Россию в туристических или экономических целях.

Пандемия COVID-19 значительно повлияла на список стран, чьи посетители в больших количествах посещали нашу страну в период с 2020 по 2022 год. Украина и Казахстан остаются “лидерами” по количеству въездных поездок, однако показатели посещения граждан Финляндии, Польши и Германии значительно снизилось (примерно на 90%). Нельзя не отметить, что к пандемийным причинам также относятся и политические вследствие ухудшения отношений России со странами Европы. На “замену” этих стран пришли Абхазия, Таджикистан и Узбекистан, которые имеют хорошие дипломатические отношения с Российской Федерацией, а также граничат с нашей страной.

Говоря о выездной туристической поездке, она является одним из способов посещения гражданами России других стран. Любой гражданин Российской Федерации имеет право на совершение туристической поездки. Однако, есть и общие основания ограничения права на выезд из страны. Гражданин РФ может быть временно ограничен, если он: проходит военную/альтернативную службу; имеет доступ к государственной тайне; является сотрудником ФСБ; уклоняется от наложенных на него судом обязательств; подозревается/обвиняется в совершении преступления и т.д. [3].

Большую популярность у российских туристов с 2014 г. по 2019 г. имели такие страны, как Абхазия, Турция, Казахстан, Финляндия и Украина. Абхазия и Турция являлись популярными по курортным и туристическим целям. Причинами большого числа визитов Украины и Казахстана, вероятнее всего, является то, что после распада СССР у многих

российских жителей осталось немалое количество родственников в этих странах. Кроме того, лидирующие позиции сохраняет Финляндия, так как она граничит с российским городом - Санкт-Петербургом, в связи с чем, многие жители как этого города, так и других российских городов, часто посещают Финляндию в целях туристической поездки. Помимо Финляндии, в десятку лидеров входит Германия, так как на ее территории сосредоточено много русских поселений из-за переселенцев из стран бывшего СССР [1].

2020 год стал спадом как иностранных туристических поездок, так и поездок россиян за границу, по его итогам произошел спад на 77,5%, из-за ситуации с пандемией COVID-19.

После окончания «локдауна» активность туристических поездок сосредоточилась на нескольких главных направлениях: Турция, Таиланд, ОАЭ, Германия, Италия и др. (рис. 5).

Турция, как и во многих других годах, стоит на первом месте, ведь по итогам 2020 года всего из России отправилось в нее около 2,2 млн. человек. Однако, это на 66%, чем в 2019 году (6,9 млн. человек). В Таиланд отправилось примерно 507 тыс. человек. Посещение ОАЭ по итогам 2020 года составило приблизительно 377 тыс. россиян, что также меньше, чем в 2019 году на 61,5%. В Германию отправилось 303 тыс. человек, а в Италию – 215 тыс. человек (спад 67% и 38% соответственно) [5].

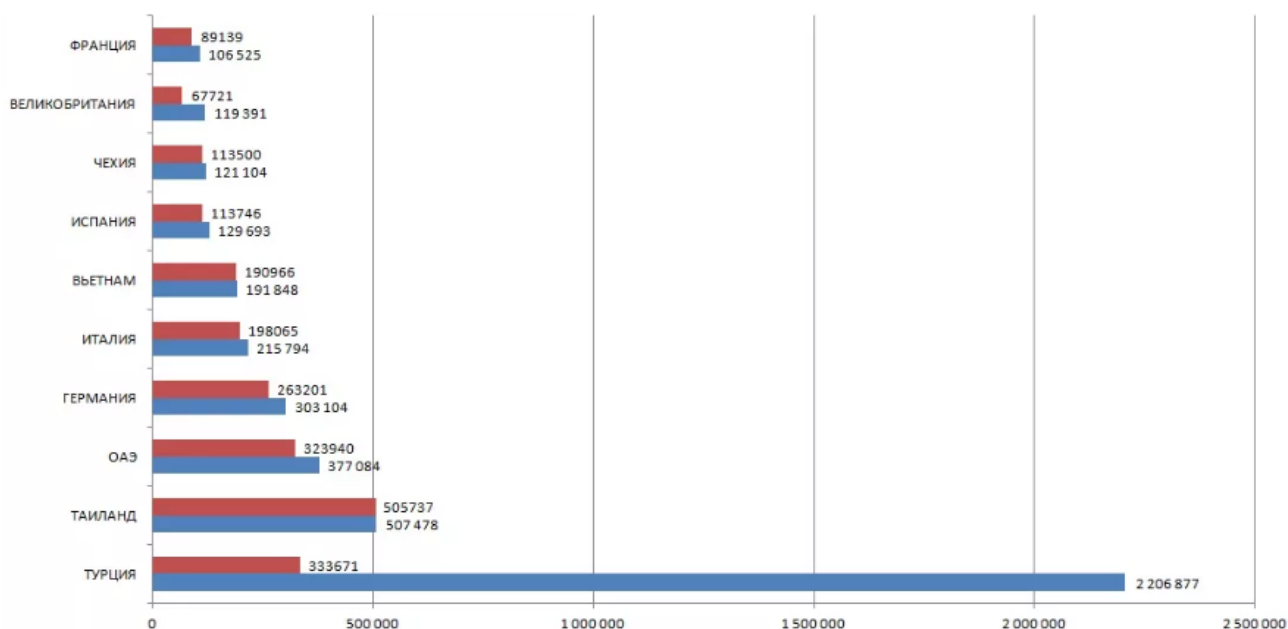


Рисунок 5. Статистика по количеству выездных туристических поездок за 2020 год.

Несмотря на все минусы 2020 года в сфере туризма, можно найти так же и несколько плюсов. Например, из-за закрытия границ для выезда россиян в зарубежные страны и для въезда иностранных граждан в Россию соответственно, внутренний туризм стал основным видом туризма в нашей стране. Многие туристы сменили ориентировку на российские курорты. Наибольший поток туристов пришелся на Краснодарский край, Московскую область, Крым, Санкт-Петербург, Татарстан, Алтайский край и многие другие области и города России.

Говоря о 2022 годе, можно сказать, что он отличился весьма непростой политической ситуацией для всего мира, особенно для Российской Федерации. За этот год многие как Европейские, так и другие страны ограничили въезд российских туристов на свои территории. И как показали аналитические показатели, именно по этой причине, наиболее посещаемыми странами для туристов из России стали те, что до 2022 года имели не очень большую популярность для туристических поездок [1]. Такими странами стали: Абхазия, ОАЭ, Грузия, Армения, Эстония и др. (рис. 6).

Столбец1	Январь-март 2022	Январь-июнь 2022	Январь-сентябрь 2022
Всего	3383,0	7965,7	17148,6
Абхазия	740,3	1932,0	4395,9
Турция	338,3	1322,5	3407,1
Казахстан	140,1	654,2	1838,1
Другие страны	30,0	433,9	1109,9
ОАЭ	250,4	443,8	708,6
Финляндия	100,2	221,1	637,1
Грузия	29,9	181,4	631,3
Египет	334,1	406,9	578,8
Армения	124,4	293,1	542,2
Эстония	105,3	260,5	488,3
Украина	319,8	348,5	416,6
Киргизия	40,6	153,1	305,1
Южная Осетия	55,2	145,8	259,2
Узбекистан	38,6	126,6	241,1
Азербайджан	41,0	94,4	222,7
Таджикистан	29,6	101,9	188,5
Литва	22,9	64,7	145,9
Монголия	1,4	30,1	92,0
Доминиканская Республика	88,0	88,0	88,0

Рисунок 6. Статистика наиболее популярных для российских туристов стран на 2022 год.

Анализируя въездные поездки иностранных граждан в Российскую Федерацию, так и выездные туристские поездки граждан России в зарубежные страны можно сделать вывод, что пандемия COVID-19 в 2020 году и изменения в политических отношениях России с другими странами в 2022 году негативно повлияли на поток посетителей и туристов за последние годы. Число въездных и выездных поездок снизился примерно на 60% в сравнении с показателями 2014-2019 годов. Несмотря на все изменения, по категории въезда странами с наибольшими количествами поездок являются Украина и Казахстан, так как их жители имеют родственные связи с жителями России, а также данные страны имеют общую границу с Российской Федерацией. Аналогичная ситуация и с выездными поездками – для граждан России эти же страны остаются одними из самых популярных для посещения или туризма.

Список используемых источников:

1. Основные понятия (въездные и выездные туристские поездки) // Росстат. [2022]. Дата обновления: 09.12.2022. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/met_tur1.pdf (дата обращения: 09.12.2022)
2. Стратегия развития туризма в России до 2020 года // Российская газета. [2022]. Дата обновления: 09.12.2022. URL: <https://rg.ru/documents/2014/06/09/turizm-site-dok.html> (дата обращения: 09.12.2022).
3. Запрет на выезд из России // Информационно-правовой портал [2022]. Дата обновления: 10.12.2022. URL: <https://www.garant.ru/actual/zapret/> (дата обращения: 10.12.2022)
4. Туристические итоги 2020-2021 годов // Ассоциация Туроператоров [2022]. Дата обновления: 10.12.2022. URL: <https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/53770.html> (дата обращения: 10.12.2022)

Язева А.А.
Научный руководитель **Литвинов А.Н.**
«Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

СИСТЕМА РЕШЕНИЙ И СПОСОБОВ ПОДДЕРЖКИ ВОЛОНТЕРОВ

***Аннотация:** в нашем мире постоянно развиваются различные тенденции. На данный момент одна из них – волонтерство. Как показало время, волонтерство это не только добровольная работа, но и способ достижения каких-либо целей, а также возможность подняться по карьерной лестнице. Чтобы добиться каких-то высот, нужно подобрать верный метод управления волонтерами.*

***Ключевые слова:** волонтеры, мотивация труда*

Yazeva A.A.
Scientific supervisor **Litvinov A.N.**
Financial University under the Government of the Russian Federation

A SYSTEM OF SOLUTIONS AND WAYS TO SUPPORT VOLUNTEERS

***Abstract:** Various trends are constantly developing in our world. At the moment, one of them is volunteering. As time has shown, volunteering is not only voluntary work, but also a way to achieve any goals, as well as an opportunity to climb the career ladder. To achieve some heights, you need to choose the right method of managing volunteers.*

***Keywords:** volunteers, labor motivation*

Пожалуй, каждый управленец размышлял о том, как стимулировать своих подчиненных к работе. Чаще всего размышления сводятся к трём путям: поощрение, наказание и смешанный стиль. Именно такими методами можно управлять своими подчинёнными.

Каждый из методов по-своему хорош, ведь под страхом чего-либо человек начнет добросовестно выполнять свою работу. Однако не стоит забывать о том, что какое-то элементарное подбадривание работника может в разы повысить его продуктивность. Также следует помнить, что эти стили можно смешать, от чего получится некая комбинация стилей руководства.

Не так давно в России быстрыми темпами начала развиваться волонтерская деятельность, а именно в 2020 году. Да, активисты существовали и ранее, однако пандемия внесла свою лепту. В 2020 году в нашей стране было около 18% людей, которые за счёт ограничений не могли выйти на улицу, а значит купить себе продукты и лекарства. Конечно, на ум может прийти онлайн доставка и родственники, однако только малая часть пенсионеров умеет пользоваться гаджетами, а также не все имеют родственников. Поэтому быстрыми темпами среагировали волонтеры, которые несмотря на угрозу опасности вируса по собственному желанию занимались адресной помощью для пенсионеров.

Волонтерская деятельность представляет собой добровольную работу, направленную на благие дела. За неё активист не получает заработную плату. В наше время мы выявили следующие виды волонтерской деятельности:

- Субботник – уборка какой-либо территории от находящегося на ней мусора, листвы и т.д.;
- Плоггинг – игровая форма субботника, направленная на совмещение волонтерской деятельности со спортом. Впервые возник в Швеции в 2016 году;

- Донорство – вид волонтерской деятельности, при котором активисты сдают свою кровь для нужд больниц, в специально отведенных местах;
- Социальное волонтерство – вид волонтерской деятельности, направленный на помощь и общение с ветеранами ВОВ, детьми войны; детям из детских домов и малообеспеченным семьям. В помощь для них, в основном, входит сбор материальных вещей, а также уборка помещений;
- Акции, например: «Бумаге вторую жизнь», «Вода России», «Вальс победы», «Сигарета на конфету» и так далее.

Как можно заметить, существует довольно большое множество видов деятельности, а также подвидов в виде акций. Таким образом волонтерство набирает огромные обороты за счёт большого спектра деятельности, а это значит, что всё большее и большее количество людей могут заинтересоваться данным видом деятельности.

Помимо большого выбора мероприятий, для волонтеров проходят различные форумы. Форумы имеют различную длительность. От одного дня, до недели. На таких мероприятиях активистов привозят в другой город, где встречаются различные спикеры, а также проходит довольно интересная развлекательная программа. На такие мероприятия стремится попасть не только каждый волонтер, но и большая часть подростков.

На данный момент наиболее популярными являются такие организации как: «Волонтеры Подмосковья», «Волонтеры Победы», «Мосволонтер», «Юнармия», «МГЕР».

Стоит помнить, что в каждом регионе России существует собственная областная организация. Но несмотря на это лидирующие позиции занимают «МГЕР» и «Юнармия», потому что идеология этих организаций не привязана к какой-то определённой территории. Благодаря этому удобному фактору почти в каждом городе России существуют штабы данных организаций. За счет доступности туда идёт молодежь, однако про иные причины вступления в добровольческие движения, которые были нами выявлены, мы распишем ниже.

На данный момент почти в каждом населенном пункте России существует свой волонтерский штаб, которым руководит человек с большим опытом. На плечи руководителя падает огромная ответственность, ведь в его подчинении находится в среднем 60 человек. Особую роль играет возраст волонтеров, так как в основном туда приходит молодежь от 15 до 20 лет, а значит большая часть – несовершеннолетние. Также, опираясь на статистику, мы выявили редкие случаи, когда пенсионеры создают своё волонтерское движение и всеми своими стараниями активно его продвигают.

Говоря о председателе штаба, важно помнить, ему нужно не только провести мероприятие, но и проследить, чтобы волонтеры качественно выполнили поставленные перед собой цели и не испортили его своим, порой бестактным, поведением, так как довольно часто активисты срывают мероприятия, хоть срыв происходит довольно в маленьком масштабе, чем портят общегородские праздники.

Помимо локальных мероприятий, существуют довольно масштабные. Рассмотрим самое крупное мероприятие по России, куда зазывается огромное количество волонтеров со многих городов. Это праздник «День победы». Данный знаменательный день отмечается по всей России, куда приходит огромное множество людей. По этой причине нужно постоянно наблюдать за своей делегацией, ведь она может испортить масштабный праздник для своих сограждан.

Именно для этого руководителю нужно грамотно управлять своими подчиненными, ведь от этого зависит его статус, который в дальнейшем может принести множество плодов.

В управлении волонтерами можно выделить 3 метода воздействия на волонтеров: поощрение, наказание и смешанный стиль

Далее рассмотрим поощрение волонтеров. Поощрение является наиболее распространённым среди руководителей волонтерских штабов. Как уже говорилось выше, волонтерская деятельность является добровольной, а значит ни о каком денежном вознаграждении речь идти не может. Таким образом появляется вопрос: зачем туда идёт молодежь? Нами было выявлено несколько причин:

- Фиксация волонтерской деятельности в личной книге волонтера, которая даёт дополнительные баллы при поступлении в ВУЗ;
- Раздача волонтерской атрибутики, которую так любят коллекционировать активисты. Однако на всех её не хватает и выдают атрибутику только самым активным волонтерам, за счёт чего среди участников движения начинается большая конкуренция и все мигом начинают посещать все доступные мероприятия;
- Поиск новых знакомств. А ведь правда, в различных организациях находится большое количество молодежи, что есть отличной возможностью найти для себя новых товарищей;
- Обед после мероприятия. Как ни странно, это самая популярная причина, почему люди занимаются волонтерской деятельностью. Была она выявлена на волонтерском форуме в г. Солнечногорск в 2022г.

При поощрении немалую роль играет отношение руководителя штаба к своим подчиненным. Нами выявлено, что такой руководитель проявляет себя следующим образом: на близком контакте со своей делегацией; доверительные отношения; не строг; не ограничивает себя в общении со своей делегацией; не делает выговоров своим волонтерам; не прописывает четкий устав организации по своему городскому округу или району.

Что же даёт такой стиль руководства? В нём мы выявляем как положительные стороны, так и отрицательные. Начнём с положительных сторон. Такого руководителя всегда будет любить его волонтерский актив, ведь он никогда не отругает, не будет ставить жесткие рамки при проведении того или иного мероприятия, а главное такой руководитель никогда не исключит волонтера из организации. С ним легко, не правда ли? Однако не так всё просто, как кажется. Если мы обратимся к нормативно ценностному подходу в политике, то вспомним, что он подвергался критике в 20 веке. Этот подход критиковали, потому что не может быть в мире всё идеальным и некоторые люди могут использовать добродушие других, для своих корыстных целей.

Помимо этого, подобные инциденты могут сильно повлиять на финансирование организации. Так как финансирование исходит от спонсоров, то большую роль играет социальный фактор. Спонсорам нет никакого смысла выделять деньги организации, в которой устроился беспорядок, ведь никаких положительных действий в мир они не несут, а значит человека или организацию, люди не будут воспринимать серьезно, так как спонсор выделяет деньги на бесполезную деятельность.

Таким образом нами выявлено, что поощрение не лучший способ управления, ведь он несёт за собой не очень много минусов, но не стоит упускать тот факт, что эти минусы несут за собой большие последствия, которые отрицательно скажутся на репутации руководителя штаба, а также на репутации спонсора и его финансовом положении.

Помимо поощрения существует другой метод влияния – наказание. Давайте же рассмотрим его. Такой метод влияния очень хорош. Сейчас я рассмотрю характерные черты для руководителя, который придерживается такому стилю: держит дистанцию со своей делегацией; создает строгую обстановку; ограничивает общение с волонтерами; делает выговоры своим волонтерам; прописывает устав организации по своему городскому округу или району.

Такой стиль также имеет плюсы и минусы. К плюсам мы отнесем возможный рост руководителя по карьерной лестнице. Как это происходит? Всё начинается с авторитарного стиля управления. Как писалось выше – существует четкий устав. В нём может быть прописаны правила поведения и условия, за которые волонтера могут исключить из организации. Следовательно все волонтеры дисциплинированные и выглядят довольно презентабельно. От этого их часто зовут на общегородские мероприятия и их замечает администрация.

Что касается минусов? Мы считаем, что они не особо критичны, ведь не несут вреда для самого руководителя штаба. К ним можно отнести строгость, холодное отношение к своим

волонтерам, порой жесткие выговоры. Однако при организации любой системы важна четкая структура, без которой система не может нормально функционировать.

Сравнивая систему наказаний с системой поощрения, можно выделить следующие положительные исходы для руководителя: никто другой не займет место руководителя; будет наблюдаться авторитет среди других; возможность роста; всегда будет четко налаженная система. Однако, самый важный фактор – спонсоры. В отличие от метода поощрения, организации и люди с огромным рвением будут выделять некоторые суммы денег на существование и деятельность организации. Благодаря финансированию волонтерский штаб сможет закупить новую атрибутику, благодаря которой всё больше и больше людей сможет заметить активистов и сделать для себя очень хорошие выводы, касательно той или иной организации.

Таким образом, обратившись к тексту выше, выделяется целых пять положительных тенденций для руководителя.

Однако, со стороны моральных ценностей подобное отношение к волонтерам не будет расцениваться как нечто хорошее, ведь руководитель при таком стиле будет преследовать лишь корыстные цели, что со стороны обывателя может быть оценено как нечто ужасное и непотребное. Но к этому мы придём уже ближе к выводу. А пока что рассмотрим смешанный стиль руководства над волонтерами.

Перейдем к рассмотрению смешанного стиля. Данный стиль собирает в себе качества как поощрения, так и наказания. Этот метод совсем не эффективен, ведь опять же, нет четкой организованной системы. Председатель волонтерского штаба не способен сохранять теплые отношения со своими волонтерами, ведь порой он может на них сорваться, а также никакого роста он не добьется, так как не способен организовать деятельность своих подчиненных. От этого может развалиться штаб, что повлечет за собой довольно значительные последствия, ведь в городе или районе не будут проводиться: субботники; интерактивы для детей; акции, посвященные ВОВ; акции, посвященные экологии; уменьшится объем помощи инвалидам и пенсионерам.

Отсутствие доверия несёт за собой огромные последствия, так как все важные операции в мире осуществимы за счёт сложившейся системы и очень трудно начать какое-либо дело, не доверяя своему партнёру. Мы не имеем в виду доверие на личном уровне, мы говорим о деловом доверии. Очень рискованно доверить человеку проведение какого-то мероприятия, так как не известен его исход.

Почему мы делаем такой большой упор на финансировании? Дело в том, что государство не выделяет финансы на волонтерскую деятельность. Большее количество мероприятий невозможно качественно провести без должного финансирования. К примеру субботник. На первый взгляд может показаться, что это лишь уборка мусора, но это не так. Очень часто волонтеры приводят в порядок памятные места, где мало убрать только мусор. Помимо этого, нужно стереть различные надписи, чего нельзя сделать, не имея требуемых атрибутов. Также следует помнить, что каждой волонтерской организации требуется волонтерская атрибутика, чтобы проходящий мимо народ мог видеть активистов, делающих мир лучше.

Что представляет собой оптимальная система? Во многом выбор председателя штаба зависит от его моральных устоев и мировоззрения. Однако стоит учитывать, что люди падки на власть. Да, конечно, не все, многие боятся, но смелых людей предостаточно. Таким образом мы делаем вывод, что определенным типам людей подходят следующие методы управления: поощрение – бескорыстные; наказание – сильные и пробивные; смешанная система – люди с низким уровнем ответственности, так как не могут наладить систему.

Однако выделить оптимальную систему возможно. Хорошая структура – структура, где есть дисциплина. Если её нет, структура разваливается. Мягкостью характера её не добиться, поэтому оптимальная система – наказание. Помимо того, что есть дисциплина, она несёт за собой хоть и не большие, но довольно весомые возможности для старта.

Исходя из выше написанного, нужно держать волонтеров в «ежевых рукавицах». Можно задаться вопросом: а зачем так строго относиться к волонтерам, если я не имею целей

найти себе оплачиваемую работу, получить какой-то статус и так далее? Всё очень просто. Дело в системе. Как писалось в самом начале, нужна чётко налаженная система. Как никак человек руководит целым штабом, а это говорит об огромной ответственности. Руководитель должен управлять, а если он управляет халтурно, то руководителем его назвать сложно. Руководителя должны уважать. В основном это касается не самих волонтеров, а людей, которые находятся выше по статусу. Да, его будут любить активисты, но как это будет относиться к выполненным мероприятиям? В том то и дело, что никак. Хороший человек — это конечно положительный момент, но хороший человек – не работа. Поэтому нужно вкладывать очень много сил в организацию, чтобы она правильно функционировала, в последствии чего было проведено большое множество качественных мероприятий. За счет качественно выполненной работы и выделяются сильные руководители.

Узнав обо всех тонкостях волонтерства, поневоле возникает очередной вопрос: а есть ли бескорыстное волонтерство? Почему обязательно нужно создавать организацию, а также набирать какой-то штаб? Нет, это делать не обязательно, однако в своей работе мы рассматриваем способы и методы поддержки волонтеров в активе. Несмотря на это ответим на возможно возникший вопрос. Многие люди просто жертвуют деньги детским домам, больницам, приютам для бездомных животных, или же привозят материальную помощь. Кто-то устраивает полевые кухни для бездомных людей, а также выдаёт им одежду, если они нуждаются. Некоторые выходят на субботники, чтобы сделать окружающий мир чище. Люди довольно часто по собственной доброй воле совершают положительные поступки. Это тоже своего рода волонтерство, однако оно не требует серьезной организации или освещения в социальных сетях и СМИ, так как не нуждается в финансировании из вне.

Список используемых источников

1. Федеральный закон от 5 февраля 2018 г. № 15-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам добровольчества (волонтерства)".

2. Григорьева А.С., Соловьева М.В.
//Влияние социальных сетей на продуктивность и работоспособность персонала В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 267-273.

3. Зеленина Т.Р., Соловьева М.В.
//Корпоративный кодекс как инструмент формирования корпоративной культуры Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2021. № 3. С. 144-1

4. Новиченко И.А., Соловьева М.В.
//Роль мотивации и стимулирования персонала в современной организации В сборнике: Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой. Омск, 2022. С. 584-589

5. Соловьева М.В., Литвинов А.Н., Алеева Г.И.
Мотивация: направления улучшения
В книге: Развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и инновации. Алеева Г.И., Алексеев В.Н., Аншакова А.М., Аралбаева Г.Г., Бакаев А.А., Винокуров Е.Г., Грязнова Е.Р., Жданов В.Е., Захлебаева В.В., Зубаираева З.А., Иванов А.Н., Клёмин В.А., Клименко О.А., Климова Е.Н., Круталевич М.Г., Кубаренко В.В., Куламбаева К.К., Литвинов А.Н., Миронович А.А., Некрасов С.Н. и др. Под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. Пенза, 2022. С. 86-108.

6. Смирнова И.Л., Соловьева М.В.//Бизнес-этика как приоритетный вектор современного развития организаций Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2021. Т. 2. № 1 (47). С. 105-111.

УДК 338.2

Якушев И.Л.

Научный руководитель: **Соколова Е.Н.**
АНО ВО «Российский новый университет»

СОВРЕМЕННЫЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

***Аннотация:** данная статья рассказывает о современных трендах развития российско-китайских экономических отношений на фоне международных экономических санкций. Статья раскрывает перспективы развития и взаимовыгодного сотрудничества Российской Федерации и Китайской Народной Республики, а также ставит вопросы выработки совместного решения к пониманию угроз и целей мирового развития;*

***Ключевые слова.** Китайско-российские экономические отношения, Китай актуальные тренды в экономике 2022, КНР торговый партнер России, Российско-китайский импорт, Российско-китайский импорт, Переориентация производственных цепочек на Восток.*

Yakushev I.L.

Scientific adviser: **Sokolova E.N.**
ANO VO "Russian New University

THE CURRENT TREND IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN-CHINESE ECONOMIC RELATIONS UNDER SANCTIONS

***Abstract:** his article tells about modern trends in the development of Russian-Chinese economic relations against the backdrop of international economic sanctions. The article reveals the prospects for the development and mutually beneficial cooperation between the Russian Federation and China, and also raises the issues of developing a joint solution to understanding the threats and goals of world development;*

***Keywords.** China-Russian economic relations, China current trends in the economy in 2022, China is a trading partner of Russia, Russian-Chinese imports, Russian-Chinese imports, Reorientation of production chains to the East.*

Китайско-российские отношения – это взаимоотношения между Китайской народной республикой и Российской Федерацией, существующие на современной территории этих государств на протяжении последних 400 лет. Это взаимодействие характеризуется широким спектром областей сотрудничества, включающих торгово-экономические и гуманитарные связи, сотрудничество на международной арене, совместное участие в международных и региональных организациях (ШОС, БРИКС).

На фоне введенных против России санкций, по данным BLOOMBERG, к концу августа 2022 года китайские автомобили, электроника и смартфоны вытеснили немецкий и южнокорейский импорт. Во втором квартале 2022 81 % импорта новых машин приходилось

на Китай, по сравнению 28 % в первом квартале. По данным ПАО «МТС» из пяти ведущих брендов по продажам смартфонов в России, за второй квартал 2022 г. – три бренда – китайские, так же удвоился спрос на китайские телевизоры.

В сентябре 2022 года агентство Reuters сообщило о планах использования цифрового рубля во взаиморасчетах с Китаем. Эти технологии предполагают, что страны смогут напрямую воздействовать друг с другом, и это сделает их менее зависимыми от платежных каналов, в которых доминирует Запад, таких как система SWIFT. Страны расширили торговлю друг с другом, а российские компании начали выпускать долговые обязательства в юанях.

Экспорт из Китая в Россию в сентябре 2022 года показал двухзначный рост, третий месяц подряд импорт из России увеличился в сентябре 2022 года до 55, 2 % в годовом выражении, что частично объяснялось ростом импорта нефти на 22 %.

Товарооборот между Пекином и Москвой, за январь-октябрь 2022 года достиг 153, 93 млрд. долларов, увеличившись за год на 33 %. Импорт из России в Китай вырос на 49, 9 % до 94,34 млрд. долларов, экспорт – на 12,8 % и составил 59, 59 млрд. долларов.

В октябре 2022 года (Инфраструктура ГЧП), (ГПБ Лизинг) и (Автодор) представили проект, который будет заниматься обновлением российского парка строительной техники, поставщиками, которого станут крупнейшие китайские производители. До этого в данном сегменте 80 % рынка занимали европейские поставщики.

По данным главного таможенного управления КНР в мае 2022 года Россия вышла на первое место среди стран экспортеров нефти в Китай, опередив Саудовскую Аравию. 4 февраля 2022 года между ПАО НК «Роснефть» и ABCNPS заключен договор на поставку 100 млн. тонн нефти в течение 10 лет. Уже введен в строй газопровод «Сила Сибири» и планируется к вводу в строй «Сила Сибири – 2». Осуществляются поставки электроэнергии из России в Северную часть КНР.

Сложившейся геополитическая ситуация подталкивает Россию еще ближе к Китаю, но здесь есть ряд нюансов и трендов, в которых нужно разобраться. Эксперты называют Китай очень противоречивой территорией. Нужен тщательный поиск ниши и исследование возможностей и ограничений. Сейчас между Россией и Китаем идет усложнение форм взаимодействия, создаются совместные предприятия на территории Китая. Китайский рынок труда стал дорогим, и бизнес ищет пути выхода, возможно, что китайские бизнесы начнут интенсивнее искать точки роста на территории России, но пока что они оценивают риски и многое будет зависеть от политических решений.

Эксперты рекомендуют делать шаги в сторону китайского рынка постепенно, начиная с поиска надежных партнеров, изучение особенностей локальной сертификации и регистрации товарных знаков, тестирование продаж.

Отдельное слово нужно сказать про развитие электронной торговли между Китаем и Россией. В настоящее время, в ходе развития электронной торговли, в Китае расширяют свои позиции мощные международные интернет-компании, контролирующие колоссальные объемы разнообразных товаров, продаваемых по всему миру, в том числе на маршрутах «китайского вектора» (как Alibaba, Tencent, JDcom и др.). В частности, JDcom является третьей компанией мира по выручке, уступая только Amazon и Google, но опережает Facebook. В последние годы цифровые экономики Китая и России стремительно развиваются, особенно в электронной торговле и финансовых технологиях. В 2018 году подписан Меморандум о совершенствовании таможенного регулирования электронной торговли. В результате начался устойчивый обмен расширенной информацией об отдельных категориях «товаров с повышенными рисками». На российском рынке работают две китайские платежные системы (работают только с китайскими гражданами): — Alipay (связанная с компанией Alibaba); — мессенджер WeChat («дочка» китайского ТНК Tencent). В данном аспекте Сбербанк РФ ведет активную работу по цифровой трансформации. Сотрудничает с компанией Huawei, которая помогает ему модернизировать IP-сеть. С помощью китайского вендора ВТБ запустил два дополнительных центра обработки данных, создал виртуальные рабочие места для 15 тыс. пользователей. Совместно с компанией Huawei создана единая мультисервисная сеть, которая

объединила более 20 территориально-распределенных подразделений от Калининграда до Сахалина. На экономических коридорах «Китай – Монголия – Россия» созданы «умные» цифровые производства, формируются и очаги цифрового шелкового пути.

Факторы активного сближения России и Китая в политической и экономической сферах:

- сложные отношения России и Запада;
- торговая война КНР и США;
- форс-мажорные обстоятельства (пандемия коронавируса);

В 2019 году подписано двустороннее Соглашение о расчетах в национальных валютах, а в 2020 году был утвержден порядок расчетов (создание особых «шлюзов» между SWIFT и CIPS, формирование рынка рублевых и юаневых финансовых инструментов).

Коронавирусная инфекция подтолкнула Центральный банк Китая к развитию электронного юаня, который должен стать первой цифровой валютой. Причины ускоренного ввода суверенной цифровой валюты Китая: — превращение доллара в «оружие» американской внешней политики (введение односторонних карательных санкций с угрозой исключить компании из системы расчетов по доллару SWIFT) — противодействие доллару, предоставление выбора для инвесторов, бизнесменов и дальнейшее развитие системы торговых расчетов на основе юаня и рубля в качестве альтернативы долларovým расчетам. — использование «цифрового юаня» для международных расчетов.

Основа цифрового юаня - технологии криптографии и блокчейн. В 2019 г. в Китае был создан комитет по стандартизации блокчейна и специальный фонд для инвестирования перспективных блокчейн-инноваций. Цифровой Путь Китая ускоряется и расширяется, даже в период в борьбе с пандемией. Постоянный комитет Политбюро, призвал «ускорить строительство новых объектов инфраструктуры, таких как сети 5G и центры обработки данных». Си Цзиньпин выступил с призывом: «Мы должны воспользоваться возможностями, предоставляемыми индустриальной дигитализацией и цифровой индустриализацией, ускорить строительство новых инфраструктур, таких как сети 5G и центры обработки данных, а также активизировать планировку стратегических развивающихся отраслей и будущих индустрий. К концу 2022 года в Китае планируется построить 600000 базовых станций сети 5G и покрытие расширится до 300 городов. Преимущества цифровых инфраструктурных проектов: — менее заметны и менее воздействуют негативно на местное население, чем крупные транспортные и энергетические проекты:

— менее заметная природа цифровой инфраструктуры легче вписывается в геополитическую среду, с которой столкнутся китайские фирмы по мере ослабления кризиса COVID19.

— более дешёвые, но высокотехнологичные проекты, чем трубопроводные и железнодорожные проекты.

По сравнению с массовыми транспортными и энергетическими проектами, проекты в области информационно-коммуникационных технологий, дешевле, проще в реализации и легче поддаются монетизации. Данный аспект делает их менее рискованными и более привлекательным для инвесторов. Сотрудничество России и Китая активно развивается. Так, в 2018 году интернет-гигант Alibaba Group совместно с Российским фондом прямых инвестиций, сотовым оператором «Мегафон» и Mail.ru Group создали совместное предприятие. Alibaba Group использует цифровой протекционизм – цифровая инфраструктура экономической экспансии Китая. Несмотря на существенный потенциал, российско-китайское сотрудничество в сфере цифрового развития, но существуют и проблемные вопросы: — стратегическая асимметрия. В Китае просматривается де-факто стратегия с понятными задачами и ставкой на развитие совершенно определенных направлений и форм взаимодействия, в России - нетто-донорство идей, технологий и талантов; — несинхронизированность государственных мер по развитию технологического диалога с КНР, с мероприятиями нацпроектов «Наука» и «Цифровая экономика», — «конфликт интересов» между китайскими цифровыми гигантами и усилением российских цифровых компаний. Достоинства цифровых технологий несомненны, но некоторые последствия их широкого

применения вызывают беспокойство – это возможность потери контроля за персональными данными, усиливается доминирование крупных компаний на рынках и цифровое неравенство. Решение данных вопросов было произведено на Российско-Китайском деловом форуме «Цифровая экономика - развитие без границ» который состоялся в сентябре 2020 года в Москве. В рамках форума были подняты вопросы кибербезопасности и свободы регулирования интернета, развития DNS индустрии и расширения доступа к интернету, также были рассмотрены глобальные и национальные подходы к управлению сетью интернет. Анализ данного исследования показал, что ранее страны соревновались в технологическом лидерстве, сегодня наступает эпоха борьбы за цифровое превосходство. Цифровизация идет по усилению линии электронной международной торговли и ее логистической составляющей, ускоренное развитие происходит в области интернета вещей, искусственного интеллекта. Главные направления вектора развития:

- формирование экосистемы цифровых транспортных коридоров;
- формирование единой системы цифровой идентификации;
- признание электронной цифровой подписи;
- создание общих стандартов защиты данных;
- создание системы отслеживания товаров и услуг на базе единой платформы;
- общая цифровая платформа для движения: рабочей силы, капитала, услуг и товаров;
- создание электронного документооборота в доверительной универсальной межгосударственной среде вынужденной цифровой трансформации бизнеса, как ответа на карантинные меры.

Таким образом, в настоящее время передовой проект Цифрового Пути занимает центральное место в рамках российской повестки сопряжения Евразийского экономического Союза.

На основании вышеизложенных данных можно сделать следующие выводы об укреплении стратегического партнерства и взаимодействии по вопросам международной повестки:

1. Российско-китайское партнерство развивается в сложной международной обстановке, отмеченной нарастанием конфликтного потенциала и обострением традиционных и нетрадиционных угроз безопасности. Пандемия коронавируса нового типа в 2022 г. стала дополнительным фактором неопределенности в глобальном и региональном масштабах. Статус России и Китая предопределяет их особую ответственность в сфере глобального управления и безопасности. В современных турбулентных условиях российско-китайское взаимодействие по вопросам международной повестки должно приобрести системный и долгосрочный характер, сопровождаться выработкой общего понимания угроз и целей мирового развития. Подходы Москвы и Пекина к отдельным проблемам могут не совпадать, однако двум странам важно сохранять стратегическое единство в коренных вопросах мироустройства, способствуя развитию глобального управления в духе многосторонности, равенства и взаимной выгоды.

2. В условиях углубления стратегического партнерства России и Китая особенно важно исходить из принципов равенства, взаимного уважения, взаимовыгоды и долгосрочного характера сотрудничества, несмотря на некоторые различия в концептуальных подходах к взаимодействию, в экономической мощи, деловых интересах, условиях ведения бизнеса и культурной идентичности двух стран. Москве и Пекину следует внимательно учитывать все возможные озабоченности государства-партнера и находиться в постоянном контакте для урегулирования возникающих разногласий, с тем чтобы они не оказали долгосрочного негативного эффекта на взаимное доверие и развитие сотрудничества в целом.

3. Для России и Китая характерны схожие подходы к проблемам безопасности в различных регионах мира. Продолжение координации позиций и активной совместной работы по снижению напряженности на Корейском полуострове, в Афганистане, на Ближнем Востоке и Украине, а так же в других частях мира будет способствовать стабилизации обстановки и позволит снизить риски для российских и китайских интересов. При этом российско-

китайское взаимодействие в регионе Западной Азии и в Африке требует формирования общих концептуальных позиций

4. Нарастание противостояния КНР и США, Россия и США, провоцирует дальнейшую нестабильность в международных отношениях и создает дополнительные риски развитию России и Китая. Российским интересам отвечало бы постепенное развитие диалога по вопросам стратегической стабильности и контроля над вооружениями с вовлечением Москвы, Пекина и Вашингтона. Китайско-американская торговая война и антироссийские санкции Запада стимулируют интенсификацию российско-китайских связей. Так, хотя Россия не способна полностью заменить США на китайском рынке, она могла бы укрепить свои позиции в торговле углеводородами и сельскохозяйственной продукцией. С учетом ограничений на инвестиционное и технологическое сотрудничество с Западом, две страны могли бы сформировать более тесное технологическое партнерство, развивая совместные исследования и обмен технологиями. Перспективным для России также представляется привлечение инвестиционных ресурсов из Китая.

5. Россия и Китай продолжают взаимодействие в рамках универсальных и региональных международных объединений и диалоговых механизмов. Москва и Пекин поддерживают центральную роль ООН в системе международных отношений, однако назрела необходимость в активизации совместной работы для реформирования Организации и Совета Безопасности. Особое значение для двух стран имеет сотрудничество на площадках «Группы двадцати», БРИКС и ШОС. Совместные усилия РФ и КНР могут внести существенный вклад в их совершенствование с целью развития более справедливого и равноправного мироустройства, повышения влияния развивающихся стран в международных делах. Важным партнером для России и Китая является Индия, и трем сторонам следует в полной мере использовать возможности стратегического треугольника, перспективным также представляется продвижение межцивилизационного диалога, в основе площадки для которого на первых этапах могло бы лежать взаимодействие России, Китая, Индии и Ирана.

6. Приоритетным направлением российско-китайского сотрудничества в Евразии выступает сопряжение ЕАЭС и Инициативы пояса и пути в целях обеспечения связанности и создания пространства взаимовыгодного сотрудничества в регионе. Страны ЕАЭС и Китай должны провести серьезную совместную работу для достижения ощутимых экономических результатов от состыковки двух инициатив, что требует снижения нетарифных барьеров, повышения эффективности таможенных процедур, развития транспортной и финансовой инфраструктуры. Особую актуальность в рамках сопряжения в последнее время приобретает сотрудничество в области технологий и инноваций. К диалогу по вопросу обеспечения взаимосвязанности в Евразии Москва и Пекин могли бы также привлечь ЕС. Перспективным представляется сотрудничество в Арктике, в частности в освоении потенциала Северного морского пути как маршрута Азия – Европа, что также внесет вклад в социально-экономическое развитие российской Арктики.

7. Москва и Пекин могли бы активизировать усилия по трансформации мировой энергетической системы и созданию стабильной архитектуры управления энергоресурсами, в которой учитывались бы позиции развивающихся стран. Перспективным представляется развитие международного энергетического сотрудничества, в частности проведение консультаций с Японией и Республикой Корея в целях создания многостороннего механизма в Северо-Восточной Азии.

8. Пандемия коронавируса нового типа показала, что механизм российско-китайского взаимодействия в сфере здравоохранения, предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций требует совершенствования. Особо актуальными направлениями представляются интенсификация коммуникации, развитие совместных научных исследований и обменов результатами исследований в сферах вирусологии, эпидемиологии и медицины, а также продвижение кооперации в медицинской области и в здравоохранении. Москва и Пекин могли бы совместно выработать стандарты профилактики и контроля над инфекционными заболеваниями. Важную роль играет налаживание взаимодействиями между региональными

медицинскими институтами, центрами и лабораториями. Перспективным также представляется создание совместных компаний, производящих системы дезинфекции, тестирования и диагностики вирусных заболеваний нового поколения, а также противовирусные средства с использованием высоких технологий.

Список используемых источников:

1. Россия и Китай: четыре века взаимодействия. История, современное состояние и перспективы развития российско-китайских отношений Архивная копия от 25 декабря 2021 на Wayback Machine
2. Современные российско-китайские отношения: сборник / С. Г. Лузянин и др. ; под ред. С. Г. Лузянина и др.] ; Ин-т Дальнего Востока РАН. — Москва: ДеЛи плюс, 2017.
3. Россия и Китай: прошлое и настоящее Архивная копия от 15 января 2022 на Wayback Machine // Электронная выставка МГИМО.
4. Волюнец Алексей «Россия и Китай: первая попытка военного союза. Как две континентальные империи пытались „дружить“ против европейцев» Архивная копия от 5 августа 2020 на Wayback Machine // warspot.ru
5. Формирование и развитие цифрового шелкового пути как вектора экономического пояса шелкового пути: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.14 / Лю Ижу; [Место защиты: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова]. - Москва, 2021. – 26 с.

СЕКЦИЯ 2. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

УДК 338.24

Аманжолова А. Н.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Научный руководитель: *Кальницкая И.В.*

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СПК «ЕРМАК»

Аннотация. В статье представлен практический аспект анализа показателей рентабельности, раскрыта методика факторного анализа рентабельности активов. На основании результатов анализа показателей рентабельности объекта исследования выявлены проблемные вопросы, требующие особого внимания.

Ключевые слова: анализ рентабельности, показатели рентабельности, методика, факторный анализ.

Amanzholova A. N.

Dostoevsky Omsk State University
Scientific adviser: Kalnitskaya I.V.

ANALYSIS OF PROFITABILITY INDICATORS FOR THE EXAMPLE OF SEC «ERMAK»

Annotation. The article presents the practical aspect of the analysis of profitability indicators, reveals the methodology of factor analysis of the profitability of assets. Based on the results of the analysis of the profitability indicators of the research object, problematic issues requiring special attention have been identified.

Keywords: profitability analysis, profitability indicators, methodology, factor analysis.

Уже не раз говорили о значимости и важности показателей рентабельности, которые характеризуют оценку эффективности работы хозяйствующего субъекта. Так, «рентабельность – это относительный показатель, который определяет уровень доходности бизнеса» [1, с. 50]. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Они более полно, чем прибыль, идентифицируют итоговый результат хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными и потребленными ресурсами [1, с. 50]. В результате расчетов показателей рентабельности можно определить, сколько прибыли получит кооператив с одного вложенного рубля. В таблице 1 представлены расчеты показателей рентабельности.

Таблица 1. Система показателей рентабельности, %

Показатели	Расчет	2019 год	2020 год	2021 год	Δ 2021 к 2019	Δ 2021 к 2020
1. Рентабельность активов	$RA = \frac{ЧП}{А} \cdot 100\%$	0,57	0,79	1,34	+0,77	+0,55
2. Рентабельность продукции	$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Прп}}{\text{ССполн}} \cdot 100\%$	1,74	0,72	-	-	-

3. Рентабельность основных средств	$R_{оф} = \frac{ЧП}{ОС} \cdot 100\%$	1,02	1,43	2,44	+1,42	+1,01
4. Рентабельность производственных фондов	$R_{пф} = \frac{Прп}{ОС + МОС} \cdot 100\%$	1,08	0,54	-	-	-
5. Рентабельность продаж	$R_{пр} = \frac{Прп}{В} \cdot 100\%$	1,71	0,71	-	-	-
6. Чистая рентабельность	$R_{чист} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100\%$	1,25	1,47	2,39	+1,14	+0,91
7. Валовая рентабельность	$R_{вал} = \frac{ВП}{В} \cdot 100\%$	1,71	0,71	0,99	-0,71	+0,28
8. Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\%$	0,63	0,87	1,51	+0,88	+0,64
9. Рентабельность перманентного капитала	$R_{перм. к} = \frac{ЧП}{СК + ДО} \cdot 100\%$	0,59	0,84	1,43	+0,84	+0,59

Исходя из данных, представленных в таблице 1, следует сделать вывод, что показатели рентабельности не отличаются высокими значениями и существуют как позитивные, так и негативные моменты. В наибольшей степени в 2021 году наблюдается рост на 1,42% относительно 2019 г. и на 1,01% в сравнении с 2020 г. по такому показателю, как рентабельность основных средств, что в целом говорит об эффективном использовании основных средств. Показатель чистой рентабельности в отчетном году по сравнению с базисным и прошлым годами повысился на 1,14% и 0,91% соответственно, что обусловлено превышением темпа роста чистой прибыли над темпом роста выручки, это и привело к росту данного показателя. Рентабельность собственного капитала выросла в отчетном периоде по отношению к двум предыдущим на 0,88% и 0,64%. Данный показатель является одним из значимых при проведении анализа, поскольку на этот показатель обращают взоры, как владельцы, так и будущие инвесторы. Если значение рентабельности собственного капитала имеет положительную тенденцию, то и финансовая устойчивость обладает стабильностью. Рентабельность перманентного капитала выросла с 0,59% в 2019 г. до 1,43 процентных пункта в 2021 г., т.е. на 0,84%. В сравнении этого показателя с прошлым периодом наблюдается также повышение, только на 0,59%. Увеличение значений двух вышеуказанных показателей произошло из-за роста чистой прибыли. В свою очередь, увеличение чистой прибыли спровоцировано повышением прочих доходов и уменьшением прочих расходов. Показатель коэффициента рентабельности активов увеличился в 2021 г. по отношению к 2019 г. с 0,57 до 1,34 %, т.е. произошел рост на 0,77%, а относительно 2020 г. повысился на 0,55%. Данный показатель интересует работников налоговой инспекции, они сравнивают рассчитанное в кооперативе значение с определенной нормой рентабельности. Эта норма указана согласно виду деятельности экономического субъекта и представлена на официальном сайте Федеральной налоговой службы [2]. Если рентабельность активов превышает нормативные значения, то инспектор осуществляет выездную проверку хозяйствующего субъекта. В соответствии с ОКВЭД (Общероссийский классификаторов видов экономической деятельности) СПК «Ермак» занимается выращиванием зерновых культур и согласно этой классификации коэффициент рентабельности равен 7,8% [3]. Позитивное влияние оказывает

рост рентабельности активов и, к тому же, входит в норматив. На рисунке 1 представлена динамика показателей рентабельности за 2019-2021 гг.

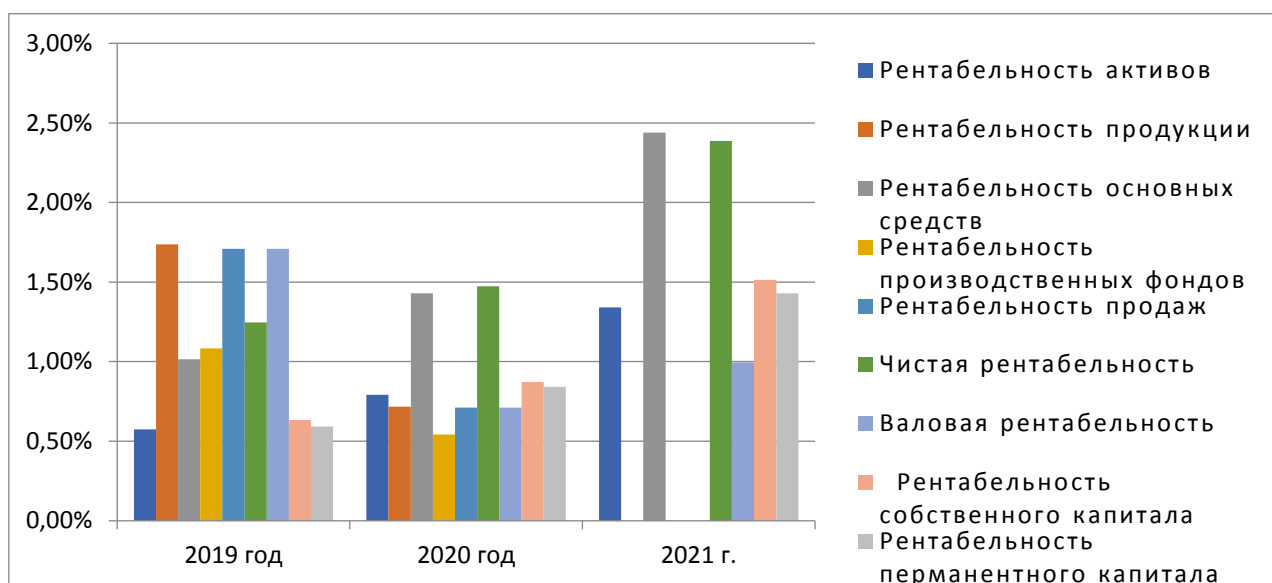


Рисунок 1. Динамика показателей рентабельности за 2019-2021 гг.

В организации существуют и отрицательные моменты, которые рассмотрим подробнее. Показатель валовой рентабельности уменьшился в 2021 г. относительно 2019 г. на 0,71%, что говорит о понижении эффективности применения производственных фондов, выражающаяся в повышении затрат на производство. Однако данный показатель по сравнению с 2020 г. вырос на 0,28%, что, в общем, положительно сказывается на деятельности предприятия. Коэффициент рентабельности производственных фондов несколько сократился за 2019-2020 гг., а в 2021 году наблюдается убыток от продажи продукции и, соответственно, невозможно рассчитать рентабельность за отчетный период. Также невозможно рассчитать за отчетный период коэффициент рентабельности продаж, который является одним из основных показателей оценки финансовой эффективности хозяйствующего субъекта и коэффициент рентабельности продукции, который также является достаточно важным показателем. Во многом данная тенденция связана с ростом себестоимости и ростом управленческих расходов, приводящих к убытку. И, если продолжится неблагоприятная тенденция, то организации следует принять меры.

Далее проведем факторный анализ показателей рентабельности. Именно он способствует выявлению изменений различных факторов на результирующий показатель. Проведем факторный анализ рентабельности активов. Формула для расчета рентабельности активов выглядит, так:

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100\% \quad (1)$$

Для более детального анализа рентабельности активов необходимо несколько расширить и видоизменить формулу. Так, актив баланса включает в себя два элемента, в частности, внеоборотный и оборотный активы. Просуммировав эти две величины, получим факторную модель:

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА} + \text{ВА}} \cdot 100\% \quad (2)$$

Факторный анализ проведем методом цепных подстановок. За отчетный период берем 2021 год, а за базовый период возьмем год, предшествующий отчетному. Первоначальные данные для проведения факторного анализа взяты из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Величина чистой прибыли за 2020 и 2021 гг. определена и равна 5083 и 8713 тыс. руб. соответственно. Далее необходимо вычислить среднегодовую стоимость оборотных активов, аналогично рассчитываемому ранее показателю. Отсюда, в 2020 г.

показатель составил 274 826,5 тыс. руб., а в 2021 году – 288 366 тыс. руб. Величина среднегодовой стоимости внеоборотного капитала в 2020 и 2021 гг. равна 367 386,5 и 361 457,5 тыс. руб. соответственно. Результаты проведенного факторного анализа рентабельности активов методом цепных подстановок представлены в таблице 2.

Таблица 2. Факторный анализ рентабельности активов методом цепных подстановок

№	Чистая прибыль, тыс. руб.	Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	Рентабельность активов, %	Изменение рентабельности, %
1	5083	274 826,5	367 386,5	0,79	-
2	8713	274 826,5	367 386,5	1,36	+0,57
3	8713	288 366	367 386,5	1,33	-0,03
4	8713	288 366	361 457,5	1,34	+0,01
Совокупное изменение рентабельности активов					+0,55

На основании данных, полученных в ходе выполнения факторного анализа рентабельности активов можно сделать, следующий вывод, что изменение чистой прибыли, а именно ее увеличение вызвало рост результативного показателя на 0,57%. Повышению чистой прибыли способствовало увеличение прочих доходов. Рост среднегодовой стоимости оборотных активов с 274 826,5 до 288 366 тыс. руб. привело к сокращению рентабельности активов на 0,03%. В свою очередь, величина оборотных активов возросла из-за увеличения запасов и дебиторской задолженности. Уменьшение основных средств в составе внеоборотного актива говорит о продаже рабочего скота. И как следствие, произошло увеличение рентабельности активов на 0,01%.

В результате выполненного анализа наблюдаются как позитивные, так и негативные факторы. Так, кооперативу стоит обратить внимание на полученный в отчетном году убыток от продаж, так как есть показатели рентабельности, результаты которых находятся в прямой зависимости от него. Исходя из проведенного факторного анализа показателей рентабельности, можно утверждать, что определение влияния изменения различных факторов на результативный показатель позволило выявить определенные моменты в производственном кооперативе.

Список используемых источников:

1. Аскеров, П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации : учеб. пособие / П.Ф. Аскеров, И.А. Цветков, Х.Г. Кибиров; под общ. ред. П.Ф. Аскерова. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 176 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-009793-0. - Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/968747> (дата обращения: 09.11.2022).

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы (ФНС). – URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/ (дата обращения: 12.11.2022).

3. Официальный сайт СПК «Ермак».- URL: <https://ermak-cpk.ru/> (дата обращения 13.11.2022)

Бакуменко Н.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Новороссийский филиал)

Научный руководитель: *Ковалева И.П.*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ПЕРИОД САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОРОССИЙСК)

Аннотация: в статье рассмотрено влияние внешнеполитических санкций на инвестиционную деятельность компаний в г. Новороссийск. Представлен анализ инвестиционной политики предприятий и сформулированы рекомендации по стабилизации экономической деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, санкции, энергоносители, финансовая стратегия, кризис, переориентация деятельности.

Bakumenko N.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Novorossiysk Branch)

Scientific supervisor: *Kovaleva I.P.*

ANALYSIS OF THE INVESTMENT POLICY OF RUSSIAN COMPANIES DURING THE PERIOD OF SANCTIONS RESTRICTIONS (ON THE EXAMPLE OF NOVOROSIYSK)

Abstract: the article examines the impact of foreign policy sanctions on the investment activities of companies in Novorossiysk. The analysis of the investment policy of enterprises is presented and recommendations for the stabilization of economic activity are formulated.

Keywords: investments, sanctions, energy resources, financial strategy, crisis, reorientation of activities.

Инвестиционная политика предприятий выступает в рамках одного из этапов их финансовой стратегии, основной целью которого является раскрытие и последующая реализация экономического потенциала хозяйственной деятельности с наибольшей эффективностью при использовании наименьшего допустимого количества ресурсов. Однако существуют кризисные ситуации, редуцирующие мощностные показатели этого вида финансовой деятельности в зависимости от принадлежности предприятия к тому или иному сектору экономической деятельности страны, а также его непосредственной ориентации на работу на внутреннем или на внешнем рынках. Одной из причин появления таких ситуаций является введение внешнеполитических санкций, которые представляют собой инструмент жизнеобеспечения интересов отдельных игроков конкурентной борьбы геополитического уровня за счёт последовательного давления и ограничения других [1].

Отметим, что при использовании подобного подхода провоцируется определённого рода кризис, пронизывающий деятельность санкционированной стороны в какой-либо из сфер, ввиду которого свободные средства компании должны будут быть направлены не на модернизацию или иного рода позитивное действие, влекущее за собой увеличение объёма выручки предприятия в краткосрочной или долгосрочной перспективе, а на снижение уровня получаемых убытков путём секторальной или всеобъемлющей реорганизации собственной деятельности. Таким образом происходит процесс сдерживания темпов развития, тем самым обеспечивая понижение уровня конкурентоспособности.

С другой стороны, в зависимости от уровня введённых санкций и наличия альтернативных вариантов реализации экономической деятельности, ограниченная сторона получает

возможность обретения относительно большей доли свободы действий, а с учётом налаживания новых каналов сотрудничества или даже создания конгломерата с другими попавшими под санкции или ущемлёнными иным другим способом сторонами, может привести в обозримом будущем к достаточно серьёзному ослаблению положения стороны, изначально вводившей санкции.

Подобный сценарий находит своё практическое применение в сложившейся ситуации проведения политики сдерживания ведущими странами Запада по отношению к Российской Федерации. Этот процесс до 2014 г. носил преимущественно скрытый характер, а затем ввиду событий того же года перешёл на принципиально новый уровень исполнения, который всё же оказался недостаточно эффективен и выступил в качестве акселератора для планируемых руководством Российской Федерации мероприятий, обеспечивающих усиление её положения на мировой арене. Первые пакеты санкций вступили в силу, ограничивая деятельность многих российских компаний, однако не полностью изолируя сотрудничество и торговые отношения с ними. Торговля велась с дополнительными бюрократическими осложнениями, но, исходя из финансовых отчётов российских компаний, преимущественно объём их выручки прогрессировал ежегодно. Всё больше средств было инвестировано в модернизацию собственных производственных мощностей и улучшение условий труда. Определённые трудности, возникшие в ходе организации собственной эффективной деятельности в условиях ограничений, позволили обрести экономическую устойчивость и конкурентоспособность.

В случае с Краснодарским краем, который представляет собой очень важный в экономическом отношении регион, большое количество предприятий вынуждено было произвести реорганизацию своей деятельности с целью повышения собственной привлекательности для российских и зарубежных инвесторов. Очень важную роль в этом процессе играет развитие г. Новороссийск, который обладает третьим в Европе портом по грузообороту и выступает в качестве связующего звена торговой деятельности Российской Федерации со странами Европы, Америки, Африки, Южной Азии и стран Ближнего Востока. Новороссийск обладает глубоководной незамерзающей бухтой и рядом других климатических и географических преимуществ, которым составить конкуренцию достаточно трудно. Ограничение его деятельности повлечёт за собой цепную реакцию негативных последствий для всех партнёров, пошедших на конфронтацию. Деятельность предприятий Новороссийска диверсифицирована, но ключевые представители данной отрасли преимущественно ориентированы на сотрудничество с западными странами в области поставок энергоносителей и зерновых культур.

Для анализа основных финансово-экономических показателей была взята информация с открытых источников, которые непосредственно принадлежат тем или иным предприятиям, расположенным в г. Новороссийск, а также администрации города. В эту группу вошли следующие компании, составляющие ключевые позиции в экономической деятельности города: «Новороссийский Морской Торговый Порт» (НМТП); «Новороссийский Комбинат Хлебопродуктов» (НКХП); «Новороссийское пароходство» (Новошип); «Новороссийский Цементный завод» (Новоросцемент); «Каспийский Трубопроводный Консорциум» (КТК); «Черномортранснефть»; «Абрау-Дюрсо» [4]. Инвестиционная политика Новороссийска ориентирована на реализацию собственного инвестиционного потенциала, а также на формирование инвестиционного имиджа, который должен привлекать всё большие финансовые вливания.

В ходе анализа статистических и бухгалтерских данных было выяснено, что с периода введения санкций в 2014 г. по настоящий момент в инвестиционной политике компаний Новороссийска сложилась тенденция, подразумевающая направление денежных средств на улучшение условий труда, повышение экологичности собственных производственных мощностей и плановое качественное преобразование транспортно-логистической системы, а также производственной инфраструктуры [2]. Стоит отметить, что процесс импортозамещения ежегодно приобретает принципиально новые усиленные обороты. Для предприятий Новороссийска этот вопрос является жизнеобеспечивающим, поскольку

практически все компании в той или иной степени используют импортные технологии и передовое оборудование.

Город, в свою очередь, имеет и ряд проблемных аспектов, среди которых наиболее обширным является вопрос транспортно-логистической специализации, которая наиболее чувствительна к геополитическим и конъюнктурным колебаниям мировой экономики, а также к переменам в территориально-отраслевых приоритетах развития страны [3]. По данным «НМТП» доля энергоносителей в перевалке грузов в порту Новороссийска составляет 23%; зерновые культуры – 16%; черные металлы и чугун – 13%. Важно отметить, что на долю «НМТП» приходится 20% перевалки всех грузов, импортируемых и экспортируемых из России [5].

В свете событий начала специальной военной операции РФ на территории Украины, ЕС ввёл жёсткие санкционные ограничения в отношении нефтегазового и банковского секторов, а также торгово-транспортных организаций, в том числе и «НМТП». Руководство «НМТП» выступило с заявлением, что, не смотря на ограничения, компания продолжит выполнять контрактные обязательства в полном объёме. Важно отметить, что в планы компании входит инвестирование 108 млрд рублей в собственное развитие до 2029 г., где основную роль в том числе будут играть качественные преобразования транспортно-логистической системы.

Вследствие бойкотирования использования российских энергоносителей негативные последствия в западных странах с каждым днём обретают всё больший масштаб, усложняя и постепенно оттягивая время начала реализации действенных мер по их ликвидации, которые невозможны без конструктивного диалога, учитывающего и уважающего интересы обеих сторон. Задействованный ими на данный момент подход обуславливает низкую эффективность принимаемых решений и резкое увеличение издержек альтернативного сценария в ближайшей перспективе. По состоянию на середину ноября 2022 г. импорт энергоносителей российского происхождения в странах ЕС сократился на 80% с момента начала Российской Федерацией специальной военной операции. В свою очередь розничные цены на газ увеличились вдвое и на 67% выросла стоимость электроэнергии. В связи с этим 21 октября глава Совета ЕС Шарль Мишель озвучил три основных задачи стран еврозоны по планомерному преодолению сложившегося кризиса такие как: снижение цен на газ, получение гарантий безопасности поставляемых энергоносителей и сокращение спроса конечным потребителем [6].

Важно отметить, что в подобных условиях вопрос о скором эффективном налаживании альтернативных поставок и установления фиксированной низкой цены на газ, путём введения потолка цены, представляется маловероятным ввиду очевидной сложности. Дополнительно ситуация усугубляется резкими темпами роста инфляции и набирающим силу продовольственным кризисом, который по прогнозам экспертов в обозримом будущем может уравниваться по степени тяжести с энергетическим. Симметричные последствия отразились также и на экономике США, которые являются основным бенефициаром европейского кризиса, но с гораздо более меньшими потерями, поскольку крупные европейские предприятия мирового масштаба уже объявили о переносе своих производственных мощностей на территорию США, что определённым образом положительно скажется на темпах экономического развития и положения страны на мировом рынке.

Ранее ввиду упорного желания стран Запада отказаться от использования российских энергоносителей 14 апреля 2022 г. Президент РФ Владимир Владимирович Путин в серии отраслевых совещаний заявил, что экспорт энергоносителей необходимо диверсифицировать и переориентировать на юго-восточное направление, а также развивать сферу глубокой переработки газа и нефти, что определяет генеральные направления финансовой стратегии крупных российских компаний данной отрасли, в число которых входят «НМТП», «КТК», «Черномортранснефть» и др. Дополнительно президент отметил, что в ближайшее время нужно определить ключевые объекты необходимой для реализации данной цели инфраструктуры и приступить к её строительству.

Первые положительные предпосылки для запуска столь масштабного процесса стали заявления наследного принца Саудовской Аравии о том, что они со своей стороны не собираются задействовать дополнительные мощности для удовлетворения запросов США и Европы, а также заявление руководства Индии о намерении покупать российскую нефть в удвоенных объемах. На момент середины ноября 2022 г. Саудовская Аравия упорно отказывается наращивать добычу нефтепродуктов по требованию США и их союзников, не смотря на косвенные угрозы, а поставки российской нефти в Индию вышли на первое место, обогнав традиционных лидеров – Ирак и Саудовскую Аравию.

Ввиду сложившейся ситуации, наиболее перспективным решением для компаний прямо или косвенно задействованных в экономической деятельности данного сектора станет инициация создания и последующее инвестирование в современное экологичное нефтеперерабатывающее предприятие на территории муниципального образования г. Новороссийск. Подобный подход будет в максимальной степени способствовать скорейшей реализации цели, поставленной Президентом, и определит новый этап экономического прогресса города, повысив его инвестиционную привлекательность. Также увеличение производственной мощности экономической деятельности потребует основательного преобразования транспортно-логистической системы, которая в перспективе обеспечит множество новороссийских компаний логистическими преференциями, увеличивая грузооборот и сокращая время на выполнение транспортных задач внутри города.

Новороссийские компании с ориентацией на внутренний рынок страны, такие как «Новоросцемент» столкнулись с проблемой обеспечения собственных производственных механизмов инновационным высококачественным импортным оборудованием, которое поставлялось из Германии и других стран Европы. Наиболее оптимальным решением для конструктивного разрешения возникшего вопроса станет максимальное содействие процессу импортозамещения и финансовые вливания в создание и развитие организаций, которые будут заниматься производством аналогичного оборудования, а также дальнейший поиск, налаживание и укрепление уже существующих деловых отношений с производителями из числа дружественных стран.

Предприятия из сегмента общественного питания, такие как новороссийский пивоваренный завод «Пино» и завод шампанских вин «Абрау-Дюрсо», не смотря на частичное, но не критичное удорожание процесса производства в связи с введением санкций, фиксировали увеличение объема выручки. В их случае наиболее целесообразно будет продолжать наращивание объема инвестиций в модернизацию собственных производственных мощностей и в улучшение условий труда, поскольку их потери на всеобщем фоне носили менее деструктивный характер.

Резюмировав, можно сделать вывод, о необходимости новороссийским компаниям продолжать следовать тенденции переориентации ведения экономической деятельности в направлении юго-востока для обеспечения реализации своих товаров и услуг на основе долгосрочных перспективных контрактов, последствия работы по которым будет способствовать скорейшему качественному преобразованию российской экономики в целом, укрепляя положение страны на международной арене.

Список используемых источников:

1. Никифорова, Е. Р. Планирование инвестиционной политики в рамках финансовой стратегии (на примере ПАО «НМТП») / Е. Р. Никифорова, В. Н. Сарбей, И. А. Заярная // Цифровая экономика: проблемы и современные тренды : Материалы всероссийской научно-практической конференции, Новороссийск, 26 ноября 2019 года / Под общей редакцией Е.Н. Сейфиевой. – Новороссийск: Знание-М, 2020. – С. 93-96. – EDN HRETJM.

2. Сайт Всероссийской системы данных о компаниях и бизнесе. - URL: <https://zachestnyibiznes.ru/> (дата обращения: октябрь-ноябрь 2022 г.).

3. Сайт Инвестиционного портала Новороссийска. - URL: <https://investnovoros.ru/> (дата обращения: 28.10.2022).

4. Сайт Каспийского трубопроводного консорциума (КТК). - URL: <https://www.cpc.ru/> (дата обращения: 4.11.2022).
5. Сайт Новороссийского морского торгового порта (НМТП). - URL: <http://www.nmtp.info/> (дата обращения: 31.10.2022).
6. Сайт Рос Бизнес Консалтинг (РБК). - URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: октябрь-ноябрь 2022 г.).

УДК 351.711

Бектасова А.Д., Жарникова Д.А.
Научный руководитель: *Селюк А.В.*
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Одной из важных составляющих происходящих экономических реформ в Российской Федерации являются процессы, направленные на формирование и нормативное закрепление различных видов собственности, включая и государственной. Именно эффективное управление государственной собственностью в настоящее время является движущей силой территориального развития страны, что приводит к необходимости детальной проработки и постоянного совершенствования системы управления данной сферы.

Ключевые слова: государственная собственность, управление, Российская Федерация.

Bektasova A.D., Zharnikova D.A.
Scientific adviser: *Selyuk A.V.*
Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

MODERN TRENDS IN THE SYSTEM OF STATE PROPERTY MANAGEMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. One of the important components of the ongoing economic reforms in the Russian Federation are the processes aimed at the formation and regulatory consolidation of various types of property, including state property. It is the effective management of state property that is currently the driving force behind the territorial development of the country, which leads to the need for detailed study and continuous improvement of the management system in this area.

Key words: state property, management, Russian Federation.

Государственная собственность является важнейшим экономическим и политическим фактором развития национальной экономики. Актуальность исследования обусловлена тем, что сфера государственной собственности в последние годы претерпевает изменения.

Продолжающиеся процессы разделения государственного имущества на региональное и федеральное, муниципализация социальной сферы привели к тому, что регионы Российской Федерации стали собственниками крупных имущественных комплексов, содержащие в себе: земельные участки, нежилые помещения, пакеты акций, долговые обязательства, а также информационные ресурсы. Разграничение полномочий между регионами и федеральным центром привело к тому, что большинство социальных функций обеспечивается за счет организации и реализации региональных бюджетов, включая доходы от муниципальной

собственности. Реформирование экономики России и осуществление форм и трансформации отношений, а также децентрализация государственного управления привело к созданию новых полномочий среди региональных органов власти и системы управления в целом.

На сегодняшний день отсутствие механизма рационального использования государственной собственности и ее эффективного управления способствует росту социально–экономических проблем, связанных с ее значимостью. Все это требует активизации практической деятельности в части разработки теоретико-методологических основ по формированию, развитию и использованию государственной собственности страны. Развитие федеративных отношений в России способствует повышенному интересу также и к развитию региональной и местной экономики. В этой связи также актуальным вопросом остается разработка наиболее эффективных направлений использования и управления региональной и муниципальной собственностью.

Государственная собственность как экономическая категория обосновывает взаимосвязь между характером управления собственностью, способами и средствами пополнения бюджета страны, методами активизации вовлечения её в новые сферы вложения капитала. Определяющим становится ориентация мотиваций субъектов отношений на создание единого сбалансированного поля рационального использования государственной собственности. Достигается это за счёт гармонизации отношений на рынке собственности и соизмерения эффективности управления ею посредством установления адекватных оценок госимущества его рыночной стоимости. Эффективное использование последнего возможно лишь в том случае, когда применяются такие формы и методы управления им, которые способствуют этому и увязывают интересы субъектов по всей иерархической цепочке взаимодействий. В этом состоит экономическая природа государственной собственности как инструмента обеспечения устойчивого роста экономики страны и как фактора развития рынка собственности.

Разработка эффективной системы управления государственной собственностью требует определения перечня государственного имущества, имеющего статус ключевого системообразующего звена, способного стать «плюсом роста» экономики территорий страны и активизировать предпринимательскую деятельность во всей зоне влияния.

При эффективном управлении государственной собственностью должны быть решены следующие задачи (рисунок 1)/

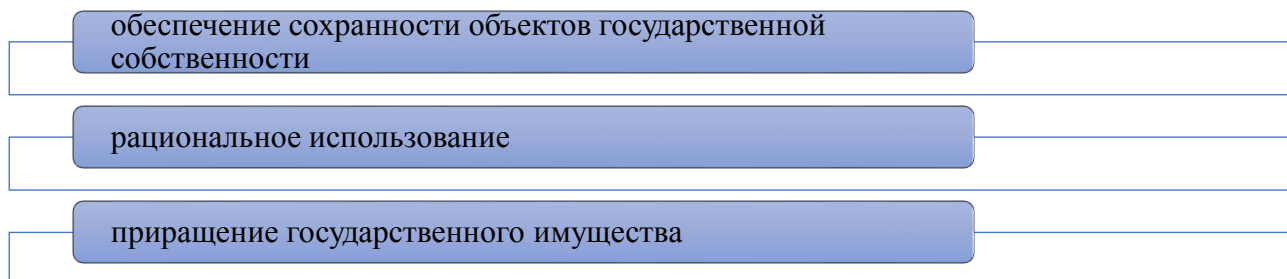


Рисунок 1. Задачи, решаемые при эффективном управлении государственной собственностью

Повышение эффективности управления требует обоснования участия федеральных органов управления в этом процессе [1, с. 116]. Наличие большого количества разнообразных объектов государственной собственности требует сложной системы управления. При этом важнейшая роль в управлении государственной собственностью принадлежит системе исполнительной власти, в которую входят министерства РФ (федеральные министерства) и иные федеральные органы исполнительной власти (государственные комитеты РФ, федеральные комиссии России, федеральные службы России, федеральные агентства, федеральные надзоры России, а также Управление делами Президента России).

Для формирования и эффективного функционирования развитой экономики недостаточно факторов самоорганизации, необходима также и государственная организация управления государственной собственностью, представляющая собой сложную совокупность действий государства (рисунок 2).

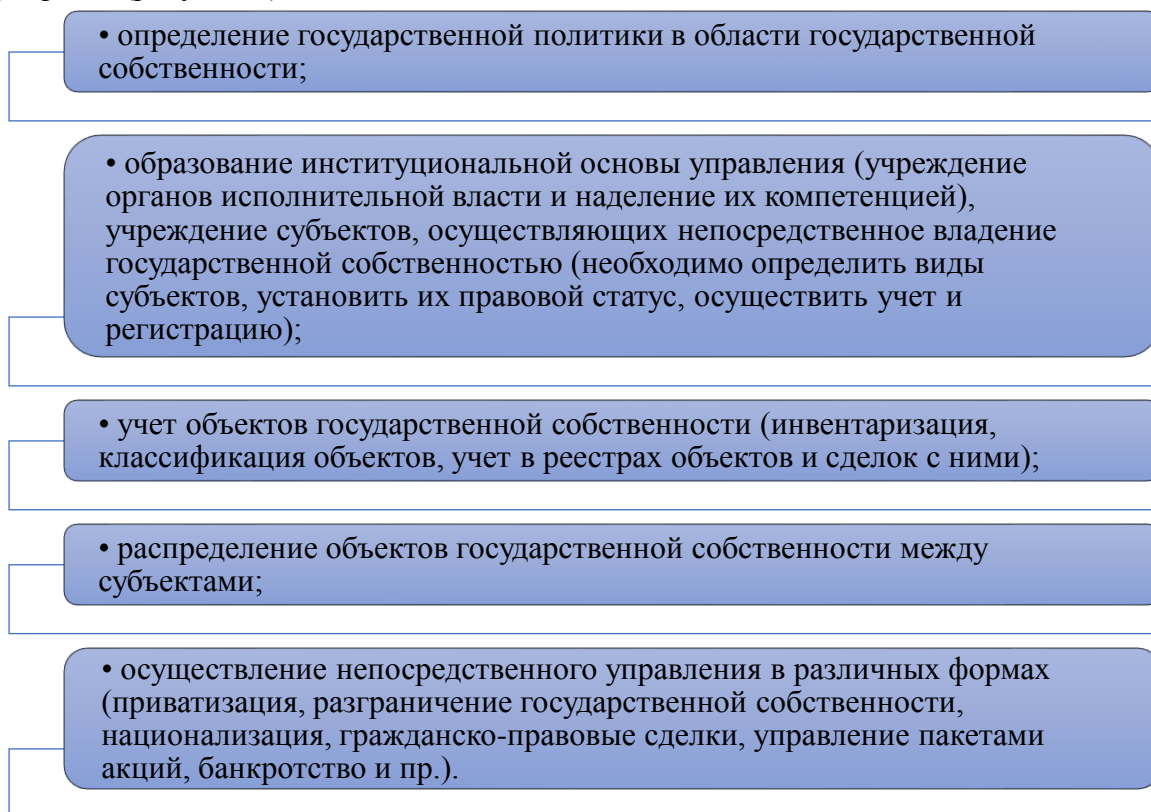


Рисунок 2. Направления совершенствования системы управления государственной собственностью

Таким образом, в рамках выделенных направлений совершенствования системы управления государственной собственностью необходимо осуществить совокупность конкретных действий в целях их реализации:

- необходимо заново возродить в стране систему ответственности как материальной, так и уголовной за сохранность государственной недвижимости и поддержание ее в надлежащем состоянии [2, с. 125];

- следует усилить контролируемую роль государственных институтов власти: федеральных, региональных, муниципальных и особенно правоохранительных органов;

- важно обеспечить последующее вовлечение объектов государственной собственности в хозяйственный оборот;

- следует повысить качество учета объектов собственности за счет подготовки документации, необходимой для учета и управления объектами недвижимости, а также для совершения сделок с указанными объектами;

- необходимо обеспечить развитие земельных отношений в регионах. Решение данного мероприятия состоит в изготовлении межевых планов, постановке земельных участков на государственный кадастровый учет, регистрацию права собственности регионов;

- особое внимание в повышении эффективности управления собственностью должно уделяться расширению сферы инвестиционного влияния. Это позволит, в свою очередь, расширить жилищный фонд и повысить качество и доступность жилья для населения.

Таким образом, накопленный на сегодняшний день опыт управления государственной собственностью, показывает, что концептуальной основой управления должен стать

системный подход. Предложенные мероприятия позволят улучшить систему управления государственного сектора в целом.

Список используемых источников:

1. Звягинцев П.С. Управление государственным имуществом: состояние и перспективы / П.С. Звягинцев // Вестник Института экономики Российской академии наук. - 2019. - №6. - 115-129.

2. Невская О.С. Эффективность управления государственной собственностью в Свердловской области / О.С. Невская // Вестник ЧелГУ. - 2019. - №9 (431). - С. 124-130.

УДК 332.05

Белова Ю. А.

Научный руководитель: **Селюк А. В.**

Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФАКТОРОВ НА ГОРОДСКОЕ МУНИЦИПАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО В РОССИИ

***Аннотация.** В статье авторы исследуют факторы, влияющие на развитие современных российских городов, анализирует их показатели и приводит конкретные примеры влияния данных факторов на городские округа. Целью статьи является анализ современных факторов развития городского муниципального хозяйства в РФ.*

***Ключевые слова:** городское муниципальное хозяйство, современные факторы.*

Belova Yu. A.

Scientific adviser: **Selyuk A. V.**

Omsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

THE INFLUENCE OF MODERN FACTORS ON THE URBAN MUNICIPAL ECONOMY IN THE RUSSIA

***Abstract.** In the article, the authors explore the factors influencing the development of modern Russian cities, analyzes their performance and gives specific examples of the impact of these factors on urban districts. The purpose of the article is to analyze the current factors in the development of the urban municipal economy in the Russian Federation.*

***Keywords:** urban municipal economy, modern factors.*

Большая часть населения России проживает в сегодня в городах, поэтому тема развития городского муниципального хозяйства до 2030 года имеет чрезвычайную актуальность. Поставленные Президентом в указе «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» от 21.07.2020 года №474 задачи исполнимы при условии качественного рывка в развитии городского хозяйства.

Факторы, оказывающие влияние на городское муниципальное хозяйство, определяют его формирование и развитие, и их исследование в перспективе позволит повысить эффективность функционирования всей городской экономики. Нами отобраны наиболее

значимые современные факторы и представлен прогноз их влияния в перспективе на дальнейшее развитие городского муниципального хозяйства в РФ.

1. Фактор комплексного развития городского муниципального хозяйства.

С развитием современных городов всё больше возникает необходимость комплексного и пропорционального развития отраслей. Для этого необходимо поддерживать примерно одинаковую скорость перемен и совершенствовать все элементы городского хозяйства: развивать наиболее динамичные передовые отрасли и поддерживать отстающие, но развивающиеся. Под показателями, формирующими оценку отдельных элементов данного явления, подразумеваются уровни:

- жилищной обеспеченности населения.
- физического износа зданий.
- обеспечения населения водой для питьевых нужд.
- обеспечения населения теплом.
- обеспечения населения электроэнергией.
- обеспечения населения дорогами с усовершенствованными покрытиями.
- обеспеченности населения зелеными насаждениями общего пользования.

Влияние фактора проявляется в том, что, если какой-то из данных показателей будет иметь сравнительно незначительное влияние, нельзя уже будет утверждать, что управление городским муниципальным хозяйством является комплексным и обеспечивает стабильное развитие территории: уровень развития вспомогательных отраслей зависит от степени развития основных. В частности, взаимосвязанными являются отрасли:

- функционирование водопровода и функционирование водоотведения сточных вод,
- транспортная сеть и дорожное хозяйство,
- строительство и ремонтные работы,
- многоэтажные дома и лифтовое хозяйство, и т.п.

Приведём ряд примеров: в городе Омске в 2021 г. индекс промышленного производства по обеспечению электроэнергией к 2020 году составил 106,8%, что является благоприятным значением, поскольку динамика положительна (темп прироста равен 6,8%). Рост данного показателя не только свидетельствует об эффективном управлении сферой электроэнергетики, что благоприятно влияет на взаимосвязанные с ней отрасли, в том числе на развитие технологий, применяемых в городе. Индекс промышленного производства по водоснабжению и водоотведению в Омске за тот же период составил 120,9%. Улучшение значения данного показателя приводит к повышению качества жизнедеятельности населения, связанной с хозяйственно-питьевыми потребностями, а также к удовлетворению нужд производственных муниципальных структур (в том числе предприятий энергетики). Следовательно, развитие одного из элементов городского муниципального хозяйства тесно взаимосвязано с развитием других его элементов: каждый из них оказывает в определенной степени влияние на качество, скорость и направление изменения и развития остальных отраслей.

2. Демографический фактор численности населения.

Городское муниципальное хозяйство постоянно взаимодействует с потребителями: в основном, в эту категорию относятся непосредственно сами горожане и производство, расположенное на данной территории. Соответственно, развитие городского хозяйства зависит от численности населения. Проявлениями данного фактора являются:

- численность постоянного и наличного населения,
- величина отдельных групп населения: трудоспособное население, пенсионеры, безработные, мужское население, женское население, и т.д.,
- количество браков и разводов,
- внешняя миграция,
- показатели рождаемости и смертности.

Например, в Омске население на начало 2020 года составляло 1154507 человек.

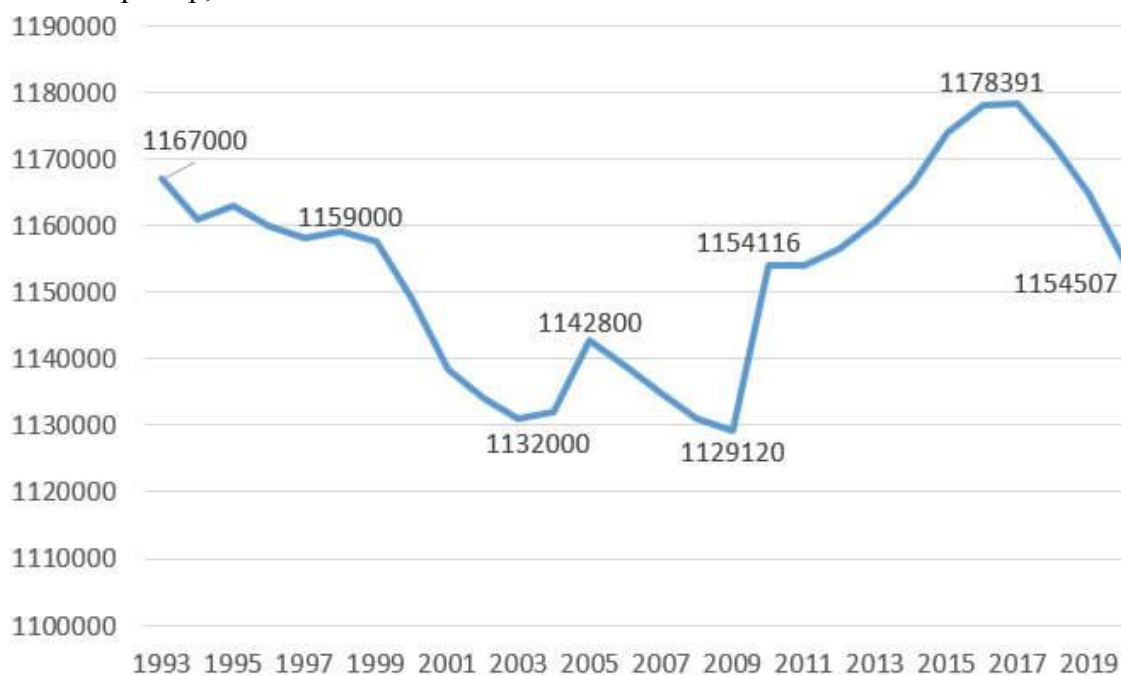


Рисунок 1. Динамика численности населения в Омске

Данный фактор актуален, поскольку основная цель, на достижение которой направлены все виды деятельности, связанные с управлением городским муниципальным хозяйством, - это повышение качества жизни людей, проживающих на территории данного города. И при этом субъектом управления городским хозяйством также является человек (органы местного самоуправления, органы государственной власти, непосредственно жители города и т.д.). Следовательно, чем выше показатель численности трудоспособного и занятого населения, тем больше трудовых ресурсов у муниципалитета, поскольку больше людей занято в экономике города. Чем больше детей и молодых людей проживает в городе, тем больше шансов на то, что муниципалитет в ближайшем будущем будет иметь благоприятный кадровый потенциал. Прирост численности населения в целом свидетельствует о том, что горожан устраивает качество жизни в городе, следовательно, управление муниципальным хозяйством в городском округе является эффективным.

2. Экономический фактор концентрации и развития объектов городской инфраструктуры.

Городское муниципальное хозяйство, прежде всего предназначено для удовлетворения потребностей населения, живущего на данной территории, а, значит, оно должно учитывать действующую систему расселения. Следовательно, территории города организации, связанные с коммунальным хозяйством, должны размещаться равномерно. Инженерные сети вынужденно имеют широкую разветвленность. Дорожно-транспортных линий должно быть достаточное количество; они должны быть взаимосвязанными, но при этом не занимать огромные площади территории. Элементы благоустройства должны быть разнообразны. Показателями данного фактора также являются количество учебных заведений, административных зданий, медицинских учреждений, предприятий службы быта и др.

Например, существенно затормаживают развитие муниципального хозяйства города Омск такие проблемы, связанные с инфраструктурой, как: низкое качество автомобильных дорог, превращение второстепенных дорог и проездов в тупиковые. Вызывает возмущение населения необорудованность дворовых территорий малыми архитектурными формами, стоянками, обычной ливневой канализацией; нехватка объектов социальной инфраструктуры, особенно фактическое отсутствие детских садов и школ в новых микрорайонах города; высокий уровень аварийности тепловых сетей. Перегружаемых новыми объектами сверх нормы.

Сложность реализации эффективной концентрации и развития объектов городской инфраструктуры заключается в том, что возможности для этой реализации в городах могут быть ограничены (как правило, финансово).

3. Фактор стремления городов к интеграции.

Обычно территории стремятся к эволюции и расширению. Раньше города развивались, присоединяясь друг к другу. Сейчас каждый город самостоятелен в управлении собственным хозяйством, поскольку имеет собственный бюджет и возможности финансовой помощи со стороны субъектов РФ и федерального центра. Однако в современных реалиях всё отчётливее проявляется необходимость во взаимодействии с другими городами. Стремление наладить городскую инфраструктуру и повысить комфортность жизни горожан привело к формированию агломераций, отличительная характеристика которой – компактность входящих в нее поселений: чем ближе расположены городские поселения, тем больше возможностей для их взаимодействия и обмена ресурсами.

В настоящее время список крупнейших агломераций РФ стабилен, однако население большинства агломераций снизилось из-за пандемии коронавируса в 2020 году. Из семнадцати миллионных урбанизированных ареалов РФ рост был отмечен только в четырёх из них (помимо мегаполисов, не являющихся муниципальными образованиями – Москвы и Санкт-Петербурга): это Екатеринбург, Краснодар, Ростов-на-Дону и Казань.

Интеграция хозяйства муниципальных образований ведёт к сложению их потенциалов, что является предпосылкой к достижению максимально эффективного результата управления городским муниципальным хозяйством за счет комплексного перераспределения ресурсов и минимизации издержек. Городские агломерации стимулируют социально-экономическое развитие городского хозяйства.

Агломерационные процессы не находятся под полным контролем муниципальных образований, однако государственное регулирование процессов в сфере образования городских агломераций эффективно при наличии благоприятных социально-экономических предпосылок в муниципалитетах. Государство может помочь формированию агломераций, вкладывая различного вида ресурсы в инфраструктурные проекты, стимулируя интеграцию экономики и рынков труда находящихся рядом друг с другом городов.

4. Фактор цифровизации городского муниципального хозяйства. В данном случае часто подменяют цель (экономия времени на получение услуг) и методы её достижения (пресловутая цифровизация).

Данный фактор является решающим в дальнейшем развитии городского муниципального хозяйства, поскольку прогнозируется, что в будущем для РФ будет характерно еще более тесное взаимодействие городской среды с искусственным интеллектом, развитие которого передаст машинам множество рутинных операций и позволит роботизировать большинство процессов. Поле для применения этих технологий будет расширяться, что приведет к сокращению затрат ресурсов.

Далее представлен список муниципалитетов, использующих максимально возможный потенциал современной IT-инфраструктуры для повышения качества жизни горожан (по данным Минстроя РФ).

Таблица 1. Города с численностью населения более 300 тыс. чел. на 1 января 2022 г.

Название города	Развитие ИТ
Нижний Новгород	Технопарк «Анкудиновка» для развития сферы высоких технологий. Более 20000 специалистов, занятых в ИТ-сфере (предоставление телекоммуникационных услуг: Интернет-провайдеры, операторы связи; разработка программного обеспечения).
Тюмень	Реализация проекта «Умный город». Площадка «Тюмень – наш дом»: горожане передают в местную администрацию информацию о неисправном освещении в помещениях, состоянии дорог и дворов. Тысячи тюменцев используют мобильное приложение «Тюмень. Транспорт», где находят ближайшие остановки, маршруты и время прибытия автобусов.
Екатеринбург	«Умные остановки»: зарядка телефонов, подключение к Wi-Fi, актуальное расписание транспорта на специальном табло. «Умные дома»: биометрические домофоны, системы распознавания лиц и автомобильных номеров. Дата-центры: хранение данных. Цифровизация бизнеса, доставки, шеринга.
Сургут	Проект «Шагомер», встроенный в приложение Сургута «Горожанин», стал участником программы «Цифровые городские сервисы и решения». Участие в большом федеральном проекте по созданию «Интеллектуальной транспортной системы», или «Умных светофоров»: управление светофорами города, анализ и регулирование загруженности на перекрестках, построение различных сценариев управления дорожным движением (для этого внедрены датчики GPS в автобусах), учёт работы уборочной техники, весовой контроль.

Одним из главных проектов, инициированных под воздействием данного фактора, является ведомственный проект Минстроя России «Умный город». Проект направлен на создание эффективной системы управления городским хозяйством, на обеспечение безопасной и комфортной жизни населения города, и, как результат, повышение привлекательности городов РФ. Данный проект реализуется с 2018 года в рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и национального проекта «Жилье и городская среда». Идеальным результатом реализации данного проекта в перспективе является формирование в РФ инновационных городов, которые используют цифровые технологии для улучшения качества жизни городского населения, эффективности оказания услуг в городе, а также обеспечения удовлетворения потребностей настоящего и будущих поколений в экономических, социальных, культурных и экологических сферах. Кроме того, реализация мероприятий данного проекта приведет к повышению эффективности использования государственных ресурсов, в том числе за счет внедрения и распространения государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

Таблица 2. Города с численностью населения менее 300 тыс. чел. на 1 января 2022 г.

Название города	Развитие ИТ
Иннополис	Мощнейший ИТ-центр. Виртуальный консьерж-нейросеть в Telegram. Бот-помощник: расписание автобусов; время работы городских учреждений; запись в поликлинику. Беспилотники, доставляющие жителям еду. Электробусы. Инфраструктура, экономика, образование и сервис города основаны на самых передовых технологиях.
Ханты-Мансийск	«Умные» остановки: зарядка телефона, Wi-Fi, табло маршрутов. Домофоны с системой распознавания лиц. Проекты квартир для маломобильных групп населения (МГН): автоматическая входная дверь; дистанционное регулирование освещения, подъема штор и высоты кровати.
Дубна	Автоматизированные системы учета: контроль расхода горячей воды и тепловой энергии; оптимизация уличного освещения, архитектурная подсветка. Направление «Умный городской транспорт»: регулирование трафика светофорными объектами с учетом загруженности дорог города.
Реутов	Цифровое ЖКХ: автоматизация котельных (дистанционное регулирование температуры в котлах теплосетью). Цифровые датчики: регулирование температуры (экономия ресурсов, уменьшение стоимости оплаты услуг ЖКХ). «Экомониторинг»: отслеживание состояния окружающей среды.
Королёв	Научное производство - 86% экономики, 56% населения. Более 1500 патентов за 8 лет. Детский технопарк «Кванториум». Строительство иннопарка: инжиниринговый центр, планетарий, музей космонавтики (заключение соглашения с организациями сферы разработки и производства 3D-принтеров, протезов рук, беспилотников и электросамокатов).

Таким образом, в нашем исследовании был проведен анализ современных факторов, оказывающих влияние на развитие городского муниципального хозяйства в перспективе. Можно сделать вывод, что основными факторами, которые оказывают воздействие на городское муниципальное хозяйство и будут продолжать воздействовать на направление его развития в перспективе достаточно продолжительное время, - это концентрация объектов городской инфраструктуры, численность населения, стремление городов к интеграции, комплексное развитие городского муниципального хозяйства и цифровизация городского муниципального хозяйства.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный источник] / https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения: 11.11.2022).
2. Указ Президента РФ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» от 21.07.2020 года №474
3. Бадмаева, С.Э. Организация и планирование городского хозяйства: учеб. пособие / С.Э. Бадмаева, О.И. Иванова; Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2019. – 140 с. (дата обращения: 11.11.2022).
4. Бугаева И. А., Дубровский А. В. Комплексный анализ факторов, влияющих на развитие городской агломерации // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2019. №. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleksnyy-analiz-faktorov-vliyayuschih-na-razvitie-gorodskoy-aglomeratsii> (дата обращения: 11.11.2022).
5. Минстрой России. Официальный сайт Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации: сайт / Минстрой России. – URL: <https://minstroyrf.gov.ru/> (дата обращения: 11.11.2022). Текст: электронный.

6. Омск.рф. Официальный портал Администрации города Омска: сайт / Омск.рф. – URL: <https://admomsk.ru/web/guest/> (дата обращения: 11.11.2022). Текст: электронный.

7. Росстат. Официальный портал Федеральной службы государственной статистики: сайт / Росстат. – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 11.11.2022). Текст: электронный.

УДК 334.723

Варакина М.Д., Елкина А.А., Южакова Д.А.

Научный руководитель: *Селюк А.В.*

Финансовый университет при Правительстве РФ (Россия, г. Омск)

ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИТАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО НА ПРИМЕРЕ АО «ФАРМАЦИЯ» (ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ)

Аннотация. В настоящей статье описан порядок и особенности преобразования государственного унитарного предприятия в акционерное общество путем приватизации. В качестве исследуемого объекта взято АО «Фармация» - фармацевтическая компания, действующая на территории Тюменской области. Оценка целесообразности приватизации осуществляется на основе анализа финансовых показателей общества, а также политики компании в части реализации непрофильных активов. Выявленные в ходе работы положительные изменения в структуре активов и результатах финансово-хозяйственной деятельности, позволяют говорить об эффективности преобразования ГУП в АО в данном конкретном случае.

Ключевые слова: приватизация, ГУП (государственное унитарное предприятие), АО (акционерное общество), непрофильный актив, реорганизация, государственное (муниципальное) имущество, финансовое состояние.

Varakina M.D., Elkina A.A., Yuzhakova D.A.

Scientific adviser: *Selyuk A.V.*

Financial University under the government of the Russian Federation (Russia, Omsk)

ASSESSMENT OF THE FEASIBILITY OF TRANSFORMING A STATE UNITARY ENTERPRISE INTO A JOINT-STOCK COMPANY ON THE EXAMPLE OF JSC «PHARMACY» (TYUMEN REGION)

Abstract. This article describes the procedure and features of the transformation of a state unitary enterprise into a joint-stock company through privatization. JSC «Pharmacy» - a pharmaceutical company operating in the Tyumen region - was taken as the object under study. The expediency of privatization is assessed on the basis of an analysis of the company's financial indicators, as well as the company's policy regarding the sale of non-core assets. The positive changes revealed in the course of the work in the structure of assets and the results of financial and economic activities allow us to speak about the effectiveness of the transformation of SUE into JSC in this particular case.

Keywords: *privatization, SUE (state unitary enterprise), JSC (joint-stock company), non-core asset, reorganization, state (municipal) property, financial condition.*

Приватизация как комплексный гражданско-правовой институт нашла законодательное закрепление в конце прошлого столетия (1980-1990-е годы). Правовое определение данного процесса обусловлено, прежде всего, нормативным закреплением различных организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов и переходом России к современной рыночной экономике. Условно процесс приватизации в России можно разделить на четыре этапа: «дикая» приватизация (1987-1991 годы), чековая приватизация (1992-1994 годы), денежная приватизация (1995-1997 годы) и локальная приватизация (2001-2021 годы). В данном исследовании рассматривается как раз четвёртый этап, направленный на совершенствование системы управления государственной и муниципальной собственностью посредством реорганизации государственных и муниципальных предприятий в АО и ООО.

Реорганизация ГУП в АО – это, по сути, приватизация государственного имущества. Такая приватизация осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2001 № 178-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «О приватизации государственного и муниципального имущества». В условиях современной рыночной экономики приватизация ГУП выступает эффективным инструментом оживления экономической активности, способствует расширению возможностей для развития бизнеса и является одним из источников доходной части государственного бюджета. Под приватизацией государственного и муниципального имущества понимается возмездное отчуждение имущества, находящегося в собственности РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, в собственность физических и (или) юридических лиц [1].

Рассмотрим реорганизацию ГУП в АО на примере действующей фармацевтической компании Тюменской области – АО «Фармация». Приватизация данной сети началась ещё в 2000-е годы, в этот период многие ГУПы были акционированы с целью получения прибыли. По данным тюменских СМИ, доходность от распоряжения государственным имуществом увеличивается с рекордной скоростью, при этом наибольшую ценность составляет приватизация земель (в период активной приватизации – 2004-2007 годы – план по приватизации земельных участков выполнялся примерно на 170%, по арендной плате – на 157% [5]). Отмечается, что главная цель реорганизации ГУПов – повышение инвестиционной привлекательности предприятий. Достижение данной цели в форме государственных унитарных предприятий достаточно затруднительно (в некоторых случаях вовсе невозможно).

К преимуществам реорганизации ГУП в АО можно отнести следующее:

– различные меры государственной поддержки. Акционерные общества в России могут получить статус субъекта МСП и, соответственно, осуществлять деятельность в рамках Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.06.2022) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Следовательно, АО может претендовать на предоставление льготных условий ведения бизнеса, в частности субсидирование на возмещение затрат по кредитам на ведение и развитие бизнеса, также АО может рассчитывать на информационную и консультативную поддержку предпринимателей;

– привлечение дополнительных инвестиционных средств для развития бизнеса;

– возможность применения упрощённых правил ведения налогового учёта, снижение налоговой нагрузки (высвобождение средств для развития деятельности);

– переход на упрощённый порядок составления отчётности;

– проведение ревизии имущества ГУП при приватизации, а также обязательная аудиторская проверка исключает вероятность хищения государственной собственности.

Приватизация ГУП ТО «Фармация» активизировала интерес к компании со стороны многих крупных фармацевтических предприятий, повысила эффективность деятельности, принесла значительный объём доходов в бюджет государства. Таким образом, приватизацию ГУП ТО «Фармация» можно считать целесообразной.

Согласно Программы отчуждения непрофильных активов АО «Фармация», к непрофильным активам следует относить активы, принадлежащие Обществу на праве собственности, необходимость в которых при осуществлении основных видов деятельности отсутствует, а их использование не влияет на достижение целей и задач Общества [3].

Таким образом, реализация непрофильных активов, на первый взгляд представляется экономически эффективной формой осуществления хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, так как полному отчуждению подлежат лишь те активы, в отношении которых не может быть осуществлено никаких действий в производственном процессе, а затраты по восстановлению которых значительно превосходят возможный уровень доходности по ним в будущих периодах.

Процесс выявления непрофильных активов предполагает соотношение принципов максимизации доходов от реализации актива и минимизации расходов на его содержание.

В отношении непрофильных активов Общество вправе осуществлять следующие управленческие действия [3]:

- сохранение прав Акционерного общества на непрофильный актив в исходной форме;
- передача непрофильного актива в аренду;
- возмездное отчуждение (продажа) непрофильного актива или отдельных его составляющих;
- безвозмездное отчуждение (передача) актива в собственность Российской Федерации, субъекта РФ (Тюменской области) или муниципальных образований в составе Тюменской области;
- ликвидация непрофильного актива (или) путем его списания, уничтожения.

При этом, согласно Плана мероприятий по реализации непрофильных активов на период 2019-2020 гг. в отношении всех активов, признанных непрофильными (12 наименований) используется лишь одна форма – продажа путем проведения электронного аукциона [2].

При принятии решения о необходимости осуществления конкретного действия в отношении непрофильного актива, обязательно учитываются следующие критерии:

- наличие возможности осуществления производственно-хозяйственных действий в отношении непрофильного актива;
- наличие положительного экономического эффекта (в форме получения дохода) от использования непрофильного актива в производственном процессе, владения или распоряжения им;
- наличие отрицательного экономического эффекта (в форме затрат) от использования непрофильного актива, владения и распоряжения им;
- возможно модернизации и усовершенствования непрофильного актива, оптимизации процесса управления им;
- иные риски, связанные с владением/распоряжением и использованием нематериальным активом;
- наличие возможности использования непрофильного актива в качестве инструмента или ресурса перспективного развития Акционерного общества.

То есть отнесение актива в разряд непрофильных – процедура детально проработанная. На основании программы реализации непрофильных активов составляется Реестр непрофильных активов, куда в 2021 году вошло 19 активов.

Важно отметить, тот факт, что реализации непрофильных активов не представляется нам обоснованной формой получения прибыли Обществом в целом или отдельными руководящими фигурами, так как доля доходов от реализации более чем незначительна, по данным на первые 3 квартала 2021 года это сумма около 6,8 млн. руб., что составляет лишь 1% от общей суммы доходов [6]. Интересно, что при продаже в составе непрофильных активов зданий аптек, АО «Фармация» арендует 31 помещение для расположения торговых павильонов, но следует учитывать тот факт, что расходы по аренде составили 5 млн. руб. (3 квартала 2021 года), что составляет 1% от общей суммы расходов и полностью покрывается

суммой от продажи непрофильных активов (с суммой остатка 1,8 млн. руб.), таким образом меры по ремонту непрофильных активов и введению их в эксплуатацию или же передачи их в аренду сторонним организациям, экономически менее выгодны.

Кроме того, многие непрофильные активы на протяжении многого времени остаются в статусе непроданных и просто переносятся из реестра в реестр, например, если сравнивать новый Реестр на начало 2022 года, то здесь из 13-ти наименований 6 дублируются из Реестра 2021 года [4]. Как правило речь идет о нежилых зданиях и земельных участках расположенных в отдаленных районах Тюменской области и сельских поселениях, где даже маленькая цена данного актива не может стать причиной для покупки: во-первых, за необходимостью ремонта и восстановления; во-вторых, за ненужностью.

Таким образом, реализация непрофильных активов АО «Фармация» объективно обусловлена. В качестве непрофильных активов определены здания, сооружения и земельные участки, не участвующие в производственном процессе, а, следовательно, происходят процессы, когда при нулевой доходности от актива, расходы по его содержанию остаются неизменными или даже растут (как минимум, налог на имущество). Вопросы вызывает лишь то, что АО не использует иные формы реализации, кроме как продажа. Если в отношении активов, расположенных в сельской местности это объяснимо, то в отношении активов, расположенных в пределах городов, аренда была бы экономически более эффективной. Однако, в общем и целом, АО показывает высокие финансовые результаты, а доля доходов от реализации непрофильных активов не так высока (1%), а мероприятия по реализации этих активов ведутся планомерно и программно структурированы.

В результате проведенного анализа были выявлены позитивные и негативные тенденции финансового состояния предприятия.

На исследуемом предприятии коэффициент операционных расходов, отражающий процент от дохода, который идет на поддержание текущей производственной деятельности, служит индикатором способности компании к повышению объемов продаж без пропорционального увеличения операционных расходов (показатель превысил плановый на 0,1%).

Показатель	План 2021г. (Стратегия)	Прогноз 2021г.	Факт 2020г.
Чистая прибыль, млн. руб.		43,2	38,2
Прибыль до вычета, млн. руб.		11,4	56,8
Удельная выручка на 1 сотрудника, тыс. руб.	min	2,7	4,9
Рентабельность продаж, %		0,82	3,5
Рентабельность собственного капитала, %		1,62	10,3
Текущая ликвидность, %		1,0	1,98
Операционные расходы к выручке, %	max	32,5	32,0

Рисунок 1. Ключевые показатели эффективности деятельности АО Фармация [6]

В структуре доходов 43% занимает розничный товарооборот, при этом оптовый ТО только 2%, что является преимуществом компании, так как в рознице делается более высокая наценка, увеличивая прибыль. Однако, увеличение оптового ТО может быть точкой роста компании.

План РТО выполнен на 91% (493,7 млн. руб.), однако недостатком тут является то, что этот показатель осуществляется в основном из-за крупного перевыполнения плана элементами №18 в 1,5 раза, в то время как №16, №26, №11, №3, №89, №14, №173, №15, №270, №91 не выполнили план более чем на 20%. Это говорит о нерентабельности ТО в многих аптеках [6].

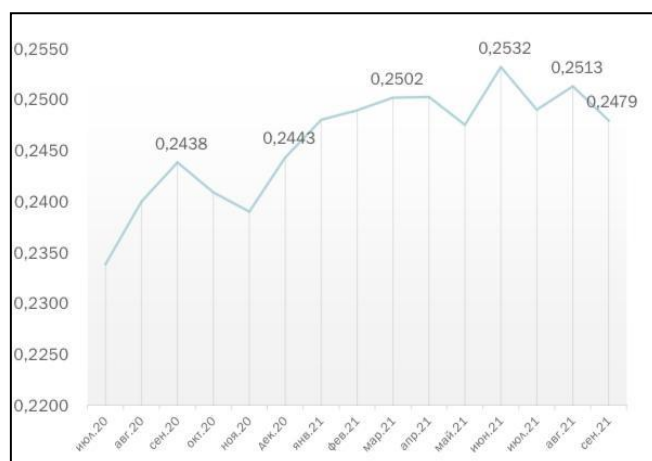


Рисунок 2. Рост доходности РТО [6]

Как итог, при практически идеальном выполнении плановых показателей, недополученный доход от невыполнения показателей по продажам ВМТ 580 тыс. руб. Потери по отдельным аптекам составляли от 204 до 378 тыс. руб.

Уценка товара является большой проблемой для аптечного бизнеса, так как это означает, что нарушено одно из главных правил коммерческого предприятия – бизнес теряет деньги. Основная причина, по которой аптеки уценивают товар – истечение срока годности. За 1-е полугодие 2021 года в аптеках уценено товара на 480 тыс. руб. (180 тыс. руб. чистой прибыли), что обнажает ошибки в условиях хранения аптечных препаратов.

Более 30% аптек не выполняют целевой показатель наполняемости среднего чека, что говорит либо о нерентабельном расположении аптек, либо о непрофессионализме работающих в них фармацевтов.

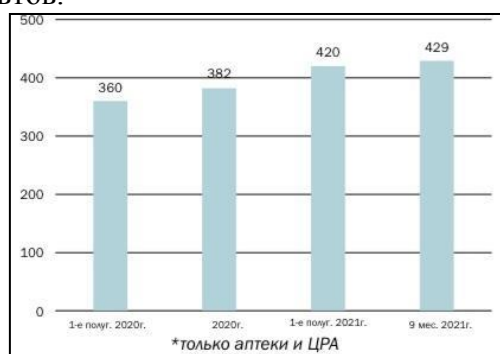


Рисунок 3. Динамика среднего чека [6]

Потери от этого составляют: по товарообороту – 12,8 млн. руб., по доходам – 3,2 млн. руб. Таким образом, по итогам за 1-е полугодие 2021 года в сети выявлено 4 убыточные точки, еще 4 являются потенциально убыточными.

Преимуществом настоящего положения аптечной сети являются несколько стратегически выгодных управленческих решений:

1. Переход с собственного транспорта на аутсорсинг, что позволило сэкономить за первое полугодие 2021 года:

- доставка со склада – 710 тыс. руб.;
- аптечная сеть – 761 тыс. руб.

2. Переход на IP-телефонию - экономия за 1-е полугодие 2021 года – 12 тыс. руб. кроме того:

- повысилось качество связи;
- мобильность, переадресация звонков.

3. Переход охраны КХН на интернет-канал (аптеки города Тюмени и склад):

- прогнозная экономия до конца 2021 г. – 190 тыс. руб.

Данные решения являются наиболее выгодным для организации, при учете общего финансового состояния бизнеса.

Поручения по итогам работы за 1 полугодие 2021 г. адекватно отражают действительность состояния аптечной сети, учитывают большинство совершенных ошибок, являются важными управленческими решениями.

Кроме перечисленных поручений, стоит оценить профессионализм сотрудников, выявить причины снижения на 2% количества профессиональных фармацевтов, проанализировать местоположение убыточных аптек, провести проверку хранения лекарственных препаратов с целью снижения товаров, подлежащих уценке.

Список используемых источников:

1. О приватизации государственного и муниципального имущества: федер. закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Послед. обновление 14.07.2022.

2. План мероприятий по реализации непрофильных активов АО «Фармация» на 2019 — 2020 годы // Утвержден Советом директоров АО «Фармация» : Протокол № 5-2019 от 17.09.2019 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pharm-tmn.ru/actives> (дата обращения 18.10.2022).

3. Программа отчуждения непрофильных активов Акционерного общества «Фармация» на 2019 — 2021 гг. // Утверждено Советом директоров АО «Фармация» : Протокол № 5-2019 от 17.09.2019 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pharm-tmn.ru/actives> (дата обращения 18.10.2022).

4. Реестр непрофильных активов АО «Фармация» (новая редакция) // Утвержден Советом директоров АО «Фармация» : Протокол № 2-2021 от 23.03.2021 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pharm-tmn.ru/actives> (дата обращения 18.10.2022).

5. Акционирование «Фармации» и ещё 11 ГУПов Тюменской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://vsluh.ru/novosti/dengi/farmatsiya-i-eshche-11-gupov-tyumenskoy-oblasti-budut-aktsionirovany_35976/ (дата обращения: 23.10.2022).

6. Итоги работы АО «Фармация» за 1-ое полугодие 2021 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.testfirm.ru/result/7202157342_ao-farmatsiya (дата обращения 18.10.2022).

Васильченко В.В., Рассолова А.А.
Новороссийский филиал финансового университета при Правительстве РФ
Научный руководитель: *Ковалева И.П.*

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОРПОРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные методы и модели оценки финансовой устойчивости корпорации; представлены обобщающие финансовые показатели; сущность понятия финансовой устойчивости, трактуемое различными российскими экономистами, основные факторы, влияющие на неё, а также различные подходы к её оценке. Целью данной работы – определение состава оценки финансового анализа в отечественной практике. В соответствии с данной целью рассмотрены следующие задачи: определение понятия финансовой устойчивости организации; изучение основных групп показателей и факторов, влияющие на финансовую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, рентабельность, платежеспособность, корпорация, организация, ликвидность, банкротство.

Vasilchenko V.V, Rassolova A.A.
Novorossiysk Branch of the Financial University under
the Government of the Russian Federation
Scientific adviser: *Kovaleva I.P.*

CURRENT ASPECTS OF EVALUATION FINANCIAL STABILITY OF THE CORPORATION

Abstract. This article discusses the main methods and models for assessing the financial stability of a corporation; presents generalizing financial indicators; the essence of the concept of financial stability interpreted by various Russian economists, the main factors influencing it, as well as various approaches to its assessment. The purpose of this work is to determine the composition of the assessment of financial analysis in domestic practice. In accordance with this goal, the following tasks are considered: definition of the concept of financial stability of the organization; study of the main groups of indicators and factors affecting the financial stability of the enterprise.

Keywords: financial stability, profitability, solvency, corporation, organization, liquidity, bankruptcy.

Важной характеристикой организации, особенно в условиях глобализации и рыночной нестабильности, является её финансовая устойчивость. Исходя из этого, оценка финансовой устойчивости корпорации является очень актуальной задачей.

Анализ финансовой устойчивости помогает определить состояние организации на основе бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и некоторых других финансовых документах при помощи различных показателей. Это необходимо для принятия важных управленческих решений.

На сегодняшний день в России и за рубежом открыт вопрос к сущности оценки финансовой устойчивости корпорации с практической точки зрения. По мнению профессора А.Д. Шеремета, который является одним из тех, кто разработал методику комплексного финансового анализ, характеризует финансовую устойчивость корпорации как «определённое состояние счётов предприятия, гарантирующее его постоянную платёжеспособность» [7].

Другой российский экономист В.В. Бочаров считает, что финансовая устойчивость является таким состоянием денежных ресурсов организации, которые обеспечивают развитие компании за счёт собственных источников с сохранением платёжеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [4]. Е.В.

Филатова и Е.Ю. Петрова, например, определяют финансовую устойчивость более просто. По их мнению, это такое состояние финансовых ресурсов, при котором доходы предприятия стабильно превышают его расходы, оно гарантированно обеспечено собственными средствами, на предприятии постоянно расширяется производственный процесс [6].

Важнейшей составляющей взаимодействия корпорации с рынком является финансовая отчетность, которая должны учитывать требования национальных и международных стандартов. Именно на основании нее можно сделать выводы об экономическом положении рыночного субъекта.

Основными нормативными источниками для оценки финансовой устойчивости корпораций является законы РФ: Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 07.10.2022) «Об акционерных обществах», от 08.02.1998 г. [3], Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. 25.02.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2], Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) [1] - в них разработаны сведения, на основе которых проводится анализ финансовой устойчивости организаций. Стоит сказать, что на общегосударственном уровне в Российской Федерации нет какой-либо унифицированной формы анализа финансовой устойчивости организации. При этом существуют Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), где можно найти способы расчета отдельных финансовых показателей, а также различные статьи и консультации экспертов по данному вопросу. Помимо этого, существует еще методика расчета отдельных показателей по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Расчет по МСФО интересен, в первую очередь, потенциальным инвесторам и кредиторам. РСБУ нужны в основном для запросов налоговых органов учета.

Существуют различные способы оценить финансовую устойчивость организации [4]. В общем виде это можно сделать следующими способами, как представлено на рисунке 1:

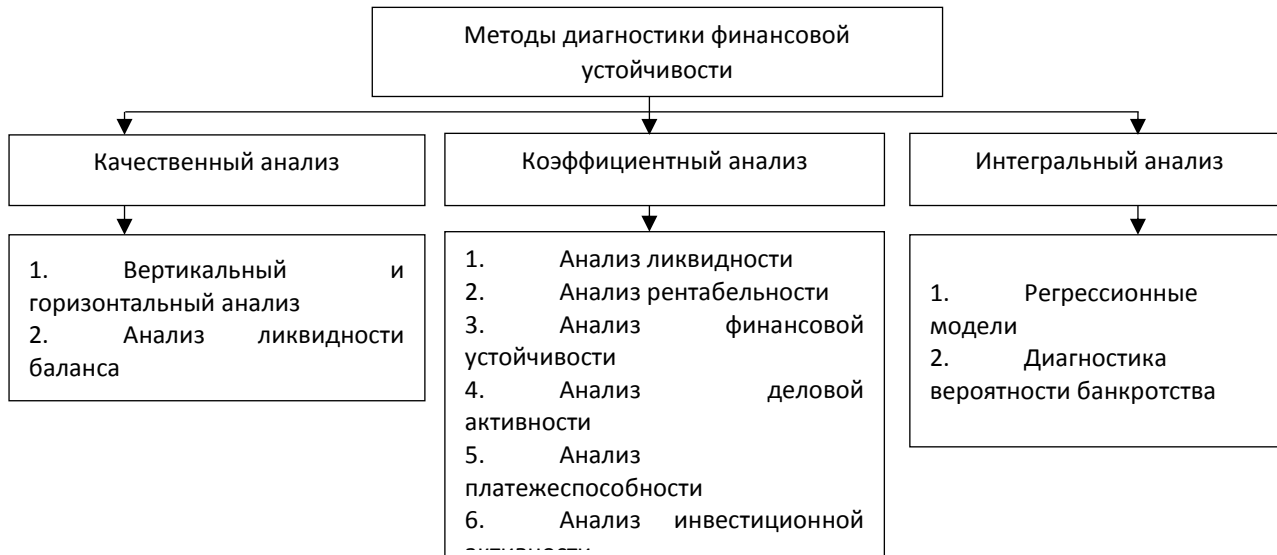


Рисунок 1. Методы оценки финансовой устойчивости корпорации в российской практике экономического анализа

Традиционно анализ финансовой устойчивости организации основывается на абсолютных и относительных показателях. Что касается абсолютных показателей финансовой устойчивости корпорации, то к ним можно отнести: величину чистой прибыли, чистых активов, показатели ЕВІТ (прибыль до вычета процентов и налогов) и ЕВІТДА (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации) и другие. Такие показатели зачастую говорят не только о масштабах деятельности организации, но и, в целом, дают основную информацию о деятельности корпорации.

Гораздо более важное значение имеют относительные показатели. В качестве таких коэффициентов могут рассматриваться показатели: рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, платежеспособности, инвестиционной активности. Их особенностью является то, что они могут дать представление об эффективности работы предприятия, его независимости от кредиторов и инвесторов, обеспеченности собственными средствами и другую подробную информацию необходимую для составления отчетности о деятельности предприятия.

Немаловажным в оценке деятельности является качественный анализ диагностики финансового состояния предприятия. Он подразумевает собой вертикальный анализ, то есть расчет долевой структуры средств организации, и горизонтальный, а именно сравнение различных показателей через равномерные промежутки времени. Также зачастую в него входит и анализ ликвидности баланса, когда активы, сгруппированные по убывающей ликвидности, сравнивают с пассивами по степени срочности погашения. Это помогает понять, может ли организация покрыть свои обязательства имеющимися у него активами.

Существует довольно много показателей, которые помогают оценить финансовое положение организации, в таблице 1 перечислены основные из них [5]:

Таблица 1. Основные показатели финансовой устойчивости корпорации в российской практике

Название	Характеристика	Формула	Общепринятое нормальное значение коэффициента
Коэффициент автономии	Показывает какое количество собственного капитала приходится на единицу активов (капитала) организации. Чем больше показатель, тем больше организация использует собственные источники финансирования	Собственный капитал / Активы	0,6 – 0,7
Коэффициент капитализации	Показывает отношение долгосрочной задолженности организации к ее совокупным источникам долгосрочной задолженности, включая собственный капитал. Чем выше значение показателя, тем более зависима организация от заемного капитала	Долгосрочные обязательства / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал)	-
Коэффициент обеспеченности запасов	Показывает какое количество собственных оборотных средств приходится на единицу запасов организации. Чем больше коэффициент, тем более организация покрывает запасы собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / Запасы	> 0,5
Коэффициент покрытия активов	Характеризует возможность предприятия погасить свои долги за счет активов. Увеличение показателя говорит об увеличении заемных средств организации	((Активы – Нематериальные активы) – (Краткосрочные обязательства – Краткосрочные	1,5 - 2

		кредит и займи)) / Обязательства	
Коэффициент покрытия инвестиций	Характеризует долю активов предприятия финансируется за счет устойчивых источников финансирования. Значение коэффициента более единицы будет означать полное покрытие долгосрочных вложений организации собственными и заемными источниками	Коэффициент покрытия инвестиций = (Собственный капитал + Долгосрочные обязательства) / Общая сумма активов организации	>1
Коэффициент покрытия процентов	Показывает какое количество прибыли до выплаты процентов и налогов. Чем меньше коэффициент, тем выше кредитная нагрузка организации	Коэффициент покрытия процентов = EBIT / Проценты к уплате	>1,5
Коэффициент финансовой зависимости	Показывает какое количество обязательств организации приходится на единицу ее активов. Слишком высокое значение показателя будет говорить о высокой доли ее обязательств	Обязательства / Активы	0,5 – 0,7
Коэффициент финансового левериджа	Показывает какое количество обязательств организации приходится на единицу собственного капитала. Слишком высокое значение показателя говорит об утрате финансовой независимости, а слишком низкое – об упущенных возможностях	Обязательства / Собственный капитал	1,5 - 2

Как правило, в качестве основного показателя, влияющего на финансовое состояние предприятия, используют долю заемных средств. Обычно если она составляет более 50 % от общих средств организации, то это является плохим признаком для ее финансовой устойчивости. В целом, чем больше долговая нагрузка на организацию, тем она более неустойчива.

Важным исследованием оценки финансовой устойчивости организации является показатель вероятности его банкротства. Данный метод представляет собой разновидность интегрального анализа. Существуют различные модели прогнозирования банкротства организаций, среди популярных можно выделить модель Р. Лиса, Р. Таффлера, У. Бивера, Э. Альтмана [9]. Данные модели основаны на математических расчетах, в которых в зависимости от количества факторов в модели, берется стандартный коэффициент модели и умножается на соответствующий финансовый показатель, после чего все суммируется. Каждый ученый вывел свои результаты оценки, то есть на основе полученного числа можно определить вероятность банкротства предприятия. Учитывая отраслевые характеристики экономик разных стран, необходимо с осторожностью использовать зарубежные модели на практике отечественных действующих компаний. Наши выдающиеся российские ученые также заслуживают того, чтобы их отметили: О.П. Зайцева, Беликова-Давыдова, Р.А. Попов. Отечественные модели прогнозирования банкротства построены с помощью множественного дискриминантного анализа (MDA-анализ) на различной статистической выборке, в процессе описания предприятия использовались финансовые коэффициенты [8].

Положительной особенностью применения моделей на практике является то, что они позволяют прогнозировать вероятность банкротства организаций и предприятий в любой организационно-правовой форме и отрасли. С другой стороны, все же следует отметить, что используются не все методы, все зависит именно от выбранного метода оценки вероятности банкротства.

Отдельной разновидностью интегрального анализа будет являться построение регрессионной модели по показателям необходимые для изучения. Исследование проводится для рассмотрения взаимосвязи отдельных коэффициентов. Данный анализ базируется на выявление факторных показателей, которые могут влиять на финансовый результат компании.

Стоит отметить множество факторов, влияющих на финансовую устойчивость корпорации. К ним, как правило, относят (рисунок 2):

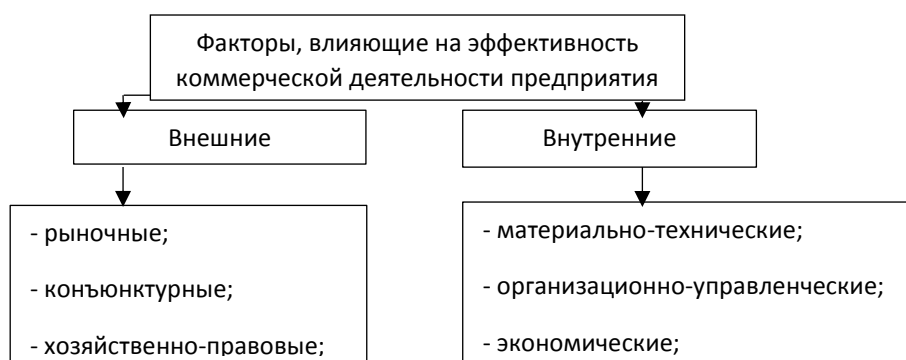


Рисунок 2. Факторы, влияющие на финансово-хозяйственную деятельность организации

К внутренним относятся факторы, которые происходят внутри самой организации, то есть на которые она способна оказывать свое влияние. Внешние же факторы происходят за ее пределами и не зависят от хозяйственной деятельности предприятия. При диагностике финансового состояния организации требуется учитывать все факторы, влияющие на ее будущую стабильность.

Подводя итоги, необходимо отметить то, что анализ финансовой устойчивости корпорации является важным элементом в современных рыночных условиях. На сегодняшний день ни одна организация не способна нормально функционировать без проведения регулярной качественной диагностики ее финансового состояния. Данное исследование позволяет выявить основные актуальные направления экономического анализа в аспекте финансовой устойчивости, а также набор показателей для её оценки в российской практике.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) // Консультант плюс (дата обращения 05.11.2022). – Текст: электронный.
2. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021, с изм. 25.02.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Консультант плюс (дата обращения 05.11.2022). – Текст: электронный.
3. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 07.10.2022) «Об акционерных обществах» // Консультант плюс (дата обращения 05.11.2022). – Текст: электронный.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. 240 с. – Текст непосредственный.
5. Бухгалтерский учет, налогообложение, аудит в РФ / Финансовый анализ URL: <http://www.audit-it.ru> (дата обращения: 08.11.2022). – Текст: электронный.
6. Куприянова Л. М. Финансовый анализ: учебное пособие / Л. М. Куприянова. – М.: ИНФРА-М, 2015., 157 с. – URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=419227> (дата

обращения 05.11.2022). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.

7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2005. 262 с. - Текст: непосредственный.

8. Школа Инвестиционной оценки проектов, акций, бизнеса / Модели банкротства зарубежных предприятий с формулами расчета URL: <http://finzz.ru> (дата обращения: 08.11.2022). – Текст: электронный.

9. Al'tman E. J. Financial Ratios, Discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy / E. J. Al'tman. – Journal of Finance, 1968. – Pp. 589–609. Text: unmediated.

УДК658.14.012.2

Гавриленко Т.Ю.

Научный руководитель: *Иванова Е.В.*

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрено, с какой целью компании составляют финансовые стратегии, а также показано, какие российские и зарубежные методики разработки финансовых стратегий предприятия применяются на практике в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая стратегия, методики, матрицы.

Gavrilenko T.Y.

Scientific adviser: *Ivanova E.V.*

Financial University under the Government of the Russian Federation. Omsk branch

ACTUAL METHODS OF DEVELOPING THE FINANCIAL STRATEGY OF AN ENTERPRISE

Abstract. The article discusses the purpose for which companies make up financial strategies, and also shows which Russian and foreign methods of developing financial strategies of an enterprise are used in real practice in present conditions.

Keywords: financial strategy, methods, matrices.

На данный момент практически в каждом предприятии прописывается финансовая стратегия вне зависимости от его размера и сферы деятельности. Это вызвано тем, что финансовая стратегия позволяет для предприятия сделать следующие действия:

1. Оптимизировать возврат от вложенных в предприятия средств.

2. Принимать наиболее обоснованные и взвешенные решения на различных уровнях менеджмента компании.

3. Разработать план конкретных действий для бизнеса.
4. Определить необходимое конкурентное преимущество для компании. [3]

Разумеется, финансовая стратегия является лишь частью корпоративной стратегии компании. В рамках корпоративной стратегии описывается основные аспекты деятельности организации, которые затем детализируются в функциональных стратегиях: в маркетинговой, производственной, инвестиционной, финансовой. И финансовая стратегия является одним из важнейших элементов для успешной реализации корпоративной стратегии, поскольку описывает оптимальные решения по распределению денежных ресурсов для достижения целей организации. [3]

Для разработки финансовой стратегии на данный момент существует множество методик, позволяющих наиболее корректно с учетом специфики организации разработать финансовый план компании. В данной статье будут описаны современные методики, которые принимают организации в настоящее время, чтобы разработать наиболее реалистичную и эффективную финансовую стратегию. Из используемых методик рассмотрим следующие:

1. Методика Т.В. Гениберг, О.В. Поляковой и Н.А. Ивановой.
2. Методика И.А. Бланка.
3. Матрица финансовых стратегий Франсона и Романа.
4. Методика, разработанная фирмой Arthur D. Little. [1]

Рассмотрим для начала методику, которую разработали ученые Т.В. Гениберг, О.В. Полякова и Н.А. Иванова. Методика исходит из разграничения финансовой политики организации и финансирования деятельности. Ученые разработали матрицу, с четырьмя квадрантами, связанные с созданием финансовой стратегии компании.

Во-первых, необходимо определить темпы роста выручки. Авторы предполагают, что финансовая политика составляется на основе расчета рентабельности продаж и оборачиваемости активов. Если перемножить данные показатели, это произведение покажет темп устойчивого роста выручки. Значение в рамках матрицы показывается на вертикальной оси.

Во-вторых, компания оценивает темп роста финансирования. Для этого необходимо рассчитать финансовый рычаг, степень финансового риска, норму накоплений. Если умножить данные показатели, то получится темп роста финансирования, что показывается на матрице по горизонтальной оси.

В-третьих, средние значения, отложенные по осям матрицы, задаются по соответствующей отрасли.

После данных трех шагов определяется тот квадрант, рост которого не так высок, и именно над ним организации следует работать в рамках финансовой стратегии предприятия. [5]

Матрицу, разработанную Т.В. Гениберг, О.В. Поляковой и Н.А. Ивановой, представим на рисунке 1.

Высокий Темп роста выручки	II. Квадрант стратегии Простой рост	I. Квадрант стратегии Рост, ведущий к росту бизнеса
	III. Квадрант стратегии Догоняющий рост	IV. Квадрант стратегии Рост, ведущий к росту прибыли
Низкий	Низкий	Высокий
Темп роста финансирования		

Рисунок 1. Матрица финансовых стратегий компании Т.В. Гениберг, О.В. Поляковой и Н.А. Ивановой

Перейдем к следующей методике, созданной И.А. Бланком. И.А. Бланк является известным деятелем российской науки и экспертом в области финансового менеджмента. Методика И.А. Бланка предполагает выполнение определенной последовательности действий. В первую очередь определяется период, в течение которого должна быть разработана финансовая стратегия. Затем в организации анализируется влияние факторов внешней и внутренней среды, воздействующих непосредственно или косвенно на финансовую сферу, и осуществляется систематизация данных факторов посредством SWOT, PEST-анализов, методом сценарного или портфельного анализа и иными методами. Выбор методик анализа внешней среды зависит от объема исследования и компетенции лиц, разрабатывающих стратегию.

Следующий шаг, согласно методике И.А. Бланка, предполагает стратегическую оценку финансового положения и создание стратегических целей в области финансов компании. Для успешной работы с целями в рамках финансовой стратегий необходимо конкретизировать целевые показатели, которые организация должна достигать в различные периоды своего функционирования, а также целевые нормативы для финансов внутри компании.

Затем на основе имеющихся целей и показатели принимаются важные стратегические финансовые решения. В рамках данного процесса изучаются способы достижения финансовых целей в долгосрочном периоде, выбирается наиболее эффективный с учетом имеющихся условий. После принятия решения следует его оценка и согласование с изменениями факторов внешней среды, с потенциалом компании, приемлемым для компании уровнем риска.

После этого осуществляется постоянный контроль за тем, как реализуется финансовая стратегия компании, а также осуществляется ее постоянное совершенствование по мере появления необходимости. [5]

Таким образом, методика И.А. Бланка предполагает несколько последовательных шагов, после прохождения которых компания может разработать наиболее полную и эффективную финансовую стратегию.

Помимо отечественных методик по разработке финансовых стратегий, существует также и ряд зарубежных. Рассмотрим матрицу финансовых стратегий Франсона и Романа.

Матрица представляет собой модель, учитывающую три категории финансового менеджмента:

1. Результат хозяйственной деятельности (РХД);
2. Результат финансовой деятельности (РФД);
3. Результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД).

После того, как результаты будут получены, предприятие можно будет отнести к одному из квадрантов матрицы, подобно рассмотренной матрице Т.В. Гениберг, О.В. Поляковой и Н.А. Ивановой. Каждый из квадрантов определяет финансовое положение и предполагает разработку вариантов для увеличения эффективности работы организации. [4]

Визуально матрицу Франсона и Романа представим на рисунке 2.

	РФД<0	РФД→0	РФД>0
РХД>0	РФХД→0	РФХД>0	РФХД>0
РХД→0	РФХД<0	РФХД→0	РФХД>0
РХД<0	РФХД<0	РФХД<0	РФХД→0

Рисунок 2. Матрица финансовых стратегий Франсона и Романа.

Таким образом, разработка финансовой стратегии согласно Франсону и Романа сводится к анализу показателей деятельности организации, в ходе которого оцениваются сначала результаты финансовой и хозяйственной деятельности, а затем на основе этих данных определяется, какие у компании результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Неудивительно, что данная матрица используется множеством компаний и по сей день, поскольку она универсальна и может подойти для анализа разных организаций: будут лишь различаться нормативы показателей по отраслям, организационно-правовым формам, размерам предприятий и т.п. Однако, как и для анализа многих аспектов в рамках оценки состояния, есть субъективные моменты: не всегда есть конкретные параметры для анализа, присутствует зависимость от мнения аналитика. Помимо этого, может появиться необходимость в дополнительных методах проведения финансового анализа.

Следующая методика, которая будет рассмотрена в рамках данной статьи, разработана фирмой Arthur D. Little. Она базируется на портфельном анализе, а также на концепции жизненного цикла организации, согласно которой компания проходит в процессе своего функционирования четыре этапа: рождение, развитие, зрелость, рецессия. Следующий параметр, который важен для разработки финансовой стратегии – позиция на рынке, которую занимает компания на данный момент. Позиция бизнеса может быть доминирующая, сильная, благоприятная, прочная, слабая. [2]

Исходя из этих параметров, получаем матрицу ADL размером 4 на 5, где задаются стадии жизненного цикла и конкурентная позиция. Затем матрица дополняется конкретными стратегиями. Преимущество матрицы ADL состоит в том, что она позволяет установить распределение объемов продаж, дохода и инвестиций по отдельным видам бизнеса в зависимости от стадии жизненного цикла и положения бизнеса и отрасли.

Сочетание стадий жизненного цикла производства и конкурентных позиций составляет матрицу ADL, состоящую из 20 ячеек. Стадии жизненного цикла на матрице указываются по оси Y, а конкурентные позиции в процентах доли рынка указываются по оси X. [2]

Типичную матрицу ADL и набор стратегий для компании представим на рисунке 3.

Положение на рынке	Стадии жизненного цикла			
	Рождение	Развитие	Зрелость	Рецессия
Доминирующее	Широкий набор стратегических вариантов			
Сильное	Широкий набор стратегических вариантов			Осторожность и выборочное развитие
Благоприятное	Широкий набор стратегических вариантов		Осторожность и выборочное развитие	Опасность: уходить в нишу, диверсифицироваться или ликвидироваться
Прочное	Широкий набор стратегических вариантов	Осторожность и выборочное развитие	Опасность: уходить в нишу, диверсифицироваться или ликвидироваться	
Слабое	Осторожность и выборочное развитие	Опасность: уходить в нишу, диверсифицироваться или ликвидироваться		

Рисунок 3. Пример матрицы ADL и выбора стратегий для компании

Данная модель является хорошим инструментом, чтобы проанализировать портфельные стратегии компании и затем определить, насколько большой потенциал имеется для диверсификации деятельности организации. Концепция предполагает, что необходимо оценить каждый вид бизнеса для наиболее точного определения, на какой стадии жизненного цикла он находится. И тот бизнес-портфель, который есть у компании, необходимо делать сбалансированным, насколько это, конечно, является возможным.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены основные российские и зарубежные методики, с помощью которых современные организации формируют собственные финансовые стратегии. Методик, разумеется, существует намного больше, однако представленные четыре являются наиболее актуальными и конкретными, а также позволяют учесть различного рода факторы. По этой причине именно эти методики и применяются сейчас при разработке финансовых стратегий.

Например, методика И.А. Бланка отличается тем, что в ней четко показана последовательность действий, которые необходимо предпринять для создания финансовой стратегии. Методика Т.В. Гениберг, О.В. Поляковой и Н.А. Ивановой отличается тем, что позволяет оценить то, как будет происходить рост компании и что следует улучшить. Методика Франсона и Романа наглядно демонстрирует, как можно оценить финансово-хозяйственное положение компании на текущий момент и над чем стоит поработать. Методика фирмы Arthur D. Little отражает, какую стратегию компании стоит выбрать при текущей стадии ее жизненного цикла и положении, занимаемом на данном рынке.

Как мы видим, из рассмотренных методик все зарубежные, а также методика Т.В. Гениберг, О.В. Поляковой и Н.А. Ивановой базировались на создании матриц с определенными параметрами в зависимости от взглядов ученых на разработку финансовой стратегии. В целом, матричный подход к решению вопросов в менеджменте применяется довольно часто, поскольку он позволяет наиболее наглядно представить положение компании и потенциал для увеличения эффективности работы.

Конечно, в каждой из методик есть и свои преимущества, и свои недостатки. Однако при должном подходе у компании есть возможность нивелировать эти недостатки и извлечь максимальную пользу от применения данных методик.

Важность выбора наиболее корректной методики состоит еще и в том, что от уровня проработки финансовой стратегии будет зависеть, сможет ли компания достичь своих стратегических целей в области финансов. А, если хотя бы с одной из стратегий у компании возникнут проблемы при осуществлении, то это скажется на работе всей организации в целом. По этой причине к разработке финансовой стратегии в компаниях привлекается множество специалистов, чтобы была возможность учесть все факторы и условия и выстроить наиболее корректную и актуальную стратегию.

Список использованных источников:

1. Абдулхамидов, А. Р. Основные методы разработки финансовой стратегии на малых предприятиях / А. Р. Абдулхамидов, М. А. Джоробаева // Молодой ученый, 2020. — № 21 (311). — С. 79-81. — URL: <https://moluch.ru/archive/311/70447/> (дата обращения: 08.11.2022). — Текст: электронный.

2. Воробьев, А.В. Анализ современных зарубежных матричных моделей выбора финансовой стратегии / А.В. Воробьев // Современные технологии управления, 2017. — №10 (22). — С. 61-73. — URL: <https://sovman.ru/article/2201/> (дата обращения: 08.11.2022). — Текст: электронный.

3. Паштова, Л.Г. Финансовое планирование в организациях: учебник / коллектив авторов; под ред. Л.Г. Паштовой. — Москва: КНОРУС, 2019. — 274 с. — Текст: непосредственный.

4. Портная, А.Б. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в России / А.Б. Портная // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум», 2020. — С. 51-55. — URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018017931> (дата обращения: 08.11.2022). — Текст: электронный.

5. Рахмонкулова, Л.З. Финансовая стратегия и методика ее разработки / Л.З. Рахмонкулова. — Петрозаводск: [Международный центр научного партнерства «Новая Наука», 2022.](https://elibrary.ru/item.asp?id=48520055) — С. 160-164. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=48520055> (дата обращения: 07.11.2022). — Текст: электронный.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ОРИЕНТИР ДЛЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ

Аннотация. Одним из значимых критериев, по которому налогоплательщики попадают в план выездной налоговой проверки, является налоговая нагрузка, т.е. часть доходов налогоплательщиков, приходящая на уплату налогов. В статье рассмотрены сущность налоговой нагрузки и методика её расчета, определено её значение в анализе финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Ключевые слова: налоги, сборы, налоговые платежи, налогообложение, налоговая нагрузка, налоговая проверка

Grabovskaya A. A.
 Scientific adviser: *Kuvaldina T.B.*
 Omsk State Transport University

TAX BURDEN AS REFERENCE POINT FOR FIELD TAX REVIEW

Annotation. One of the significant criteria by which taxpayers fall into the plan of the exit tax audit is the tax burden, i.e. part of the taxpayers' income that comes to pay taxes. The article considers the essence of the tax burden and the methodology for its calculation, its value is determined in the analysis of the financial and economic activities of the economic entity.

Keywords: taxes, fees, tax payments, taxation, tax burden, tax audit

Понятие «налоговая нагрузка» достаточно активно применяется в деловом обороте, как на макро-, так микроуровне, поскольку является одним из расчетных экономических показателей, который характеризует тяжесть налогового бремени налогоплательщиков. Анализ диссертационных работ⁹ показывает, что не так много подготовлено диссертаций, посвященных налоговой нагрузке, хотя не все методологические и методические проблемы еще решены (табл. 1).

Таблица 1. Информация о выполненных диссертационных работах, посвященных налоговой нагрузке

Год	Ф.И.О. автора	Тема
макроуровень		
2012	Рогожин А.Н.	Налоговая нагрузка в системе налоговой политики государства и организаций
2015	Какаулина М.О.	Влияние налоговой нагрузки на валовой региональный продукт
микроуровень		
2012	Бородина А.С.	Расчет и оценка налоговой нагрузки предприятий реального сектора экономики

⁹ Анализ проведен на основе данных официального сайта ВАК https://vak.minobrnauki.gov.ru/adverts_list#tab=_tab:advert~ России:

2012	Сальникова О.С.	Оценка налоговой нагрузки как инструмент управления финансовым состоянием организации
2022	Кетова Т.В.	Внутрихозяйственный анализ налоговой нагрузки в системе налогового анализа и контроля бизнес-объединения

Предметом нашего исследования является налоговая нагрузка, приходящаяся на экономического субъекта, так как именно этот показатель является одним из индикаторов, по которому решается вопрос о внесении его в план проверок, носящих выездной характер.

Информационной базой исследования послужили публикации экономистов Г.Н. Джаксыбековой, Л.Е. Муханбеткалиевой, И.В. Кравченко, О.Е. Орловой, А.В. Щепотьева, Л. Фоминой и др.

Критический обзор литературы по теме исследования свидетельствует, что авторами практически идентично трактуется феномен налоговой нагрузки.

Ученые из Казахстана Г.Н. Джаксыбекова, Л.Е. Муханбеткалиева заключают, что налоговая нагрузка – это доля совокупного объема уплачиваемых субъектом хозяйствования налогов в объеме генерируемой за определенный период времени выручки [1]. А.В. Щепотьев считает, что налоговая нагрузка – это величина выплачиваемых налогов [4].

О значимости расчета налоговой нагрузки для экономического субъекта также высказываются многие теоретики и практики, поскольку она как расчетный показатель служит ориентиром для налогового органа при решении вопроса о назначении выездной проверки, для кредитных организаций при выдаче кредитов. Так, например, О.Е. Орлова делает вывод, что важнейшим индикатором риска допущения налогового правонарушения является уровень налоговой нагрузки [3]. По мнению Л. Фоминой «если размер выплат в бюджет от общего оборота по счету меньше, чем установленный законом, то бизнес считается недобросовестным». Поэтому, как считает, автор, банки могут отказать организации в выдаче кредита [5]. При внутрифирменном планировании этот показатель также принимается в расчет, если нужно пересмотреть финансовую политику организации.

Выделяют общую и частную налоговую нагрузку (рис. 1).

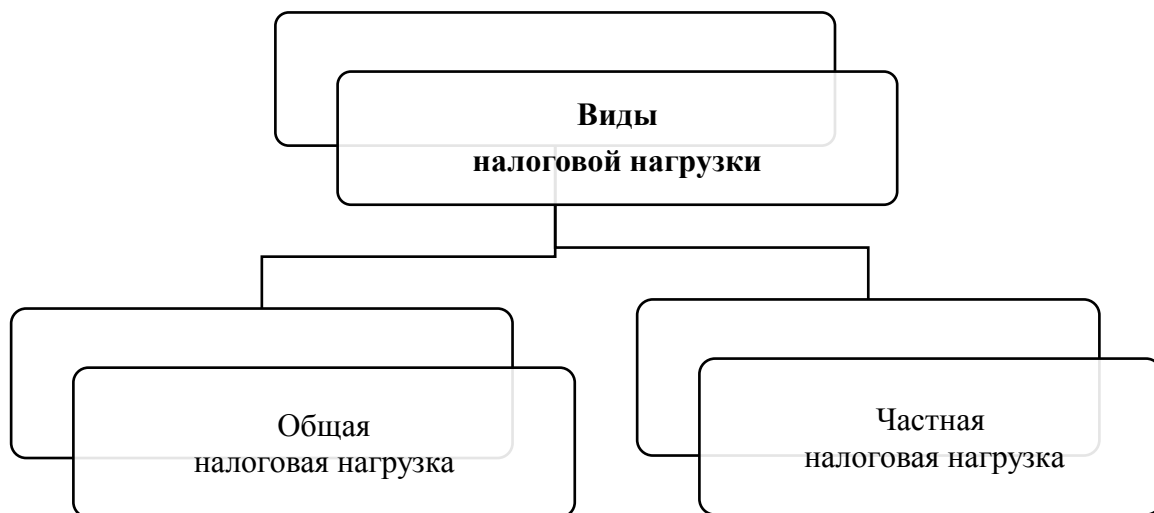


Рисунок 1. Виды налоговой нагрузки

Показатель общей налоговой нагрузки рассчитывается налоговиками для налогоплательщиков, как находящихся на обычном режиме налогообложения, так и тех, кто использует специальные налоговые режимы. Формула расчета общей налоговой нагрузки выглядит следующим образом:

$$НГ = Н / СВ \times 100,$$

где НГ – налоговая нагрузка;

Н – сумма налоговых платежей по данным налоговых деклараций за год;
СВ – совокупные доходы (доходы от реализации (выручка) + прочие доходы).

Частная налоговая нагрузка определяется по тем или иным налогам, например, налогу на прибыль, добавленную стоимость, имущество и т.д. Исчисление налоговой нагрузки по налогу на прибыль может производиться следующим образом:

$$НГ_{п} = Н_{п} / СД \times 100,$$

где $НГ_{п}$ – налоговая нагрузка по налогу на прибыль;

$Н_{п}$ – сумма налога на прибыль по данным налоговой декларации за год;

СД – совокупные доходы (доходы от реализации (выручка) + прочие доходы).

Налоговые органы может привлечь внимание ситуация, при которой показатель общей налоговой нагрузки экономического субъекта будет меньше среднего размера аналогичного показателя по соответствующему виду экономической деятельности, который ежегодно определяется и доводится через сайт ФНС России до заинтересованных пользователей. По запросу должностных лиц фискальных органов налогоплательщики должны прокомментировать несоответствие налоговой нагрузки среднеотраслевому значению. Если причины вызваны объективными причинами, то риск, включения организации в план выездной налоговой проверки будет минимальным. В качестве факторов, которые могут влиять на уровень налоговой нагрузки, можно назвать:

- открытие нового вида бизнеса;
- увеличение операционного или географического сегмента предпринимательской деятельности;
- существенный рост текущих материальных активов;
- обновление объектов основных средств путем приобретения новых объектов и реконструкции, модернизации старого имущества;
- одновременное осуществление нескольких видов операционной деятельности, в отношении которых установлен разный уровень среднеотраслевой нагрузки;
- особенности региона, где осуществляет деятельность экономический субъект;
- состав и соотношение основных видов активности в отрасли;
- воздействие изменения цен на приобретаемые сырье, товары, работы;
- искусственное снижение продажных цен в целях завоевание рынка и как следствие, увеличение выручки;
- начало применения налоговых льгот, например, в связи с запуском новой продукции, выполнением работ, освобождаемых от налогообложения, что провоцирует снижение налоговых платежей.

В качестве дискуссионных вопросов при идентификации налоговой нагрузки важно отметить следующие:

– имеются противоречивые рекомендации по определению налогов, которые следует включать в расчет налоговой нагрузки. В частности, это касается налога на доходы физических лиц (НДФЛ), налогоплательщиками которого являются физические лица, а не организации. Разъяснения по его включению в налоговую массу, в свое время, давали чиновники из Минфина в одном из своих писем в 2018 году. Вместе с тем, если использовать калькулятор расчета налоговой нагрузки на сайте ФНС России, то в программе НДФЛ не предусмотрен. Так как налоговые агенты никакого бремени по уплате данного налога не несут, то считаем, что в расчет налоговой нагрузки его не стоит включать;

– есть вопросы по идентификации доходов, которые принимаются в расчет при исчислении налоговой нагрузки. Если следовать, указаниям налогового органа, то нужно в расчет брать доходы по данным бухгалтерской отчетности, т.е. выручку и прочие доходы. Вместе с тем, есть рекомендации отечественных экономистов, которые предлагают сумму уплаченных налогов делить на сумму доходов, определяемых на основе налоговой декларации по налогу на прибыль.

Поскольку единой методики расчета налоговой нагрузки не существует, рекомендуется экономическим субъектам, разработать внутренний локальный акт по управлению налоговым

риском, в котором кроме всего прочего, описать методический инструментарий расчета этого показателя. Поскольку, у налоговых органов существует своя методика, то её и нужно взять за основу организации. Самостоятельная оценка налогового риска, в том числе через расчет налоговой нагрузки, позволяет налогоплательщикам избежать лишних контактов с налоговыми органами в части налоговых проверок.

Список используемых источников:

1. Джаксыбекова, Г.Н. Налоговая нагрузка субъекта хозяйствования / Г.Н. Джаксыбекова, Л.Е. Муханбеткалиева // Управленческий учет. – 2022. – № 5-2. – С. 526-531.
2. Кравченко, И.В. Как оправдаться перед ИФНС за низкую налоговую нагрузку / И.В. Кравченко // Главная книга. – 2022. – № 9. – С. 80 - 85.
3. Орлова, О.Е. Что такое налоговая нагрузка и как она влияет на выездную проверку? / О.Е. Орлова // НДС: проблемы и решения. – 2020. – № 7. – С. 57 - 62.
4. Щепотьев, А.В. Влияние финансового показателя «налоговая нагрузка» на определение налоговых рисков / А.В. Щепотьев // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2022. – № 18. – С. 30 - 41.
5. Фомина, Л. Критерии повышенного риска. Что изменится в выездных проверках ФНС / Л. Фомина // Финансовая газета. – 2020. – № 28. – С. 8 - 9.

УДК 336.717

Дворянинов Д. В.

Липецкий филиал финансового университета при правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: **Черкасов А.В.**

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ
ПОРТЕФЕЛЕМ**

Аннотация. У каждого инвестора есть цели, пусть и нечетко определенные. Когда цели не сформулированы четко и осознанно, инвесторы могут принимать решения, которые активно мешают их достижению. Поэтому разумно уточнить цели инвестиций, чтобы получить четкое представление о том, для чего предназначен портфель.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный портфель, управление портфелем, ценные бумаги.

Dvoryaninov Dmitry Vadimovich

Lipetsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific adviser: **Cherkasov A.V.**

CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT

Abstract. Every investor has goals, however vaguely defined. When goals are not clearly and consciously articulated, investors may make decisions that actively hinder their achievement. It is therefore wise to clarify investment objectives to get a clear idea of what the portfolio is intended for.

Keywords: investment, investment portfolio, portfolio management, securities.

Термин «инвестиции» может быть связан с различными видами деятельности, но общей целью этих видов деятельности является «использование» денег (фондов) в течение определенного периода времени для увеличения благосостояния инвестора. Инвестируемые средства поступают из уже имеющихся активов, заемных средств и сбережений. Отказавшись от потребления сегодня и инвестируя свои сбережения, инвесторы рассчитывают расширить свои возможности потребления в будущем за счет увеличения своего богатства.

Но полезно провести различие между реальными и финансовыми инвестициями. Реальные инвестиции обычно включают материальные активы, такие как земля, оборудование, фабрики и т. д. Финансовые инвестиции включают контракты в бумажной или электронной форме, такие как акции, облигации и т. д. Следуя цели, представленной во введении, этот курс касается только с финансовыми вложениями, поскольку ключевые теоретические концепции инвестирования и портфельная теория основаны на этих инвестициях и позволяют анализировать инвестиционный процесс и принятие решений по управлению инвестициями в существенно более широком контексте. знакомы тем, кто изучал другие курсы по финансам, особенно корпоративным финансам.

Корпоративные финансы обычно охватывают такие вопросы, как структура капитала, краткосрочное и долгосрочное финансирование, анализ проектов, управление текущими активами. Структура капитала отвечает на вопрос о том, какой тип долгосрочного финансирования является наилучшим для компании в текущих и прогнозируемых рыночных условиях.

Анализ проекта связан с определением необходимости осуществления проекта. Управление текущими активами и текущими обязательствами касается того, как управлять повседневными денежными потоками фирмы. Корпоративные финансы также связаны с тем, как распределить прибыль фирмы между акционерами (через выплаты дивидендов), правительством (через налоговые платежи) и самой фирмой (через нераспределенную прибыль). Но одним из самых важных вопросов для компании является финансирование.

Современные фирмы собирают деньги, выпуская акции и облигации. Эти ценные бумаги обращаются на финансовых рынках, и инвесторы имеют возможность покупать или продавать ценные бумаги, выпущенные компаниями. Таким образом, инвесторы и компании, ищущие финансирование, реализуют свой интерес там же – на финансовых рынках. Область исследований и практики корпоративных финансов включает взаимодействие между фирмами и финансовыми рынками, а область исследований и практики инвестиций включает взаимодействие между инвесторами и финансовыми рынками [3, с. 48].

Сфера инвестиций также отличается от корпоративных финансов использованием соответствующих методов исследования и принятия решений. Инвестиционные проблемы во многих случаях допускают количественный анализ и подход к моделированию, а качественные методы вместе с количественными чаще используются при анализе проблем корпоративных финансов. Другое очень важное отличие заключается в том, что инвестиционный анализ для принятия решений может быть основан на больших наборах данных, доступных на финансовых рынках, таких как доходность акций, поэтому могут использоваться методы математической статистики.

Но в то же время и корпоративные финансы, и инвестиции построены на общем наборе финансовых принципов, таких как текущая стоимость, будущая стоимость, стоимость капитала). И очень часто в инвестиционном и финансовом анализе для принятия решений используются одни и те же инструменты, но интерпретация результатов этого анализа для инвестора и для финансиста будет разной.

Например, при выпуске ценных бумаг и их продаже на рынке компания проводит оценку в поисках более высокой цены и более низкой стоимости капитала, а инвестор, используя оценку, ищет привлекательные ценные бумаги с более низкой ценой и более высокой возможной требуемой ставкой. отдача от его вложений. Вместе с инвестициями часто используется термин спекуляция.

Спекуляцию тоже можно охарактеризовать как инвестиции, но она связана с краткосрочными горизонтами инвестирования и обычно предполагает покупку продаваемых ценных бумаг в надежде, что их цена будет быстро расти, обеспечивая быструю прибыль. Спекулянты стараются покупать подешевле и продавать подороже, их главная забота — предвидеть колебания рынка и извлечь из них прибыль. Но поскольку колебания на финансовых рынках становятся все более и более непредсказуемыми, спекуляции рассматриваются как инвестиции с наивысшим риском. Напротив, инвестиции основаны на анализе, и их главная цель - гарантировать безопасность вложенной суммы и получить приемлемый риск.

Индивидуальные инвесторы — это люди, которые инвестируют самостоятельно. Иногда индивидуальных инвесторов называют розничными инвесторами. К институциональным инвесторам относятся такие организации, как инвестиционные компании, коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды и другие финансовые учреждения. В последние годы наблюдается процесс институционализации инвесторов. В качестве основных причин этого можно назвать тот факт, что институциональные инвесторы могут добиться эффекта масштаба, демографическое давление на социальное обеспечение, изменение роли банков. Одной из важных предпосылок успешного инвестирования как для индивидуальных, так и для институциональных инвесторов является благоприятная инвестиционная среда.

Особенно важно различать желаемую доходность и требуемую доходность. Инвесторы могут полагать, что высокие нормы ожидаемой доходности лучше, чем более низкие нормы ожидаемой доходности («принцип ненасыщения» гласит, что больше денег всегда лучше, чем меньше). Однако более высокие нормы прибыли влекут за собой больший риск; и чем больше риск, тем больше неопределенность в отношении будущего богатства. Таким образом, способ понимания инвестиционного риска состоит в том, чтобы рассматривать его как уровень неопределенности того, что критические цели на самом деле не будут достигнуты. Этот риск известен как «риск дефицита». Принятие правильного решения возможно только тогда, когда инвестор знает, что ожидаемая доходность портфеля достаточна для выполнения задачи и что риск недополучения находится в пределах разумного.

Уменьшение дисперсии — или, как ее обычно называют, стандартного отклонения доходности — повышает вероятность успеха процесса накопления богатства [2, с. 90]. На самом деле, инвестор часто может генерировать большее долгосрочное расточительное богатство, применяя стратегии управления рисками, направленные на смягчение дисперсии, чем просто гонясь за более высокой ожидаемой доходностью. Ожидаемая доходность портфеля должна совпадать с требуемой доходностью при таком уровне риска. Благоразумный инвестор ищет не только ожидаемую прибыль, но и общее благосостояние.

Кроме того, предусмотрительный инвестор следит за продвижением к цели (и вносит соответствующие коррективы по мере развития событий в будущем), а не доверяет слепому везению. Инвесторы должны документировать инвестиционные цели в письменном Заявлении об инвестиционной политике (IPS). IPS — это документ, который позволяет избежать нечетко определенных и субъективных инвестиционных ярлыков за счет оперативного учета ключевых аспектов разработки и реализации портфеля.

IPS отличает инвестора-любителя от инвестора-профессионала. Он выражает инвестиционные цели, уникальные для каждого инвестора, определяет стратегию, с помощью которой будут достигнуты важные экономические цели, и предлагает систему, с помощью которой можно отслеживать и измерять прогресс. В этом смысле инвестиционная политика включает в себя набор руководящих принципов и процедур, которые определяют долгосрочное управление активами (портфеля) [1, с. 80].

Независимо от того, определяют ли инвесторы свои инвестиционные цели и процедуры в письменном Заявлении об инвестиционной политике, они увеличивают свои шансы на достижение успешного результата, если примут разумный инвестиционный подход.

Процесс разумного управления активами рассматривает диверсификацию, распределение активов, управление рисками и контроль затрат как важнейшие компоненты инвестиционного успеха любого современного портфеля.

В фундаментальной работе, опубликованной в 1970 году, Юджин Фама утверждал, что фондовый рынок США эффективен в том смысле, что текущая цена каждой ценной бумаги полностью отражает всю доступную информацию, которая может иметь возможное влияние на ее рыночную оценку. Эта информация не может помочь никому разработать торговую стратегию (после учета затрат на исследования и транзакции), которая генерирует ненормальные или избыточные прибыли, потому что текущая цена ценной бумаги уже отражает всю известную информацию. Скорость такого включения ускорилась в последние годы благодаря широкому использованию компьютерных и коммуникационных технологий.

Точно так же, как только рынок узнает о каждой новой информации, первые несколько трейдеров, которые получают ее, правильно оценивают ее влияние на цены и соответственно совершают сделки. По мере того, как данные распространяются, почти мгновенно, среди трейдеров, преимущество трейдинга быстро уменьшается. Оно полностью исчезает, когда цены полностью отражают новые данные. К этому моменту, однако, сделки, основанные на этих (уже не новых) данных, все еще проходят через бэк-офисы брокеров/дилеров на пути к торговому залу.

Для индивидуальных инвесторов одно и то же явление повторяется снова и снова. Когда управляющий фондом начинает накапливать хороший послужной список, толпа инвесторов, спешащих в погоне за прибылью, быстро ослабляет его будущий успех. Денежные потоки в фонд резко возрастают, и управляющий должен работать усерднее, чтобы применять рыночные знания в более широком диапазоне покупок и продаж.

Поскольку решение купить только одну акцию — это также решение отказаться от инвестиционных возможностей всех других акций, цена каждой ценной бумаги неявным образом отражает цены всех других ценных бумаг и всей доступной информации о них. То есть цена каждой ценной бумаги включает информацию о [3, с. 50]:

- ее собственной ожидаемой доходности;
- ожидаемая доходность по всем другим ценным бумагам;
- степень неопределенности (риска), связанного с прогнозом доходности каждой ценной бумаги.

Таким образом, ценовые скидки каждой отдельной ценной бумаги учитывают уникальные факторы риска/доходности всех ценных бумаг. Следовательно, цены на ценные бумаги за вычетом рисков, характерных для любой конкретной инвестиции, дисконтируются с учетом разницы ожидаемых доходов по разным ценным бумагам.

На эффективном рынке все активы имеют одинаковую доходность с поправкой на риск (ставка дисконтирования для более рискованных инвестиций выше, чем ставка дисконтирования для менее рискованных инвестиций). Если бы ценная бумага предлагала более привлекательный компромисс риск/прибыль, чем тот, который предлагает рынок в целом, инвесторы, максимизирующие прибыль, согласно теории, продали бы свои позиции на рынке (тем самым снизив рыночную цену), чтобы купить позиции в более привлекательной ценной бумагой (таким образом повышая ее цену). Эта корректировка выполняется быстро и продолжается до тех пор, пока не будет восстановлено равновесие между риском и вознаграждением для всех ценных бумаг.

Таким образом, эффективный рынок не предлагает проектов с расчетом на положительную чистую текущую стоимость. Результатом этой аргументации является то, что в среднем текущая рыночная цена любой ценной бумаги должна быть близка к ее экономически обоснованной цене. Трудно обыграть рынок просто потому, что трудно выявить неправильно оцененные ценные бумаги. Многие портфельные менеджеры заявляют, что они умеют формировать портфели с ожидаемой избыточной прибылью, т. е. с доходностью выше, чем соизмерима с принимаемыми на себя рисками. Однако получение высокой прибыли за счет большого риска не является признаком мастерства больше, чем получение низкой

прибыли за счет консервативных инвестиций свидетельствует об отсутствии навыков. Благоразумный выбор требует тщательного статистического анализа, охватывающего гораздо больше, чем наивное изучение реализованной последовательности доходов от инвестиций.

Список используемых источников:

1. Абалакина, Т. В. Концептуальные основы диагностики финансового состояния компании / Т. В. Абалакина // Вопросы региональной экономики. – 2016. – № 3(28). – С. 75-82.
2. Михальская, Л. С. Концептуальные основы управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия / Л. С. Михальская, А. В. Куприянова // Финансы. Учет. Банки. – 2019. – № 1-2(26-27). – С. 88-94.
3. Сергеев, А. В. Критический анализ методов управления инвестиционным портфелем / А. В. Сергеев // Мягкие измерения и вычисления. – 2021. – Т. 40. – № 3. – С. 46-53.

УДК 336.717

Дворянинов Д. В.

Липецкий филиал финансового университета при правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: **Черкасов А.В.**

**ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В АСПЕКТЕ УПРАВЛЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОРТФЕЛЕМ**

Аннотация. Многие инвесторы стремятся решить «проблемы межвременных потоков денежных средств». Заемщики используют финансовые инструменты, такие как ипотечные кредиты, для перемещения денег из будущего в настоящее; вкладчики (покупатели финансовых активов) перемещают деньги из настоящего в будущее. Инвесторы будут продавать активы, когда решат вернуть будущие потоки доходов в настоящее (выкупить деньги, ранее перемещенные во времени). Важным моментом принятия решения для всех инвесторов является то, как они пытаются решить свои межвременные проблемы с денежными потоками.

Ключевые слова: управление инвестициями, инвестиции, инвестиционный портфель, управление портфелем, ценные бумаги.

Dvoryaninov Dmitry Vadimovich

Lipetsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific adviser: **Cherkasov A.V.**

**THE SPECIFICS OF DECISION-MAKING IN INVESTMENT PORTFOLIO
MANAGEMENT**

Abstract. Many investors seek to solve 'intertemporal cash flow problems'. Borrowers use financial instruments such as mortgages to move money from the future to the present; savers (buyers of financial assets) move money from the present to the future. Investors will sell assets when they decide to return future income streams to the present (redeem money previously moved through time). An important decision point for all investors is how they try to solve their intertemporal cash flow problems.

Keywords: *investment management, investments, investment portfolio, portfolio management, securities.*

Инвесторы могут использовать прямой или косвенный тип инвестирования. Прямое инвестирование осуществляется с использованием финансовых рынков, а косвенное инвестирование осуществляется с привлечением финансовых посредников. Основное различие между этими двумя видами инвестирования заключается в том, что применяющие прямые инвестиции инвесторы покупают и продают финансовые активы и сами управляют индивидуальным инвестиционным портфелем.

Следовательно, инвестируя напрямую через финансовые рынки, инвесторы берут на себя весь риск, и их успешное инвестирование зависит от их понимания финансовых рынков, их колебаний и от их способности анализировать и оценивать инвестиции, и управлять своим инвестиционным портфелем.

Наоборот, используя косвенный тип инвестирования, инвесторы покупают или продают финансовые инструменты финансовых посредников (финансовых учреждений), которые инвестируют большие пулы средств на финансовых рынках и держат портфели. Косвенное инвестирование освобождает инвесторов от принятия решений относительно своего портфеля.

Как акционеры с долей участия в портфелях, управляемых финансовыми учреждениями (инвестиционными компаниями, пенсионными фондами, страховыми компаниями, коммерческими банками), инвесторы имеют право на свою долю дивидендов, процентов и прироста капитала, а также оплачивают свою долю расходов учреждения и плата за управление портфелем.

Риск для инвестора, использующего не прямое инвестирование, больше связан с доверием к выбранному учреждению и профессионализмом управляющих портфелем. В целом косвенное инвестирование больше связано с финансовыми учреждениями, которые в основном занимаются инвестированием и управлением портфелем ценных бумаг (различные типы инвестиционных фондов или инвестиционных компаний, частные пенсионные фонды). Объединяя средства тысяч инвесторов, эти компании могут предложить им различные услуги, помимо диверсификации, включая профессиональное управление своими финансовыми активами и ликвидностью.

Компании могут получить необходимые средства непосредственно от населения (тех, у кого есть лишние деньги для инвестирования), используя финансовый рынок, выпуская и продавая свои ценные бумаги. В качестве альтернативы они могут получать средства косвенно от населения, используя финансовых посредников. И посредники приобретают средства, позволяя широкой публике поддерживать такие инвестиции, как сберегательные счета, сертификаты депозитных счетов и другие подобные инструменты.

Если инвесторы не обладают специальными знаниями или навыками торговли или не могут найти прибыльные возможности для использования, они будут склонны использовать инвестиционные стратегии, которые приносят рыночную прибыль. Если инвесторы обладают конфиденциальной информацией или уникальными навыками, которые дают основания полагать, что они могут получить более высокую доходность, чем рыночная, они откажутся от покупки диверсифицированных рыночных финансовых инструментов в пользу установления более концентрированных инвестиционных позиций [2, с. 180].

Однако для получения избыточной прибыли может потребоваться высокий уровень навыков. Таким образом, решение использовать активные управленческие инвестиционные стратегии рекомендуется, когда инвестор уверен, что он или она обладает набором навыков, достаточным для выявления и прибыльного использования инвестиционных возможностей; или определил менеджеров с необходимыми навыками. Правило благоразумного инвестора для доверительных управляющих содержит рекомендации, подходящие для индивидуальных портфелей инвесторов:

При выборе любой стратегии управления инвестициями подразумевается компромисс между риском и доходностью. Активное управление инвестициями может предоставить дополнительные средства за счет принятия на себя более высокого риска невозможности достижения требуемой доходности портфеля.

С другой стороны, пассивное управление обеспечивает рыночную прибыль в широко диверсифицированных портфелях (таким образом избегая рискованных ставок), но может ограничить способность инвестора получать избыточную прибыль. Инвестор должен сформировать взвешенное мнение об эффективности рынка и документировать подход к управлению активами в Заявлении об инвестиционной политике.

Делая выбор между пассивным и активным управлением инвестициями, важно определить, можно ли определить инвестиционную цель как попытку решить «межвременную проблему денежных потоков» или как попытку «обыграть рынок». Хотя попытка обыграть рынок включает в себя спекулятивное измерение, которое может быть или не быть оправданным с точки зрения лежащих в основе инвестиционных целей, тем не менее нецелесообразно исключать такую стратегию как неблагоприятную.

В самом деле, если доходность эталонного индекса, такого как S&P 500, мало связана с личными экономическими целями инвестора, то пассивное инвестирование в такой индекс может быть ничуть не менее неосмотрительным, чем наем активного менеджера, основанного, главным образом, на историческом пути менеджера. записывать [3, с. 129].

Глобальный рынок капитала, состоящий из всего мирового капитала, распределенного между всеми доступными инвестициями и рассматриваемого как единый совокупный портфель, лишен несистематического риска. Нет ничего особенно рискованного в том, чтобы делать какую-либо конкретную инвестицию, если вы сделали все доступные инвестиции, взвесив каждую из них по сравнению со всеми остальными.

Другими словами, портфель, состоящий исключительно из акций и облигаций США, сопряжен с экономическими рисками неразумной внутренней фискальной и денежно-кредитной политики. Однако глобальный портфель снижает такие риски. Инвестор должен получить компенсацию за риск.

Но, рассматриваемый как отдельная инвестиция, глобальный рынок капитала диверсифицировал все несистематические риски и, таким образом, не требует компенсации за них. Таким образом, глобальный рынок капитала устанавливает цены, не ожидая несистематического риска.

Согласно классической теории рынка капитала, отдельные инвесторы, платящие полные рыночные цены, не могут рассчитывать на вознаграждение за несистематический риск, владея только избранными частями рынка. Поскольку будущая модель доходности данной ценной бумаги непредсказуема, эта доходность распределяется стохастически среди всех инвесторов. Завтрашняя цена, например, акций GM может вознаградить инвестора, у которого больше ничего нет, или тех, у кого ничего нет (то есть всего, кроме GM).

С другой стороны, риск владения ничем, кроме GM, полностью ложится на владельца. Таким образом, несистематический риск в конечном итоге определяется как «некомпенсированный риск». Чем эффективнее диверсифицирован портфель, тем меньше некомпенсированный риск он несет.

Полностью диверсифицированный индивидуальный инвестор, решивший инвестировать по всему миру, имеет безусловное ожидание вознаграждения, измеряемое ожидаемой доходностью («цена риска»), предлагаемой рискованными инвестициями, умноженной на сумму риска, взятого на себя инвестором [ожидаемое вознаграждение = (цена риска) (размер риска)].

Однако инвесторы, размещающие деньги у активных менеджеров, имеют лишь условное ожидание вознаграждения. Их ожидания, конечно, обусловлены вероятностью того, что они на самом деле определили действительно квалифицированного менеджера [1, с. 246].

Однако за академическими и юридическими дискуссиями об инвестиционном риске лежит более фундаментальная концепция риска с точки зрения инвестора. Не рискуя, инвестор

может рассчитывать на получение только безрисковой ставки дохода, определяемой как доход по краткосрочным ценным бумагам без дефолта.

К сожалению, безрисковой доходности обычно недостаточно, чтобы идти в ногу с инфляцией после уплаты налогов. Другими словами, реальная безрисковая норма прибыли после уплаты налогов исторически была близка к 0%. Осмотрительное управление портфелем — это не процесс полного избегания риска (это также означало бы избегание дохода) или игнорирования риска (это требуется для стратегий, направленных на максимизацию дохода).

Благоразумие требует, чтобы риск измерялся и управлялся. К сожалению, такое измерение и управление остаются особенно трудной задачей. Большинство инвесторов концептуализируют риск с помощью нечетких ярлыков: «низкая толерантность к риску», «безопасный», «средняя толерантность к риску», «умеренный», «агрессивный». Однако эти неоднозначные характеристики должны быть оперативно преобразованы в явные и понятные количественные измерения.

Гарри Марковиц, исследуя вопрос о том, как инвестировать в условиях неопределенности, завершил основополагающую работу по диверсификации портфеля в начале 1950-х годов. Он отметил, что диверсификация — это нечто большее, чем просто покупка множества различных инвестиций. Интеллектуальная диверсификация учитывает вклад каждой инвестиции в характеристики риска и доходности всего портфеля. Когда инвестиции оцениваются изолированно, их характеристики риска и доходности дают мало информации о влиянии, которое они окажут на данный портфель.

Корреляционная структура ценных бумаг включенная в портфель — это ключевой фактор, определяющий долгосрочный инвестиционный успех, однако он часто остается незаметной для среднего инвестора или игнорируются в погоне за высокой прибылью. Комплексная диверсификация делает возможным измерение и контроль общего риска портфеля. Портфель, состоящий из нескольких ценных бумаг, подвержен такому большому несистематическому риску, что трудно сделать надежные суждения относительно диапазона ожидаемых будущих доходов [3, с. 130].

Риск диверсифицированного портфеля меньше, чем средневзвешенный риск его отдельных активов. Эффективно диверсифицированный портфель содержит активы, которые по-разному реагируют на новую информацию. Их модели доходности, как правило, компенсируют или нейтрализуют друг друга. Ожидаемая доходность портфеля, с другой стороны, представляет собой средневзвешенную доходность, ожидаемую для каждого из его отдельных активов. Снижение риска за счет диверсификации не приводит к снижению доходности.

Таким образом, эффективная диверсификация портфеля обеспечивает инвесторам вознаграждение, соизмеримое с уровнем риска, превышающим тот, который они фактически несут. Комплексная диверсификация позволяет измерять и контролировать общий риск портфеля. Портфель, состоящий из нескольких ценных бумаг, подвергается такому большому несистематическому риску, что трудно сделать надежные суждения относительно диапазона ожидаемых будущих доходов. С другой стороны, когда в портфеле находится достаточное количество ценных бумаг, позволяющее провести статистически значимую выборку, инвестор может получить надежные суждения о риске и доходности.

Список используемых источников:

1. Абдулаева, З. М. Стратегии управления инвестиционным портфелем / З. М. Абдулаева, М. Э. А. Яндаров // Евразийское Научное Объединение. – 2019. – № 11-4(57). – С. 244-248.
2. Демьянкова, В. И. Принятие решений в инвестировании / В. И. Демьянкова, Е. М. Луппол // Финансы, учет, банки. - 2021. – С. 177-180.
3. Зубов, Я. О. Управление инвестиционным портфелем в условиях цифровой экономики / Я. О. Зубов // VII СПЕРАНСКИЕ чтения. - 2020. – С. 127-135.

УСТОЙЧИВОСТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ К РИСКОВЫМ СИТУАЦИЯМ

Аннотация. В статье акцентируется внимание на результатах разработки научной концепции устойчивого технологического развития в условиях кризисных ситуаций. Предлагаемая методология устойчивости в рискованных ситуациях раскрывает этапы рискованных ситуаций, определяет их содержание и целевую направленность технологического развития, методические процедуры оценки рискованных ситуаций, инструментальные подходы выявления рискованных ситуаций в целях достижения устойчивого технологического развития в условиях динамичной внешней среды.

Ключевые слова: технологическое развитие, рискованные ситуации, методы, оценка.

Drozhdov D.O.

Scientific adviser: *Miller A.E.*

Dostoevsky Omsk State University (Omsk)

SUSTAINABILITY OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT TO RISKY SITUATIONS

Abstract. The article focuses on the results of the development of the scientific concept of sustainable technological development in crisis situations. The proposed methodology of sustainability in risk situations reveals the stages of risk situations, determines their content and the target orientation of technological development, methodological procedures for assessing risk situations, instrumental approaches to identifying risk situations in order to achieve sustainable technological development in a dynamic external environment.

Keywords: technological development, risk situations, methods, assessment.

Устойчивости технологического развития к возникающим рискованным ситуациям является сложным процессом, основные этапы которого наглядно представлены в таблице 1. Данные этапы оценки устойчивости технологического развития к возникающим рискованным ситуациям не являются директивными. В зависимости от примененного в той или иной ситуации метода оценки устойчивости технологического развития данные этапы могут по необходимости дополняться. Для четкого структурирования проблем, а также анализа их влияния на ситуацию для выбора эффективного управления устойчивостью технологического развития необходимо классифицировать рискованные ситуации.

В настоящее время в экономике существуют различные мнения и подходы к вопросу о классификации рискованных ситуаций. До сих пор авторы, исследовавшие данный вопрос, не выработали общепринятой классификации [1]. Поэтому, сложилась практика, когда все существующие рискованные ситуации, которые возникают в отраслях и предприятиях, связывают с различными методами обеспечения устойчивости технологического развития. Для целей анализа финансово-хозяйственной деятельности участников технологического развития и оценки данных рискованных ситуаций необходимо выявление и формулировка целей и задач классификации.

В процессе осуществления деятельности участникам технологического развития необходимо наличие инструментов по измерению и подсчету возможных потерь в результате проявления каких-либо рискованных ситуаций. Для этого участникам технологического развития необходимо наличие соответствующих данных для применения того или иного метода, а также наличие инструментов для определения степени соответствия выбранного метода

оценки виду рискованной ситуации. Данные аспекты осложняют процесс оценки рискованных ситуаций у участников технологического развития. Таким образом, все методы оценки той или иной рискованной ситуации имеют область своего применения, а выбор этого метода должен зависеть от точности полученной информации о производственной деятельности участников технологического развития [2].

Таблица 1. Этапы оценки рискованных ситуаций, ориентированные на обеспечение устойчивости технологического развития

№ п/п	Этапы рискованной ситуации	Содержание рискованной ситуации	Целевая направленность (обеспечение устойчивости технологического развития)
1.	Идентификация рискованных ситуаций	Формирование полного перечня рискованных ситуаций, которые могут привести как к благоприятным, так и негативным изменениям устойчивости технологического развития	Возможность использования как объективных, так и субъективных данных с целью обеспечения устойчивости технологического развития
2.	Определение и группировка возможных рискованных ситуаций	Определение схожих по направлению воздействия рискованных ситуаций	Выявление связи рискованных ситуаций с устойчивостью технологического развития
3.	Выявление вероятности наступления рискованной ситуации	Оценка рискованных ситуаций производится в расчете на определенный период времени.	Определение количества применяемых методов, возможность сравнения результатов, полученных при разных методах обеспечения устойчивости технологического развития
4.	Количественная оценка величины рискованных ситуаций	Определение величины рискованных ситуаций количественными методами на основании полученной вероятности наступления события	Определение количества применяемых методов обеспечения устойчивости технологического развития
5.	Принятие управленческого решения	Выбор дальнейшей последовательности действий на основании полученных оценок рискованных ситуаций	Определение степени ответственности обеспечения устойчивости технологического развития
6.	Мониторинг рискованных ситуаций	Оперативный контроль за показателями рискованных ситуаций	Каждая рискованная ситуация получит свой алгоритм мониторинга устойчивости технологического развития

Методы оценки рискованных ситуаций, как правило, подразделяют на качественные и количественные. К качественным методам относятся те, которые основываются на мнениях отдельных групп людей (экспертов) о рискованном событии, имеющем вероятность произойти в деятельности участников технологического развития. Мнение экспертов в данном случае основывается на их опыте работы, а также путем проведения сравнения ситуации участников технологического развития с аналогичной. К качественным методам можно отнести методы рейтинговых оценок, экспертные методы, а также методы с использованием аналогов.

Количественные методы строятся на использовании математических приемов и разделяются на статистические и аналитические, а их применение зависит от объема полученных данных.

Среди количественных методов следует выделить статистический. Статистические методы по количеству оцениваемых величин можно разделить на однофакторные и многофакторные. При определении устойчивости технологического развития данный метод позволяет определить изменение труднопрогнозируемых факторов, оказывающих влияние на устойчивость технологического развития [3]. Для целей обеспечения устойчивости технологического развития в основе оценки рискованных ситуаций стоят количественно измеримые показатели, имеющие различные шкалы измерения рискованных ситуаций. На сегодняшний момент не существует научно-обоснованной возможной величины различных видов рискованных ситуаций, что в свою очередь является самостоятельной задачей устойчивости участников технологического развития, и зависит от отрасли, в которой функционируют эти участники. Также нет единого мнения о сущности рискованных ситуаций, которые проявляются не только, как возможность убытка, но и вероятность получения прибыли. Нет единого подхода к составлению шкал рискованных ситуаций и их влияния на устойчивость технологического развития. В этой связи, предлагается рассматривать уровень рискованной ситуации для целей устойчивости технологического развития в зависимости от вероятности проявления рискованной ситуации (рискованного события) (табл. 2).

Таблица 2. Шкала рискованных ситуаций с целью устойчивости технологического развития

Вероятность проявления рискованной ситуации (рискованного события)	Характеристика уровня рискованной ситуации для целей устойчивости технологического развития, %
Очень маленькая	До 1
Маленькая	1-5
Средняя	5-10
Высокая	10-20
Очень высокая	Более 20

Следует отметить, что могут существовать шкалы рискованных ситуаций, в основе использования которых лежат такие критерии, как среднее ожидаемое значение и среднеквадратическое отклонение, для определения характеристики уровня рискованных ситуаций. Вероятность проявления рискованного события в таком случае можно определить, как коэффициент вариации.

Вместе с тем, нельзя не упомянуть шкалы рискованных ситуаций, в которых возможная величина ущерба должна сопоставляться с размером активов участников технологического развития и соответствовать объемам производства. Данные шкалы рекомендуется применять для оценки приемлемости управленческого решения, как события, несущего в себе рискованную ситуацию. Тогда, рискованной областью будет являться определенная часть хозяйственной деятельности, в рамках осуществления которой возможный размер потерь не превышает максимального значения установленного уровня рискованной ситуации. Согласно этому, целесообразно выделить четыре основные области рискованных ситуаций в процессе осуществления деятельности участников технологического развития:

1. Область приемлемой рискованной ситуации, которая характеризуется как нулевым уровнем потерь от проявления рискованного события, так и отрицательным, но не превышающим размеры ожидаемой чистой прибыли участников технологического развития.
2. Область допустимой рискованной ситуации, уровень потерь от которой превышает размер расчетной прибыли участников технологического развития. Эта область является приемлемой для определения границ рискованных ситуаций.
3. Область критической рискованной ситуации, уровень потерь от которой превышает величину прогнозируемой прибыли и, при неблагоприятных обстоятельствах, величину

выручки. Другими словами, участники технологического развития теряют не только прибыль, но также и все затраты, которые были вложены в производство.

4. Область катастрофической рискованной ситуации, уровень потерь от которой колеблется от полной выручки до размеров собственного капитала участников технологического развития и их имущества. Последствия катастрофической рискованной ситуации могут привести к банкротству участников технологического развития. Основными причинами такой рискованной ситуации являются экологические катастрофы, а также те рискованной ситуации, которые несут в себе опасность жизни и здоровью людей.

Таким образом, основываясь на различных подходах к восприятию рискованной ситуации, можно прийти к выводу о неоднозначности данного явления при обеспечении устойчивости технологического развития. Это связано с тем, что рискованная ситуация является сложным, структурным понятием, которое находится в процессе постоянных изменений, а также имеющем различные, иногда несовпадающие, характеристики. Это обуславливается тем, что рискованной ситуации в производственной деятельности участников технологического развития содержат условия, проявляющие факторы рискованной ситуации, а значит и их причины, в определенный момент времени. Следовательно, рискованная ситуация определяет возможность потери устойчивости технологического развития, а ее увеличение может отрицательно сказаться на результатах производственной деятельности ее участников.

Преимуществами предлагаемого подхода являются: возможность регламентации классификации рискованной ситуации участниками технологического развития; качественное измерение рискованной ситуации. Установление структуры рискованной ситуации способствует расширению перечня прогнозируемых рисков, способных повлиять на принятие решений участниками технологического развития. В качестве методического инструментария выступает оперативный мониторинг, позволяющий своевременно выявлять возможные рискованной ситуации, и своевременно нивелировать их отрицательное воздействие на устойчивость технологического развития.

Принципиальные отличия появления рискованной ситуации отражены на рисунке 1.

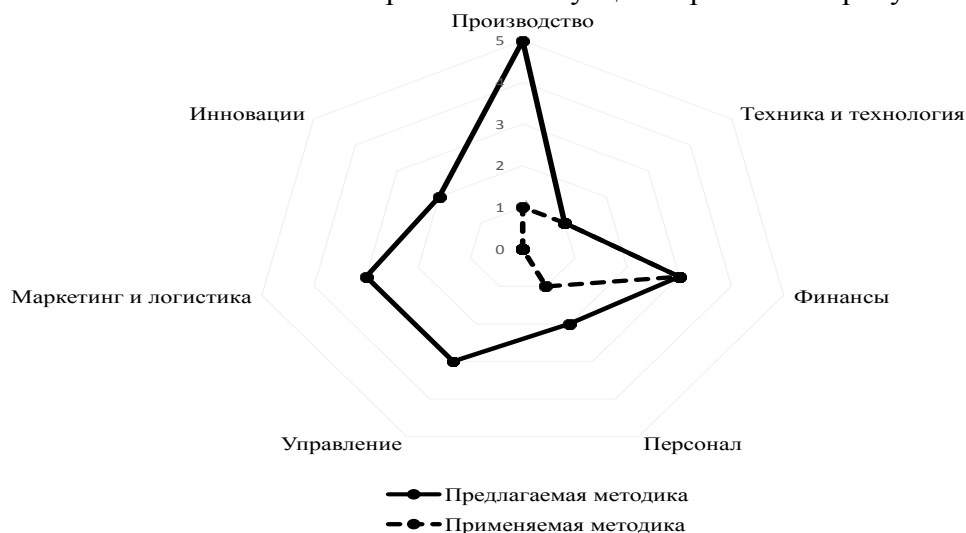


Рисунок 1. Сопоставление предложенного и существующего подходов появления рискованной ситуации в целях достижения устойчивого технологического развития

На данном рисунке видно, что выявление рискованной ситуации применительно к достижению устойчивого технологического развития в предлагаемом подходе шире, чем в применяемом. Число рискованной ситуации в предлагаемом подходе также выше, а, значит, данной подход позволяет более детально учесть все условия и причины, препятствующие устойчивости технологического развития. Следовательно, результативность предложенного подхода

определяется возможностью оперативно прогнозировать расширенный перечень рискованных ситуаций.

Список используемых источников:

1. Миллер, М. А. Промышленное производство в обеспечении экономической безопасности региона / М.А. Миллер - Текст: непосредственный // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. - 2020. - Т. 18. - № 2. - С. 127 – 134.
2. Иванов, В. Н. Креативно-творческое лидерство менеджера как управленческая компетенция: ценностно-ориентированный подход. Часть II / В.Н. Иванов, Е.В. Яковлева - Текст: непосредственный // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. - 2019. - Т. 4. - № 4. - С. 122 – 131.
3. Миллер, М. А. Ресурсное обеспечение технологической интеграции / М.А. Миллер, Н.В. Миллер - Текст: непосредственный // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. - 2020. - Т. 18. - № 1. - С. 14 – 23.

УДК 336.67

Дикунова У. Ю.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Омский филиал
Научный руководитель: *О.Б. Иваненко*

УПРАВЛЕНИЕ КРИЗИСНЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. На сегодняшний день, в условиях нестабильной экономики, западных санкций и недавней пандемии коронавируса антикризисное управление является неотъемлемой частью любого предприятия. Остроту кризиса можно снизить, если учесть его особенности, вовремя распознать и увидеть его наступление. В этом отношении любое управление должно быть антикризисным, то есть построенным на учете возможности и опасности кризиса.

Ключевые слова: кризис, управление, организация, ситуация, эффективность.

Dikunova U.Y.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk branch
Scientific adviser: *O. B. Ivanenko*

CRISIS MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Annotation. Today, in an unstable economy, Western sanctions and the recent coronavirus pandemic, crisis management is an integral part of any enterprise. The severity of the crisis can be reduced if we take into account its features, recognize and see its onset in time. In this regard, any management should be anti-crisis, that is, built on taking into account the possibility and danger of a crisis.

Keywords: crisis, management, organization, situation, efficiency.

Кризис – неотъемлемая часть любого бизнеса. Во всем мире не существует организации, которая за время своего существования не испытывала бы различных финансово-экономических проблем. Вследствие этого, тема кризиса на сегодняшний день является одной из самых популярных. Для предотвращения появления кризиса, минимизации рисков и

снижения потерь, существует система антикризисного управления. Целью данной системы является обеспечение равновесия компании на рынке, благодаря которому, реализация товара позволит в полной мере покрывать текущие обязательства и обеспечивать финансовую устойчивость для дальнейшего развития.

Зачастую, кризис проявляется там, где менеджеры не замотивированы на дальнейшее развитие и процветание организации. Данную ситуацию можно увидеть в странах, характеризующихся высокой долей государственной собственности.

Слово «кризис» произошло от греческого *krisis*, что означает решение, поворотный пункт. Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. В финансовой сфере данное понятие применяют для описания тяжелого положения, ввиду наличия ряда показателей отрицательного значения. К ним относятся: коэффициент рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности и другие.

Понятие «кризиса» тесно связано с термином «риск», поскольку оно в некоторой степени оказывает влияние на методологию подготовки любого управленческого решения.

В настоящий момент экономическая литература не обладает единым взглядом на определение понятия кризис. Для одних авторов важно сделать акцент на последствиях данного события, для других – на причинах возникновения и иных моментах.

Рассмотрим сущность антикризисного управления, ее можно определить следующими положениями:

- кризисную ситуацию можно не только предвидеть, но и вызывать;
- к кризисам можно и нужно готовиться;
- возможно смягчение протекания кризиса;
- в определенной степени, не исключено управление кризисными процессами;
- наступление кризисной ситуации допускается ускорять или отодвигать;
- антикризисное управление предполагает применения особых подходов и наличия обширных знаний и опыта в данной области;
- благодаря антикризисному управлению имеется возможность ускорения выхода из кризисной ситуации и минимизации последствий.

Антикризисное управление предприятием является комплексом действий, который включает в себя: прогнозирование опасности наступления кризисной ситуации и выявление уже имеющегося кризиса, проведение анализа его симптомов, подготовку мероприятий по снижению отрицательных последствий, а также, исследование данных факторов для последующего развития организации. Можно сказать, что антикризисное управление это система мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений [3]. Данная управленческая система способствует обеспечению компании прочного положения на рынке и стабильности финансового состояния при неустойчивой экономической, политической и социальной ситуации в стране.

Каждый кризис имеет свои отличия не только по причинам возникновения и его последствиям, но и по самой своей сути. Наличие типологии кризисов играет большую роль в общей системе управления. В реальности, классификационные признаки могут рассматриваться в качестве параметров оценки, которые позволяют анализировать ситуацию, а также разрабатывать и предпринимать грамотные управленческие решения. Менеджеру необходимо знать существующие признаки наступления кризисных ситуаций и уметь оценивать возможность их разрешения, поскольку опасность возникновения данного обстоятельства существует всегда.

Для возможности своевременного принятия мер антикризисного управления, необходимо различать причины появления кризиса, т.е. события или явления, вследствие которых появляются симптомы и далее факторы кризиса.

Причин для возникновения кризиса довольно много, это могут быть: субъективные причины, связанные с ошибками в управлении; объективные, связанные с циклическими

потребностями модернизации и реструктуризации; природные, обусловленные климатическими особенностями; внешние, например, существенное развитие мировой экономики, политическая ситуация в стране, а также, внутренние причины, связанные с несовершенством управления, неправильной стратегией, ложной инвестиционной политикой и иными обстоятельствами [3].

Анализируя все разнообразие причин можно заметить, что возникнуть кризис может вследствие любого из вышеперечисленных факторов, следовательно, руководству компании следует непрерывно контролировать все процессы, происходящие как внутри, так и вне самой организации, для возможности своевременно реагировать на изменения и предотвращать развитие кризисной ситуации. Однако стоит отметить, что данные факторы не являются непосредственными источниками формирования кризисной ситуации, они лишь разоблачают непродуманность системы менеджмента и имеющиеся ошибки в управлении. Их главное воздействие заключается в развитии факторов ухудшения финансово-экономического состояния организации.

Каждая организация может в любой момент столкнуться с некоторыми проблемами, способными привести к кризисной ситуации. В основном, это сопровождается резким снижением таких финансовых показателей, как ликвидность, рентабельность, оборачиваемость, финансовая устойчивость и т.д. Поэтому в разрезе организации, кризис является решающим, поворотным моментом в процессе событий и действий. Существует два варианта развития событий: сохранение организации и обеспечение ее дальнейшего функционирования после преодоления кризисной ситуации, либо наоборот, радикальная мера – ее ликвидация (см. рисунок 1).

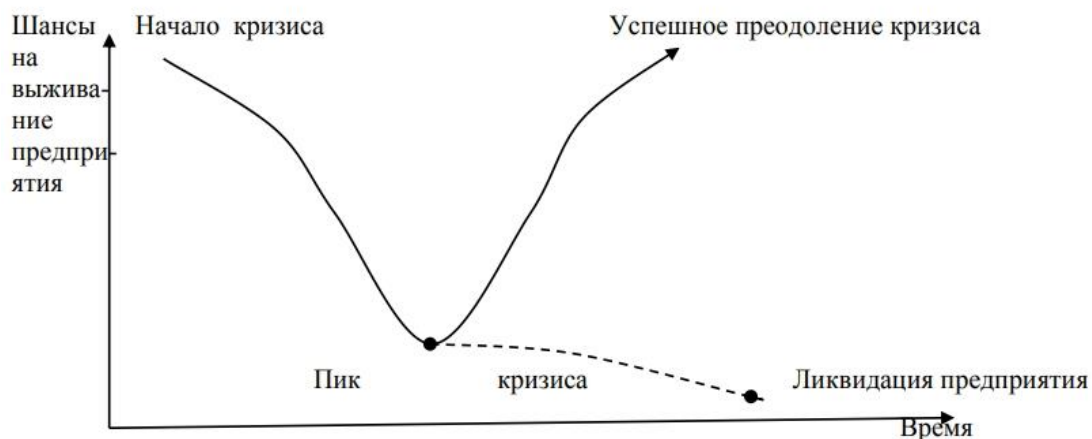


Рисунок 1. Формы преодоления кризиса на предприятии [1]

Период между началом и завершением кризиса может иметь разную длительность. Кризисные процессы не одинаковы по своей природе, они могут протекать как в течение продолжительного промежутка времени и ускоряться достаточно слабо, так и наоборот, возникать неожиданно и развиваться с высокой интенсивностью в течение короткого срока. Каждая ситуация индивидуальна, в стабильно функционирующей и активно развивающейся организации в любое время может возникнуть неожиданная кризисная ситуация, носящая катастрофичный характер, но в то же время, она может возникнуть вовремя, в соответствии с расчетами и анализом.

Последствия кризиса могут быть очень серьезными, поэтому, важно уметь грамотно и эффективно управлять возникающим затруднительным положением. Для эффективного управления деятельностью организации и планирования дальнейшего развития в системе антикризисного менеджмента главную роль играет проведение анализа финансового состояния. Он необходим для сохранения устойчивого положения на рынке, поскольку

позволяет руководству принимать точные меры по повышению рентабельности производства и выполнения всех обязательств.

Поскольку в определении финансового состояния организации заинтересовано несколько сторон, к которым относятся: кредиторы – для них важно оценить рискованность кредитования предприятия; инвесторы и учредители – они рассматривают эффективность использования ресурсов и деятельности предприятия, то финансовый анализ подразделяется на внутренний и внешний. В процессе разработки стратегии предприятия, в основном, внутренний анализ является его неотъемлемой частью, в то время как внешний анализ проводится заинтересованными лицами, которые имеют финансовые взаимоотношения с данной организацией и которым необходима информация о целесообразности инвестирования.

Перечислим основные направления внешнего финансового анализа: оценка финансовых результатов деятельности организации, оценка показателей ликвидности, платежеспособности и рентабельности, оценка имущественных ресурсов, исследование дебиторской и кредиторской задолженности [1]. При проведении анализа финансового состояния организации, находящейся в стадии кризиса, важно рассматривать динамику показателей за последние 2-3 года, поскольку такой период позволяет определить, в какое время значения данных показателей начали ухудшаться.

Основой и источником информации для проведения финансового анализа является бухгалтерский баланс. Помимо этого, также применяют отчет о финансовых результатах и пояснения к формам отчетности. На их основе производятся такие исследования, как: вертикальный и горизонтальный анализ, оценка имущественного положения, составление сравнительного аналитического баланса и т.д.

На практике данные компоненты анализа используются совместно для более детальной и точной диагностики финансового состояния.

Можно выделить следующие методики анализа финансового состояния, которые применяются для эффективного анализа предприятия в системе антикризисного управления [4]:

1. Методика проведения финансового анализа на основе расчета коэффициентов финансовой устойчивости.

Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить качество управления собственными и заемными средствами в течение анализируемого периода. Показатели оцениваются в динамике и рассчитывается процент их изменения. Однако такой анализ характеризует предприятие исключительно с позиции платежеспособности, что не позволяет получить более реальную и точную оценку.

2. Система финансовой экспресс-диагностики.

Экспресс-диагностика подразумевает под собой систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития предприятия, осуществляемой на базе данных финансового учета по стандартным алгоритмам анализа, в целях раннего обнаружения негативных тенденций.

Данный метод, предложенный В.В. Ковалевым, имеет наиболее оперативный характер, позволяет своевременно получать необходимую информацию для принятия управленческих решений. Цель: получить общую картину состояния предприятия и ускоренно спрогнозировать возможность наступления кризисной ситуации, либо идентифицировать степень тяжести уже наступившего кризиса.

Существует множество методик проведения данного анализа, предлагаемых как зарубежными, так и отечественными авторами. Многообразие обусловлено наличием различных факторов, к которым можно отнести специфику рассматриваемой области, отличия в целях проведения.

Проведение анализа на основе данных параметров считается стандартной методикой, наиболее распространенной среди всего многообразия подходов. Стоит отметить, что экспресс-анализ является официально действующей методикой проведения анализа

финансового состояния предприятия, утвержденной постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. №367 («Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»). Она была разработана для обязательного применения арбитражными управляющими в ходе осуществления процедуры банкротства. Однако, у методики имеются свои недостатки, поскольку она не дает возможности прогнозирования финансовых показателей и не позволяет соотносить финансовое состояние предприятия с характеристикой «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

3. Рейтинговая методика Г.В. Савицкой.

Данная методика была предложена экономистом Савицкой Г. В., которая подразумевает наличие системы показателей и их рейтинговую оценку, которая выражается в баллах, позволяющих оценить и спрогнозировать финансовое состояние организации [2]. Согласно данной методике, после проведенного анализа выделяются наиболее важные коэффициенты финансового состояния и следом, каждому из возможных значений присваивается соответствующий балл. После этого, подсчитывается сумма баллов и определяется класс предприятия по уровню платежеспособности. При этом VI класс соответствует предприятию-банкроту.

4. Прогнозирование на основе индекса Альтмана.

Существует двухфакторная модель Альтмана, пятифакторная модель и семи факторная. Двухфакторная – одна из простейших, поскольку основана на двух ключевых показателях: (показатель текущей ликвидности (Ктл) и показатель доли заемных средств (Кфз), поскольку от них зависит вероятность банкротства организации [2]. Пяти и семи факторные модели являются наиболее точными в условиях рыночной экономики, поскольку состоят из пяти и семи показателей соответственно. После проведения расчетов менеджер сопоставляет полученный результат с данными по шкале и определяет вероятность наступления банкротства для анализируемой организации.

Стоит отметить, что данная методика зарубежного автора применима к западным странам и ее использование для прогнозирования банкротства может привести к неправильным выводам, поскольку в процессе проведения расчетов модель Альтмана не учитывает специфику российской экономики.

Таким образом, в антикризисном управлении предприятием существует множество методик для оценки финансового состояния организации, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Необходимо подбирать методику под каждую конкретную ситуацию, поскольку организации отличаются по своим целям, потребностям и ресурсам. Своевременная и качественная диагностика финансового состояния предприятия – главная задача антикризисного управляющего. Использование методов финансового анализа позволяет более точно оценить финансовую ситуацию, сложившуюся на предприятии, спрогнозировать ее на перспективу и принять наиболее обоснованное управленческое решение.

Рассматривая организацию с позиции стратегического плана, антикризисное управление призвано в течение длительного периода обеспечивать конкурентное преимущество, благодаря которому компания сможет выпускать продукцию, востребованную на рынке и обладать денежными средствами для погашения своих обязательств, которые возникают во время производства и продажах. Менеджеру необходимо проводить непрерывный всесторонний и стратегический анализ для решения возникающих проблем. Своевременная реакция антикризисного управляющего и руководства компании на все происходящие изменения является основой для успешной реализации антикризисных мер. Правильно поставленные задачи способствуют преодолению кризиса и дальнейшему устойчивому функционированию.

Вследствие этого, целью антикризисного управления является разработка и реализация мер по нейтрализации опасных изменений, способных привести организацию к кризисному состоянию. При этом эффективность антикризисного управления оценивается согласно степени достижения поставленных целей. К ним можно отнести: смягчение влияния кризиса

на организацию, локализация данного кризиса или же наоборот, его позитивное использование в сравнении с затраченными ресурсами.

Таким образом, для достижения успеха в процессе реализации антикризисных мероприятий от руководства компании и антикризисного управляющего требуется уметь вовремя реагировать на любые изменения в организации.

Список используемых источников:

1. Бекаева, А. В. Финансовый анализ: учебное пособие / А. В. Бекаева. – Москва: РТУ МИРЭА, 2021. – 103 с. – Текст: непосредственный.

2. Зуб, А. Т. Антикризисное управление организацией: учебное пособие / А.Т. Зуб, Е.М. Панина. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 256 с. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832368> (дата обращения: 12.11.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

3. Одаренко, Т. Е. Антикризисное управление предприятием: сущность и преодоление / Т.Е. Одаренко, М.В. Сапожник. – Текст: электронный // Таврический научный обозреватель. – 2017. – №2 (19). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnoe-upravlenie-predpriyatiem-suschnost-i-preodolenie> (дата обращения: 15.11.2022).

4. Попов, Р. А. Антикризисное управление: монография / Р.А. Попов. – Москва: Юрайт, 2021. – 306 с. – Текст: непосредственный.

УДК 336.6

Кийченко К.С.

Научный руководитель: **Марков С.Н.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Омский филиал)

**ОСНОВА ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПРОВЕДЕНИИ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ: ПРИЧИНЫ И МОТИВЫ**

Аннотация. В статье рассматриваются причины и мотивы, являющиеся основой процесса принятия решения о проведении реструктуризации компании. Приводятся примеры из рыночной практики российских и зарубежных компаний, осуществляющих реструктуризацию своей деятельности. На основе практических примеров описываются основные результаты проведения реструктуризации компаниями.

Ключевые слова: реструктуризация, причины и мотивы реструктуризации, внешняя и внутренняя среда компании.

THE BASIS OF THE DECISION-MAKING PROCESS ON THE RESTRUCTURING OF THE COMPANY: REASONS AND MOTIVES

Abstract. *The article discusses the reasons and motives that are the basis of the decision-making process on the restructuring of the company. Examples from the market practice of Russian and foreign companies carrying out the restructuring of their activities are given. Based on practical examples, the main results of restructuring by companies are described.*

Keywords: *restructuring, reasons and motives of restructuring, external and internal environment of the company.*

Анализ среды компании с выделением основных проблем и возможностей является базой для принятия решения по изменению структуры компании (бизнес-процессов), в том числе ее составляющих, совершенствованию корпоративного управления, финансово-экономической и кадровой политики, операционной деятельности и др., то есть фундаментом в процедуре разработки концепции и плана мероприятий осуществления ее реструктуризации. Такой анализ подразумевает собой исследования по двум направлениям, а именно анализ ситуации внутри компании (результат – определение внутренних причин кризисного положения или существующих проблем, потенциала, конкурентных преимуществ, сильных и слабых сторон компании) и анализ ее внешней среды (результат – определение потенциальных внешних возможностей и угроз для компании). Информация, полученная в рамках анализа среды компании, учитывается руководителями при дальнейшей разработке концепции, стратегии и программы осуществления реструктуризации. Таким образом, при принятии решения о проведении реструктуризации компания всегда руководствуется определенными мотивами.

Невозможно не согласиться с тем, что внешняя среда неизбежно влияет на успешное функционирование любой компании. Именно поэтому ее постоянные (порой кардинальные) изменения являются одной из основных причин осуществления компаниями реструктуризации.

Мировое экономическое пространство находится под влиянием различных тенденций: международная экономическая интеграция, глобализация мирового хозяйства, развитие международного экономического сотрудничества, интернационализация хозяйственной деятельности и т.д. В связи с перечисленными тенденциями современное мировое экономическое пространство постоянно и динамично трансформируется, а вместе с ним с не меньшей скоростью модифицируются происходящие процессы в мировом хозяйстве. Кроме того, происходят существенные изменения в условиях создания, функционирования и регулирования финансово-экономической деятельности компаний и крупных корпораций (независимо от их организационно-правовой формы и отраслевой направленности функциональной деятельности). В этих современных реалиях компании вынуждены пересматривать осуществляемую политику, искать эффективные стратегии и инструменты развития, повышения конкурентоспособности, создания долгосрочной надежной рыночной позиции, роста рентабельности и стоимости. Одним из таких инструментов во всех странах и на всех уровнях хозяйствования является реструктуризация, которая в настоящее время приобретает особую значимость для успешного развития и функционирования компаний, способствует возникновению новых возможностей для развития бизнеса. Главным мотивом использования данного инструмента становится корректировка стратегии компании для того, чтобы в кратчайшие сроки приспособиться к изменениям внешних условий. Однако не стоит забывать о том, что реструктуризация – не панацея от всех бед.

Таким образом, учитывая основные тенденции, под влиянием которых находится мировое экономическое пространство и многочисленные вызовы внешней среды, бизнес на

сегодняшний день подразумевает собой динамичную, постоянно меняющуюся и изменчивую субстанцию. Успешно вести бизнес в современном мире могут лишь те компании, которые могут принять происходящие изменения, своевременно реагировать на быстро изменяющиеся условия ведения предпринимательской деятельности, становиться лидерами и имеют способность к саморазвитию. Главным помощником выживания компаний в таких условиях является рыночный инструмент – реструктуризация, от применения которого все чаще зависит успешность развития бизнеса.

В рамках рассмотрения внешней среды компании, немаловажным является и налоговый мотив, когда действующее законодательство стимулирует осуществление компаниями реструктуризации, результатами которой являются снижение налогов или получение налоговых льгот. Несмотря на то, что в финансовой науке для многих ученых существование данного мотива как отдельной категории остается весьма спорным вопросом, в рыночной практике есть примеры, когда именно он стал ключевым фактором в принятии компаниями решения о проведении реструктуризации в целях оптимизации налогообложения.

В 2016 году американской транснациональной фармацевтической компанией Pfizer и ирландской фармацевтической компанией Allergan планировалась крупнейшая в истории реструктуризация, проводимая в виде слияния данных компаний (приводит к прекращению деятельности компаний, на месте двух компаний возникает одна новая, являющаяся их правопреемником, происходит переход имущества, прав и обязанностей каждой компании к вновь возникшему бизнесу). Сделка на 160 млрд долларов предоставила бы американской компании Pfizer новые возможности, а именно переместить свою штаб-квартиру в Нью-Йорке за пределы США (в Ирландию), что позволило бы снизить налоговую нагрузку с 25% до 17-18% (экономия на налогах около 1 млрд долларов в год). Однако сделка была расторгнута из-за неблагоприятных изменений налогового законодательства. Правительством США был принят закон против налоговых инверсий, поскольку многие американские компании пытались сократить свои налоговые выплаты за счет покупки иностранной компании с последующим переносом штаб-квартиры объединенной фирмы в страны с благоприятным налоговым климатом (с более низкой налоговой ставкой), то есть за счет перевода прибыли за границу. Таким образом, правительство США на законодательном уровне предотвратило возможность получения американской компанией Pfizer финансовых преимуществ от покупки ирландской компании Allergan. Именно поэтому сделка была расторгнута, то есть потеряла смысл для фармацевтической компании Pfizer.

Стоит отметить, что в рамках внешней среды компании можно выделить ряд других причин, способствующих принятию решения компанией о реструктуризации. Однако степень влияния причин на принятие решения в разный период времени может меняться. На сегодняшний день актуальной причиной осуществления реструктуризации компании становится неблагоприятная политическая обстановка.

Нельзя оставить без внимания и внутреннюю среду компании, так как внутренние факторы, также как и внешние, способствуют появлению определенных мотивов проведения реструктуризации компании.

Причиной осуществления реструктуризации компании может являться необходимость вывода компании из кризисного положения. В такой ситуации оказалась российская горно-металлургическая компания «Норильский никель» в конце 1990-х – начале 2000-х годов (период кризиса), которая с целью «оздоровления» приняла решение о проведении масштабной реструктуризации. С кризисной ситуацией компания «Норильский никель» столкнулась в результате возникновения серьезных проблем, одной из которых являлась колоссальная кредиторская задолженность в размере 2,5 млрд долл., и необходимости консолидации товарных и денежных потоков, увеличения эффективности производства. Компания оказалась под угрозой банкротства. В первую очередь, угроза возникла по причине того, что ее основное производственное предприятие – Норильский комбинат находилось в крайне тяжелом финансовом положении.

В связи со сложившейся кризисной ситуацией компания «Норильский никель» с целью обеспечения защиты основных активов (вывода активов в новую создаваемую компанию) принимает решение о создании «Норильской горной компании» (далее – НГК) (впоследствии переименована в ОАО «ГМК «Норильский никель»), на которую переводит горнодобывающие лицензии и основные фонды по договорам аренды. В результате принятых мер у НГК формировалась прибыль, которая позволяла постепенно выкупать производственные активы у Норильского комбината. Таким образом, благодаря оперативной реструктуризации, реализованной в краткосрочный период и не требующей больших затрат, Норильский комбинат восстановил свою платежеспособность, что позволило со временем расплатиться с кредиторами посредством полученных средств от НГК.

Конечно, проведенная реструктуризация дала возможность компании «Норильский никель» решить и другие задачи (повысить ликвидность акций, приобрести зарубежную торгово-сбытовую сеть за счет привлеченных инвестиционных ресурсов, полученных с помощью дополнительной эмиссии акций НГК и др.), а также получить положительные результаты (сформировать более прозрачную корпоративную структуру, обеспечить прямой выход на международные рынки капитала и др.). Однако, главной целью проведения реструктуризации был все-таки выход компании «Норильский никель» из кризисной ситуации, то есть финансовое «оздоровление» и восстановление платежеспособности основного производственного предприятия – Норильского комбината.

Таким образом, мотивом осуществления реструктуризации компании может стать финансовое состояние компании (растущие финансовые затруднения) с позиции кредитоспособности и финансовой устойчивости, соотношения и структуры дебиторской и кредиторской задолженности. Как правило, данным мотивом при принятии решения о проведении реструктуризации компания руководствуется в кризисный период, когда реструктуризация выступает в качестве инструмента антикризисного управления.

Следующим внутренним фактором, влияющим на функционирование компании, является организационно-управленческая структура. Неэффективная система управления – признак кризиса во внутренней среде компании. Именно поэтому мотивом проведения реструктуризации компании может стать повышение качества (эффективности) управления. Данным мотивом чаще всего руководствуются крупные компании, имеющие желание купить (поглотить) мелкую, порой плохо управляемую компанию (не всегда у руководителей есть управленческие знания и достаточный опыт, что становится серьезным барьером для роста и обеспечения конкурентоспособности компании), предлагая, тем самым свои управленческие ресурсы.

Мотив улучшения управления, актуален в таких ситуациях, когда у руководителей или акционеров компании-покупателя имеется уверенность в том, что они смогут повысить эффективность управления компании-цели (компании-мишени). Однако существует вероятность того, что менеджмент компании-покупателя (поглощающей компании) может переоценить свои возможности управлять более сложной организационной структурой компании и иметь дело с незнакомыми технологиями. Кроме того, данный мотив можно рассмотреть и с другой стороны, когда компания принимает решение о повышении самостоятельности ее структурных подразделений (например, посредством выделения одного или нескольких юридических лиц) с целью улучшения качества управления.

В рамках рассмотрения мотива повышения эффективности управления следует вспомнить масштабную реструктуризацию в декабре 2021 года немецкой автомобилестроительной компании «Daimler-Benz AG», основанной в 1926 году в результате слияния двух старейших немецких фирм – «Benz & Cie.» и «Daimler Motoren Gesellschaft».

Реструктуризация компании «Daimler-Benz AG» была осуществлена в декабре 2021 года посредством ее разделения на две сильные и независимые компании – «Mercedes-Benz Group AG» (легковое подразделение, то есть легковые автомобили и легкая коммерческая техника: фургоны и микроавтобусы) и «Daimler Truck Holding AG» (производство грузовых автомобилей и автобусов). Дело в том, что компания «Daimler-Benz AG» со дня своего

существования занималась производством широкого спектра транспортных средств (легковые автомобили разных классов, легкая коммерческая техника, тяжелые грузовики, автобусы, спецтехника). Однако, обеспечение качественного управления столь разноплановыми направлениями бизнеса, у которых имеется не так много общего (как в финансовом, так и в техническом плане) по причине того, что легковые и грузовые автомобили представляют собой два совершенно разных по стратегии, клиентам и задачам направления, стало сложнейшей задачей для компании. Существующая проблема явилась главным мотивом для реализации стратегического шага – осуществления масштабной реструктуризации немецкой компании «Daimler-Benz AG» в декабре 2021 года.

Таким образом, с самостоятельной структурой управления у компаний «Mercedes-Benz Group AG» и «Daimler Truck Holding AG» появляется возможность действовать и расти быстрее, становиться намного сильнее, решительнее инвестировать, эффективнее развивать сотрудничество и осуществлять управление, повышать конкурентоспособность на рынке.

Следующим мотивом проведения реструктуризации компании является диверсификация ее деятельности за счет проникновения в другие отрасли (сферы) бизнеса, то есть расширения за рамки своей основной отрасли. Ярким примером в рамках рассмотрения данного мотива является покупка 26 апреля 2022 года российской мясопромышленной компанией «Велком» молочнопромышленной компании ООО «Валио» – российского подразделения финского концерна «Valio», ведущего производителя молочных продуктов в Финляндии. Диверсифицировать свою деятельность на рынке продуктов питания с целью расширения границ бизнеса и производства, то есть выхода на новые сегменты рынка российская компания «Велком» планировала несколько лет, поэтому активные поиски оптимального варианта развития новой отрасли велись не один год. Компания «Valio», руководствуясь российскими, международными, корпоративными стандартами качества, отличается высоким качеством выпускаемой продукции и эффективностью своей деятельности, поэтому при выборе предпочтения компании «Велком» были отданы именно компании ООО «Валио». Таким образом, проведенная российской компанией «Велком» реструктуризация посредством поглощения компании ООО «Валио» (передача прав в собственность на бренд, приобретение 100% доли собственности российского бизнеса, включая завода в населенном пункте Ершово Одинцовского района Московской области и т.д.), позволила обеспечить новый широкий ассортимент молочной продукции (молоко, сливки, сметана, творог, йогурты, творожные сыры), приобрести хорошо работающий бизнес, команду высококвалифицированных профессионалов, новые технологии и ценный опыт, благодаря которым компания «Велком» успешно усилила свою позицию на рынке посредством развития новой отрасли – молочного производства.

Кроме того, стоит добавить, что финский концерн «Valio» занялся разработкой сценария выхода с российского рынка своего подразделения ООО «Валио» неслучайно. Концерн «Valio» в марте в связи с происходящими событиями, связанными с неблагоприятной политической обстановкой, стал понимать о невозможности продолжения деятельности ООО «Валио» на территории Российской Федерации. Неблагоприятная политическая обстановка возникла на фоне жестких санкций стран Запада, введенных в ответ на российскую военную операцию на Украине по защите Донбасса, поэтому для многих крупных иностранных компаний сложившаяся ситуация стала толчком для принятия решения о приостановлении своей деятельности на российском рынке. В связи с этим рассмотренный пример позволяет проиллюстрировать и другую причину осуществления реструктуризации компании – неблагоприятная политическая обстановка, о которой было сказано ранее в рамках анализа внешней среды, и законодательные изменения.

Стоит добавить, что факторы внешней среды, имеющие разную степень влияния на компанию, как и сама внешняя среда компании делятся на две группы, а именно прямые и косвенные факторы и среда прямого и косвенного действия. С целью увеличения эффективности деятельности компании, определения конкурентоспособности компании по сравнению с другими, достижения основных целей, компании необходимо тесно

взаимодействовать со средой прямого воздействия (поставщиками, потребителями, государственными органами, конкурентами, трудовыми ресурсами и т.д.) посредством управления и влияния менеджером на положительные изменения ее параметров для достижения благоприятного результата во благо компании.

В связи с этим целесообразно отметить такой мотив осуществления реструктуризации, как получение синергетического эффекта. Руководствуясь данным мотивом, менеджеры компаний выступают в интересах акционеров, т. е. все усилия менеджеров направлены на максимизацию их благосостояния, так как в результате осуществления реструктуризации, а именно объединения двух компаний, стоимость объединенной компании для акционеров окажется больше, чем, если бы они остались самостоятельными.

Подтверждением того, что данным мотивом руководствуются компании при принятии решения о проведении реструктуризации, является один из примеров крупных сделок с участием российских компаний. В марте 2018 года российской торговой сетью по продаже бытовой техники и электроники ПАО «М.Видео» было принято решение купить одного из своих главных конкурентов – ООО «Эльдорадо». Уже в апреле 2018 года сделка успешно состоялась – ретейлер «М.Видео» приобрел «Эльдорадо» за 45,5 млрд рублей. Результатом сделки стало появление объединённой группы «М.Видео Эльдорадо», что способствовало оптимизации системы закупок и IT-инфраструктуры, увеличению охвата клиентов как с точки зрения ценовой сегментации и категорий товаров, так и регионального покрытия, снижению операционных расходов. Благодаря полученным преимуществам синергетический эффект в период с 2018–2020 гг. в плановых значениях оценивался в 18 млрд рублей. Результаты совершенной сделки превзошли ожидания, так как уже в 2018 году синергетический эффект составил 6 млрд рублей, что стало в 1,5 раза больше планируемых значений. Кроме того, в 2018 году по финансовым показателям были отмечены положительные тенденции в сторону увеличения по сравнению с 2017 годом по консолидированной выручке группы «М.Видео Эльдорадо» – на 62%, EBITDA – на 76 % (до 20,8 млрд руб.). Стоит отметить, что положительная динамика отмечалась и в 2019 году, так как рост значений финансовых показателей продолжился.

Таким образом, как показывает рыночная практика и современная действительность, существует большое разнообразие мотивов и причин, которыми руководствуются компании при принятии решения о проведении реструктуризации. Однако отразить единовременно такое разнообразие в полном объеме довольно проблематично, именно поэтому в данной научной статье представлен далеко не исчерпывающий список мотивов и причин.

Анализируя практические примеры российских и зарубежных компаний и систематизируя существующее разнообразие, мотивы осуществления реструктуризации компании можно разделить на две группы: основные традиционные и специфические. К группе основных традиционных относятся следующие мотивы: тенденции мирового экономического пространства, синергетический эффект, финансовое состояние компании (растущие финансовые затруднения), диверсификация деятельности компании, приобретение необходимых технологий, а к группе специфических – корректировка стратегии компании, налоговые соображения, повышение качества (эффективности) управления и другие. Стоит добавить, что любой мотив влияет как на процесс принятия решения о проведении реструктуризации компании, так и на степень эффективности реструктуризации. В рамках рассмотренных мотивов причины осуществления реструктуризации могут быть следующие: постоянные (порой кардинальные) изменения внешней среды компании, большая налоговая нагрузка компании, неблагоприятная политическая обстановка и законодательные изменения, неплатежеспособность, кризисное положение и угроза банкротства компании, неэффективная система управления (трудности в управлении компанией), низкие значения основных финансовых показателей, расширение сфер (отрасли) деятельности и расширение конкурентных преимуществ компании и т.д. При этом актуальность причин для компании в разный период времени меняется, а мотивы иногда зависят от специфики компаний, что

приводит к необходимости проведения анализа возможных выгод при принятии решения о реструктуризации компании.

Список используемых источников:

1. Безпалов, В.В., Реструктуризация системы управления предприятия: учебное пособие / В.В. Безпалов. – Москва: КноРус, 2022. – 280 с. – URL: <https://book.ru/book/943898> (дата обращения: 25.10.2022). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст: электронный.

2. Бобылева, А. З. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для вузов / А. З. Бобылева [и др.]; под общей редакцией А. З. Бобылевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 279 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/494684> (дата обращения: 01.11.2022). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст: электронный.

3. Гермогентова, М.Н., Капранова, Л.Д., Корнилова, Е.В. [и др.]. Реорганизация бизнеса: слияние и поглощения: монография / М.Н. Гермогентова, Л.Д. Капранова, Е.В. Корнилова [и др.]; под ред. Л.Г. Паштовой. – Москва: КноРус, 2018. – 205 с. – URL: <https://book.ru/book/930270> (дата обращения: 26.10.2022). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст: электронный.

4. Мусиенко, С.О., Гудова, М.Р., Лахметкина, Н.И. [и др.]. Реорганизация бизнеса: слияния и поглощения: учебник / С.О. Мусиенко, М.Р. Гудова, Н.И. Лахметкина [и др.]; под общ. ред. Л.Г. Паштовой. – Москва: КноРус, 2022. – 282 с. – URL: <https://book.ru/book/942822> (дата обращения: 20.10.2022). – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст: электронный.

УДК 336.6

Копейко Е.В.

Научный руководитель: **Марков С.Н.**

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье раскрывается сущность метода дисконтированных денежных потоков, рассматриваются основные этапы оценки бизнеса методом дисконтированных денежных потоков, основная формула расчета, а также его преимущества и недостатки. Результатом исследования является то, что стоимость, оцениваемая через дисконтированный денежный поток, является лучшей мерой оценки результатов деятельности, так как требует полной информации о бизнесе.

Ключевые слова: метод дисконтированных денежных потоков, доходный подход, оценка бизнеса, метод, денежный поток.

FEATURES OF BUSINESS EVALUATION BY THE DISCOUNTED CASH FLOW METHOD IN MODERN CONDITIONS

***Abstract.** The article reveals the essence of the discounted cash flow method, discusses the main stages of business valuation using the discounted cash flow method, the main calculation formula, as well as its advantages and disadvantages. The result of the study is that value measured through discounted cash flow is the best measure of performance assessment, as it requires complete information about the business.*

***Keywords:** discounted cash flow method, income approach, business valuation, method, cash flow.*

Метод дисконтирования денежных потоков в современных условиях в практике оценочной деятельности является преимущественным методом оценки действующего бизнеса. Согласно оценочной теории рыночная стоимость предприятия во многом зависит от того, каковы его перспективы. При определении рыночной стоимости бизнеса последний рассматривается как та часть капитала, которая способна приносить доходы в той или иной форме в будущем, причем существенное значение имеет время получения собственником этих доходов и связанный с ними риск. Все эти факторы, влияющие на оценку предприятия, согласно оценочной теории, позволяет учесть метод дисконтированных денежных потоков.

Исследованием метода дисконтированных денежных потоков занимается огромное количество деятелей, среди которых можно выделить М.А. Федотову, И.В. Косорукову, И.А. Федорову, В.В. Григорьеву, М.А. Эскиндарова, Н.А. Атабиеву, А.А. Бакулину, В.С. Зиминая, Н. Ф. Чеботарева.

Метод дисконтированных денежных потоков применяется в рамках доходного подхода. Доходный подход исходит из того, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму большую, чем текущая стоимость будущих доходов от него, то есть применяется принцип ожидания (предвидения). Данный подход к оценке считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете покупает не набор активов, а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние [2].

Метод дисконтированных денежных потоков используется, когда ожидается, что уровни денежных потоков будут существенно варьировать от периода к периоду, когда не удастся сделать предположение в отношении стабильности дохода или его постоянных равномерных темпов прироста. Исходя из этого, можно заключить, что целью анализа дисконтированных денежных потоков является оценка денег, которые инвестор получит от инвестиций, с поправкой на временную стоимость денег. Временная стоимость денег предполагает, что денежная единица сегодня стоит больше, чем завтра, потому что ее можно инвестировать. Таким образом, анализ дисконтированных денежных потоков уместен в любой ситуации, когда человек платит деньги в настоящем, ожидая получить больше денег в будущем [3].

Оценка компании методом дисконтированных денежных потоков включает в себя следующие основные этапы.

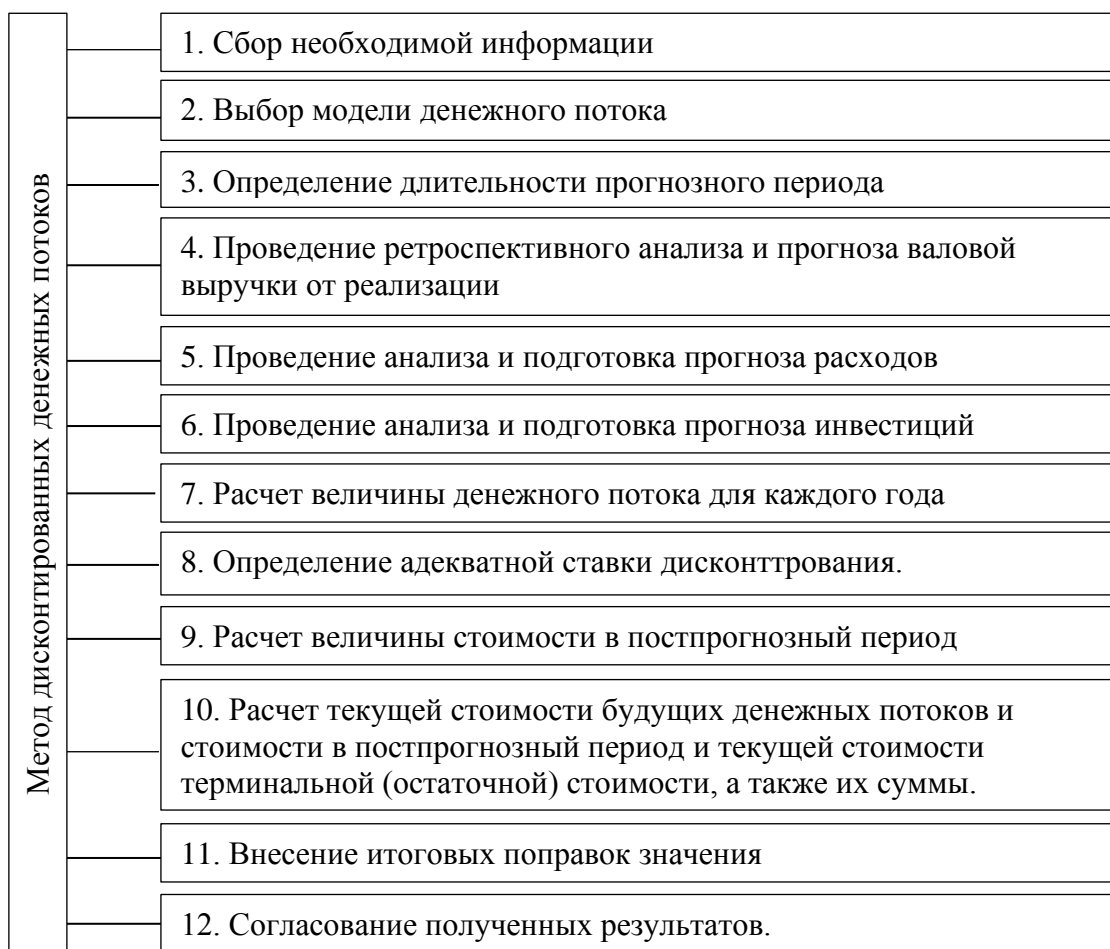


Рисунок 1. Этапы оценки бизнеса методом дисконтированных денежных потоков.

Рассмотрим основные этапы оценки бизнеса методом дисконтированных денежных потоков.

1 этап. Сбор необходимой информации. Чтобы делать правильные и обоснованные прогнозы деятельности организации, необходимо проанализировать макроэкономическую ситуацию в стране, в которой находится компания. Важно, чтобы информация была достоверной и имела официальный источник. То же относится и к информации о развитии отрасли и самой компании.

2 этап. Выбор модели (типа) денежного потока. Основным показателем, используемым в рамках метода дисконтирования денежного потока, является денежный поток, рассчитываемый как разница между притоком и оттоком денежных средств за определенный период. Денежный поток может быть приносимым собственным капиталом организации, а также приносимым всем инвестированным капиталом.

3 этап. Определение длительности прогнозного периода. С точки зрения используемого метода принципиально, что стоимость предприятия основывается на будущих денежных потоках, а не на потоках прошлых периодов, поэтому их необходимо спрогнозировать. Длительность его зависит от конкретных условий, от специфики отрасли и рынка, в рамках которых работает оцениваемая компания. Как показывает практика, в прозрачных рыночных условиях на стабильном рынке такой период при расчете стоимости компании обычно колеблется в диапазоне от 5 до 10 лет. Однако в странах, переживающих длительные экономические трансформации, которым свойственны более высокий уровень неопределенности и рисков, а рыночная конъюнктура нестабильна, построение долгосрочных прогнозов становится затруднительным, поэтому во избежание повышенных рисков требуемые сроки окупаемости инвестиционных проектов и любых финансовых вложений сокращаются.

4 этап. Ретроспективный анализ валовой выручки от реализации и ее прогноз. Следует придерживаться общего правила, гласящего, что прогноз валовой выручки должен быть логически совместим с ретроспективными показателями деятельности предприятия и отрасли в целом. Оценки, основанные на прогнозах, которые заметно расходятся с историческими тенденциями, представляются неточными.

Начать следует с анализа ретроспективных данных о развитии организации с тем, чтобы определить исходную величину прибыли для расчета ее прогнозного значения, а также, воспользовавшись бизнес-планом компании и результатами проведенного оценщиком анализа, установить вероятные темпы роста выручки в каждый год прогнозного периода. Расчет прогнозной величины выручки проводится в каждый год прогнозного периода по цепной зависимости, когда каждая последующая величина рассчитывается по отношению к предыдущей на основе установленных годовых темпов роста.

При прогнозировании выручки следует учитывать ассортимент выпускаемой продукции, характеристики рынков, на которых она реализуется (внутренний рынок и внешний рынок), возможное обновление и расширение продуктового ряда, а также ценовую политику компании и динамику рыночных цен на сырье и продукцию. Сопоставление потребностей рынка и возможностей организации – залог успешного прогнозирования.

5 этап. Ретроспективный анализ и подготовка прогноза расходов. Анализ и прогноз расходов необходимы для расчета прибыли – первого элемента денежного потока и предполагают расчет прогнозной величины переменных и постоянных издержек. При прогнозировании амортизационных отчислений рассчитываются ожидаемые отчисления по существующим производственным фондам и по вновь вводимым.

6 этап. Анализ и подготовка прогноза инвестиций. На этом этапе необходимо проанализировать инвестиционные планы и проекты компании, с тем чтобы определить прогнозную величину капитальных вложений, которая будет учтена в денежном потоке оцениваемой организации.

7 этап. Расчет денежного потока для каждого года прогнозного периода. Исходя из выбранной модели денежного потока рассчитывается денежный поток для каждого года прогнозного периода и для постпрогнозного (терминального) года.

8 этап. Определение ставки дисконтирования. Ставка дисконтирования – предполагаемая процентная ставка, показывающая изменение будущих доходов от инвестиций с течением времени. С помощью ставки дисконтирования, учитывая факторы временности денежных средств, инвестор может привести будущую стоимость проекта, в который он инвестировал собственные средства, на текущий момент времени. Существуют различные методики определения ставки дисконта, наиболее распространенными из которых являются: модель средневзвешенной стоимости капитала, модель оценки капитальных активов, метод кумулятивного построения и другие.

9 этап. Определение стоимости компании в постпрогнозный период. Определение стоимости в постпрогнозный период основано на предпосылке о том, что бизнес способен приносить доход и по окончании прогнозного периода. Предполагается, что после окончания прогнозного периода доходы бизнеса стабилизируются и в остаточный период будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечные равномерные доходы. Для расчета стоимости компании в постпрогнозный период обычно используют такие методы как модель Гордона, метод чистых активов, а если предполагается ликвидация компании по окончании прогнозного периода, применяют метод ликвидационной стоимости.

10 этап. Расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и текущей стоимости терминальной (остаточной) стоимости, а также их суммы. Поскольку оценка позволяет определить, сколько сегодня (на конкретную дату) действительно стоит оцениваемый объект, то все выгоды, доходы, денежные потоки, приносимые бизнесом и являющиеся важным стоимостным фактором, необходимо привести к дате оценки, другими словами продисконтировать, то есть умножить на фактор текущей стоимости. При этом целесообразно учитывать равномерность формирования денежного потока, так как это один из факторов,

влияющих на величину стоимости. В случае равномерного формирования денежного потока на протяжении всего производственного цикла дисконтирование осуществляется в середине периода, что требует замены степенного показателя n на показатель $n - 0,5$. Конечная или остаточная стоимость дисконтируется в конце периода на количество прогнозируемых лет.

11 этап. Внесение итоговых поправок. Данный этап предполагает проверку, все ли возможные активы организации были учтены. Для выведения окончательной величины рыночной стоимости компании в случае необходимости вносятся корректировки на избыточные активы и дефицит или избыток собственного оборотного капитала.

12 этап. Согласование полученных результатов. На завершающем этапе осуществляется согласование величины стоимости по оптимистическому, наиболее реалистичному и пессимистическому прогнозу. В зависимости от цели оценки можно использовать в дальнейших расчетах и все три величины [1].

Стоимость бизнеса, полученная методом дисконтированных денежных потоков, является суммой ожидаемых будущих доходов собственника, выраженных в текущих стоимостных показателях.

Метод дисконтирования денежных потоков позволяет рассчитать стоимость компании посредством приведения величины будущих денежных потоков за прогнозный и постпрогнозный периоды путем деления их на ставку дисконтирования, которая является, с одной стороны, мерой инвестиционного риска, с другой – позволяет учесть фактор временной стоимости денежных средств.

Стоимость, согласно модели дисконтирования денежных потоков, рассчитывается по следующей формуле:

$$PV = \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_i}{(1+r)^i} + \frac{FV}{(1+r)^n}$$

где,

PV – текущая стоимость компании;

CF_i – ожидаемый денежный поток;

r – дисконтная ставка;

n – общее количество лет прогнозируемого периода;

FV – приведенная стоимость денежных потоков в постпрогнозный период.

Особенностью метода дисконтированных денежных потоков и его главным достоинством является то, что он позволяет учесть несистематические изменения потока доходов, которые нельзя описать какой-либо математической моделью. Данное обстоятельство делает привлекательным использование метода дисконтированных денежных потоков в условиях российской экономики, характеризующейся сильной изменчивостью цен на готовую продукцию, сырье, материалы и прочие компоненты, существенным образом влияющие на стоимость оцениваемого бизнеса.

Еще одним аргументом в пользу применения метода дисконтированного денежного потока служит наличие информации, позволяющей обосновать модель доходов (финансовая отчетность предприятия, ретроспективный анализ оцениваемого предприятия, данные маркетингового исследования рынка услуг, планы развития компании).

Одним из основных преимуществ является то, что данный метод можно применять к широкому кругу компаний, проектов и многих других инвестиций, если можно оценить их будущие денежные потоки.

Кроме того, дисконтированный денежный поток определяет внутреннюю стоимость инвестиций, которая отражает необходимые допущения и характеристики инвестиций. Таким образом, нет необходимости искать аналоги для сравнения.

Инвесторы также могут создавать различные сценарии и корректировать расчетные денежные потоки для каждого сценария, чтобы проанализировать, как изменится их доходность при различных условиях.

Метод дисконтирования денежных потоков является универсальным методом оценки стоимости любого актива, в том числе и бизнеса, но, в тоже время, не лишен недостатков,

главными из которых являются: вероятностный характер расчетных прогнозных денежных потоков, условный характер отдельных критически важных величин (ставка дисконтирования, постоянные темпы роста). Для того, чтобы минимизировать отклонения ключевых параметров, участвующих в расчете стоимости, необходимо продолжать модернизировать метод с учетом специфических деталей, свойственных отдельным отраслям и компаниям [3].

Таким образом, метод дисконтированных денежных потоков максимально отвечает концепции рыночной стоимости. Оценка на основе дисконтированных денежных потоков концентрирует внимание на главном вопросе всех инвесторов – способности предприятия к получению прибыли. Стоимость, оцениваемая через дисконтированный денежный поток, является лучшей мерой оценки результатов деятельности, так как требует полной информации о предприятии. Несмотря на то что метод построен на большом числе допущений в отношении ожидаемых результатов деятельности предприятия, метод является стандартным методом оценки потенциальной рыночной стоимости, позволяет учесть целую совокупность многих факторов – как особенности самой компании (ожидаемую динамику прибыли, затрат и денежных потоков на протяжении значительного отрезка времени), так и макроэкономическую среду, в которой компания функционирует. Понятие создания стоимости заставляет мыслить долгосрочными категориями, управлять всеми денежными потоками, относящимися к балансовому отчету и отчету о финансовых результатах, выявляет умение сравнивать между собой денежные потоки за различные периоды времени с поправкой на соответствующий риск. Необходимость в таком анализе особенно велика, когда происходят значительные изменения в самой компании, в отрасли или экономике в целом: в этих условиях оценка, полученная другими способами может не отражать эти изменения или может быть искажена внешними факторами.

Список используемых источников:

1. Оценка стоимости бизнеса: учебник / Н.А. Атабиева, А.А. Бакулина, В.В. Григорьев [и др.]; под редакцией М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. – Москва: КноРус, 2021. – 320 с. – Текст: непосредственный.
2. Маккаева, Р. С. А. Оценка стоимости предприятия методом дисконтированных денежных потоков / Р. С. А. Маккаева, М. М. Давлетгереева. – Текст: непосредственный // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 6-2. – С. 198-207.
3. Чеботарев Н. Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / Н. Ф. Чеботарев. – 4-е издание, стереотипное. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 252 с.. – Текст: непосредственный.
4. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский; под редакцией М. А. Федотовой. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 522 с. – Текст: непосредственный.
5. Ягодка, Н. Г. Оценка стоимости бизнеса методом дисконтирования денежных потоков / Н. Г. Ягодка. – Текст: непосредственный // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 8(121). – С. 1235-1238.

Краснов В.К.

Новороссийский филиал Финуниверситета
Научный руководитель: **Ковалева И.П.**

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭКОНОМИКИ НА ВЕЛИЧИНУ СТОИМОСТИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В работе рассмотрены актуальные вопросы отраслевой зависимости стоимости бизнеса. Целью работы является определение основных тенденций влияния отраслевых особенностей российских компаний на величину стоимости бизнеса. Объектом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность российских компаний в различных секторах экономики и их стоимостная оценка. Предмет исследования – отраслевые особенности российских компаний.

Ключевые слова: оценка бизнеса, ведущие российские компании, отраслевая специфика, мультипликатор цена/прибыль, рыночная капитализация

Krasnov V. K.

Novorossiysk branch of the Financial University
Scientific adviser: **Kovaleva I.P.**

THE IMPACT OF INDUSTRY FEATURES OF THE ECONOMY ON THE VALUE OF LEADING RUSSIAN COMPANIES

Abstract. The paper deals with topical issues of industry dependence of business value. The aim of the work is to determine the main trends in the influence of industry specifics of Russian companies on the value of the business. The object of the study is the financial and economic activities of Russian companies in various sectors of the economy and their valuation. The subject of the study is the industry specifics of Russian companies.

Keywords: business valuation, leading Russian companies, industry specifics, price/earnings multiple, market capitalization

В настоящее время, существующее отраслевое разнообразие российской экономики, отражает все то многообразие компаний, которые осуществляют свою деятельность в стране и за её пределами. Актуальность данной работы состоит в том, что отраслевое многообразие российских компаний, определяет специфику ведения деятельности в конкретном секторе и это в свою очередь напрямую влияет на конечный финансовый результат фирмы и на её стоимость.

На сегодняшний день, согласно ОКВЭД 2 (общероссийский классификатор видов экономической деятельности), существует 21 кодовое обозначение, с дочерними кодами, поясняющее конкретный вид экономической деятельности [3]. Крупнейшие компании, представляющие разнообразные отрасли, имеют отличную от других структуру капитала, уровень рентабельности и прибыли. Ведение этими компаниями хозяйственной деятельности в различных отраслях сопровождается спецификой, неопределенностью, рисками и ограничениями, характерными для отрасли. Впоследствии все эти факторы имеют большое значение при формировании стоимости компании. Совокупность этих факторов представляет собой отраслевые особенности и влияет на величину стоимости компании. Рассматривая отраслевую специфику, которая влияет на стоимость компании, необходимо прежде всего указать вид стоимости. Федеральный стандарт оценки «Виды стоимости (ФСО II)», раскрывает следующие виды стоимости объекта оценки: рыночная стоимость; равновесная стоимость; инвестиционная стоимость; иные виды стоимости, предусмотренные Федеральным законом от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской

Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, N 31, ст. 3813; 2021, N 27, ст. 5179) [2].

В рамках исследования наиболее прагматично использовать рыночную стоимость, поскольку рыночная стоимость является объективной, независимой от желания отдельных участников рынка и отражает реальные экономические условия, складывающиеся на этом рынке. Такие факторы, как спрос, уровень прибыли, существующие ограничения, риски, ликвидность, уровень конкуренции и т.д., не только отражают специфику отрасли, но и напрямую влияют на рыночную стоимость.

Для анализа отраслевых особенностей компаний и с последующим анализом влияния этих особенностей на стоимость, необходимо сделать выборку российских компаний по отраслям, используя публичные компании, поскольку их данные находятся в открытом доступе, а их акции представлены на Московской бирже, сравнивая по мультипликатору Р/Е – цена/прибыль. Отраслевой анализ исходя из ОКВЭД 2 представляется труднореализуемым, поскольку насчитывает в себе 64 отрасли, начиная от авиакосмической и оборонной промышленности, заканчивая оптовой торговлей. Такой подход трудоемкий за счет узкой направленности деятельности компаний в каждой отрасли. Для сокращения выборки можно прибегнуть к отраслевой группировке по секторам.

Рейтинг ведущих секторов экономики России по рыночной капитализации компаний [5]:

1. Энергетические и минеральный ресурсы. Рыночная капитализация – 18 766 млрд. руб. В структуру данного сектора входят 4 отрасли: интегрированная нефтяная промышленность; переработка и продажа нефти; угольная промышленность; нефтегазовое производство. Представители данного сектора: ПАО «Газпром», Р/Е – 3,06; ПАО «Татнефть», Р/Е – 7,61; ПАО «Распадская», Р/Е – 2,46; ПАО «Якутская топливно-энергетическая компания», Р/Е – 5,66.

Специфической чертой данных отраслей в секторе являются сложность технологии производства, поскольку ведение деятельности в данных отраслях предполагает разведку месторождений сырья, добычу сырья, которая сопровождается созданием инфраструктуры для этой добычи, с возможностью хранения сырья перед переработкой, последующая переработка сырья с применением химических процессов, и в конечном итоге, транспортировка переработанного сырья, требующая наличия инженерно-технических сооружений и транспортной инфраструктуры.

Сложность производства продукции компенсируется ростом цен и высоким спросом на продукцию компаний, представленных в данном секторе, не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Выручка от продаж, генерируемая данными компаниями, превосходит в значительной степени выручки компаний в других секторах. Размер налоговых поступлений по налогу на прибыль и налогу на добычу полезных ископаемых составляет высокий удельный вес в структуре всех налоговых поступлений [6]. На сегодняшний день данный сектор является фундаментальным в структуре экономики России. Все эти особенности повлияли на высокую величину стоимости компаний в данном секторе.

2. Несырьевые полезные ископаемые. Рыночная капитализация компаний в данном секторе – 6 924 млрд. руб. Отрасли, входящие в структуру сектора – это прочие металлы и минералы, сталь, драгоценные металлы, алюминий. Представители данного сектора в отраслях: ПАО «ГМК «Норильский никель», Р/Е – 4,74; ПАО «Северсталь», Р/Е – 2,2; ПАО «Полюс», Р/Е – 5,71; ПАО «Русал», Р/Е – 3,23.

Отраслевая специфика данного сектора состоит в том, что производство металлопродукции также является технологически сложным производством. Несомненным преимуществом отрасли является её экспортноориентированность, поскольку мировой спрос на металлы все возрастает. ПАО «ГМК «Норильский никель» является крупнейшим производителем никеля в мире, спрос на который за последние годы вырос, так как никель является важным элементом при производстве электромобилей и микросхем. ПАО «Русал» один из крупнейших производителей стали в мире. Хотя западный рынок в 2022 году становится менее доступным из-за введения санкций, и всемирная ассоциация стали

прогнозирует снижение производства стали в России, металлургические компании смогли быстро переориентировать экспорт на восточные рынки. Исходя из вышеперечисленного, отраслевые особенности данного сектора создают определенные сложности при ведении деятельности, однако при этом позволяют получать высокую прибыль, что в конечном итоге влияет на стоимость компании в целом.

3. Финансы. Рыночная капитализация компаний в данном секторе – 4 507 млрд. руб. Отрасли, входящие в структуру сектора: региональные банки; инвестиционные банки, брокеры; финансовые конгломераты; услуги страховых брокеров; финансирование, лизинг, аренда; основные банки; управление инвестициями. Крупнейшие представители отраслей в секторе: ПАО «Сбербанк», Р/Е – 2,29; ПАО «Московская биржа», Р/Е – 13,52; ПАО СК «Росгосстрах», Р/Е – 33,12; ПАО «УК «Арсатера», Р/Е – 17,6.

Финансовый сектор является одним из самых конкурентных. Финансовый рынок является важнейшим механизмом трансмиссии обеспечения денежно-кредитной политики. Связывая потребителей финансовых услуг (граждан и бизнес) и поставщиков финансовых услуг (банки, страховые компании и т.д.), финансовый рынок аккумулирует и перераспределяет финансовые ресурсы, выполняя тем самым ключевую функцию – трансформация сбережений в инвестиции. Специфика данного сектора состоит в том, что он является ключевым связующим звеном в экономике России, а компании в данном секторе, в особенности банки, должны соответствовать определенным требованиям и иметь лицензию на осуществление деятельности. Так, к банкам предъявляются требования к размеру и структуре уставного капитала, требования соблюдать норматив обязательных резервов, норматив достаточности собственных средств (капитала) Н1.0 и т.д. Аналогичные требования предъявляются и к страховым организациям. При несоблюдении установленных требований Центральный банк РФ обязан отозвать лицензию у организации. Поскольку банковское, страховое, брокерское обслуживание, услуги по аренде, лизингу имеют повсеместный спрос, финансовые компании, несмотря на серьезные требования со стороны Центрального банка, имеют высокий уровень прибыли и рентабельности, что обуславливает высокую величину стоимости компаний.

4. Обрабатывающая промышленность. Рыночная капитализация компаний в данном секторе – 1 954 млрд. руб. Отрасли, входящие в структуру сектора: сельскохозяйственные продукты и помол зерна, пищевая промышленность, химическая промышленность, лесная промышленность. Крупнейшие представители отраслей в секторе: ПАО «Черкизово», Р/Е – 10,55; ПАО «Фосагро», Р/Е – 4; ПАО «Нижекамскнефтехим», Р/Е – 5,04; ПАО «Сегежа Групп», Р/Е – 1,7.

Обрабатывающие производства в Российской Федерации формируют около 14 процентов валовой добавленной стоимости. В обрабатывающей промышленности занято около 10,1 млн. человек. Несмотря на экономические санкции и неблагоприятную динамику макроэкономических показателей, с 2014 года сохраняется умеренный опережающий темп роста промышленного производства на уровне примерно 2,5 процента ежегодно [9;1-2]. Отраслевая специфика данного сектора состоит в том, что слабо развита технологическая среда, так как большая часть производства завязана на импортном оборудовании, которое также требует импортных комплектующих и необходимое обслуживание. Также существует зависимость от поставок импортного сырья, используемого для производства. Сам процесс производства во многом зависит от трудовых ресурсов и степени автоматизации. Рынок сбыта включает в себя Россию и СНГ, в отдельных случаях делаются поставки на азиатский и европейский рынок, например, сельскохозяйственные химикаты, производимые ПАО «Фосагро», пользуются спросом по всему миру, но среди прочих организаций это не носит массового характера, поскольку нет опыта в международной конкуренции. Однако несмотря на все вышеперечисленные факторы, обрабатывающая промышленность также является системообразующей частью экономики России, и одним из ведущих секторов промышленности в целом, а компании, входящие в состав сектора, имеют высокую рыночную капитализацию, за счет разнообразных видов производства и большого внутреннего спроса на продукцию.

5. Коммунальные услуги. Рыночная капитализация – 1 512 млрд. руб. Отрасли, входящие в состав сектора: электроэнергетика, альтернативные источники энергии, газоснабжение. Представители отраслей в секторе: ПАО «Русгидро», Р/Е – 10,87; ПАО «Интер РАО», Р/Е – 3,42; ПАО «Россети», Р/Е – 1,96; ПАО «Камчатскэнерго», Р/Е – 2,32; ПАО «Газпром газораспределение Ростов-на-Дону», Р/Е – 3,38.

Отраслевая особенность электроэнергетики состоит в следующем: на первоначальном этапе электроэнергия производится такими компаниями, как «Русгидро» и «Интер РАО» на гидроэлектростанциях, газотурбинных и парогазовых установках. Так как на основании статьи 6 Федерального закона от 26 марта 2003 № 36-ФЗ, запрещено совмещать производство, сбыт и оперативно-диспетчерское управление в электроэнергетике, сбыт напрямую невозможен, и к цепочке подключаются сбытовые компании, такие, как «Камчатскэнерго», «Калужская сбытовая компания» и т. д. [1]. Генерирующая компания и сбытовая компания взаимодействуют через оптовый рынок электроэнергии и мощности (ОРЭМ), а затем сбытовая компания на основании договора поставки электроэнергии доводит её до конечного потребителя с помощью оператора сетей, подстанций и трансформаторов ПАО «Россети». Такое распределение повышает конкурентоспособность отрасли, и улучшить качество

Поскольку электроэнергетическая отрасль, в отличие от газовой, распределена на несколько видов деятельности, с невозможностью их совмещать, она не так монополизирована, и, следовательно, деятельность осуществляют множество компаний с невысокой, относительно газовых компаний, капитализацией, что отражается в величине стоимости бизнеса.

6. Розничная торговля. Рыночная капитализация – 1 088 млрд. руб. Представители отрасли: ПАО «Магнит», Р/Е – 9,29; ПАО «Лента», Р/Е – 9,54; ПАО «X5 Group», Р/Е – 8,29.

В розничной торговле приобретаются и продаются товары для использования в личных целях, то есть товары повседневного спроса. Крупнейшие ритейлеры сохраняют темпы роста, за последние 5 лет оборот розничной торговли в Российской Федерации по итогам 9 месяцев вырос на 47,5%, рост оборота сопровождается ростом выручки крупнейших ритейлеров «X5 Group», «Магнит» т. д. [7]. Особенность отрасли в том, что многие товары повседневного спроса были представлены иностранными брендами, и их уход разорвал выстроенные отношения и логистические цепочки. В изменившихся условиях поставок и отсутствия большинства западных брендов, российским ритейлерам придется переориентироваться на отечественных производителей и производителей стран СНГ, выстроить новые цепочки поставок и схемы работы. Несомненно, новые условия работы, снижение ассортимента лишь временные трудности для продуктового ритейла. Снижение стоимости компаний, осуществляющих продуктовую розничную торговлю, представляется маловероятным.

7. Информация и связь. Рыночная капитализация – 953,442 млрд. руб. Представители отрасли: ПАО «МТС», Р/Е – 10,01; ПАО «Ростелеком», Р/Е – 6,95.

Отраслевая специфика связи, состоит в том, что деятельность в области информации и связи осуществляют производители оборудования (сетевое оборудование, терминалы, антенны и т.д.) для осуществления коммуникации, а также операторы услуг связи (мобильная связь, интернет и т.д.). Поскольку основной объем оборудования является импортным, из-за санкционного давления, поставки зарубежного оборудования прекратились, и заменить в короткие сроки альтернативными поставщиками, как в продуктивном ритейле, не удастся. Услуги связи уже давно вышли на новый уровень и приобрели массовый характер использования. Рост уровня обслуживания и модернизация оборудования будет происходить и дальше. Помеха в виде отсутствия привычного оборудования не мешает росту данной отрасли, поскольку поиск новых поставщиков, а в наилучшем сценарии, производство отечественного оборудования, всего лишь вопрос времени. Стоимость компаний в секторе связи будет только увеличиваться, поскольку телекоммуникации уже неотъемлемая часть жизни.

8. Транспорт. Рыночная капитализация – 505,144 млрд. руб. Отрасли в структуре сектора: морские перевозки, авиакомпании, железные дороги, грузоперевозки, прочие виды

транспорта. Представители отрасли: ПАО «ДВМП», Р/Е – 2,81; ПАО «Аэрофлот»; ПАО «НМТП», Р/Е – 6,12; «Глобалтранс», Р/Е – 3,9.

Специфика транспортной отрасли, как и финансового сектора, заключается в том, что на ней завязано большинство других отраслей. Авиатранспорт востребован для перевозок скоропортящихся и дорогостоящих грузов малыми партиями. Однако объем внутренних перевозок воздушным транспортом сократился, в частности, из-за запрета Росавиации на полеты в 11 аэропортов России в 2022 году. Альтернативу воздушным перевозкам составляют наземные и морские перевозки. В наземных перевозках большую часть занимают автомобильные перевозки, объем перевозок автотранспортом за 7 месяцев 2022 года составит 2,93 млрд. тонн, в то время, как объем перевозок железнодорожным 717,8 млн. тонн [8]. Автомобильные перевозки позволяют осуществлять транспортировку груза на средние расстояния и за короткий срок. Железнодорожные и морские перевозки требуют погрузочно-разгрузочных операций, доставки до товарного состава или судна, следовательно, эти грузы доставляются дольше и подразумевают дополнительные расходы. Зачастую транспортировка грузов перечисленными методами сопровождается обязательным страхованием груза, что подчеркивает тесную взаимосвязь отраслей. Развитие автомобильных и железных дорог, усиление торговых отношений с восточными странами только укрепит транспортную отрасль, её дальнейшее развитие, равно как увеличение грузооборота, неизбежно, и приведет к увеличению стоимости транспортных компаний.

Таким образом, именно отраслевая специфика определяет структуру национальной экономики и напрямую влияет на стоимостную оценку крупных компаний, формируя уровень рыночной капитализации и мультипликатор Р/Е – цена/прибыль. Современные условия нестабильности также вносят свои корректировки в стоимостные параметры и задают вектор развития.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 N 36-ФЗ (ред. от 29.12.2014) / Доступ из СПС Гарант (дата обращения 11.11.2022). – Текст: электронный.

2. Приложение № 2 «Федеральный стандарт оценки «Виды стоимости (ФСО II)» к приказу Минэкономразвития России от 14 апреля 2022 г. № 200 «Об утверждении федеральных стандартов оценки и о внесении изменений в некоторые приказы Минэкономразвития России о федеральных стандартах оценки» / Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 03.11.2022). – Текст: электронный.

3. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (КДЕС Ред. 2). (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 26.07.2022) / Доступ из СПС Гарант (дата обращения 03.11.2022). – Текст: электронный.

4. Спешилова Н. В., Шарипова К. Р. Транспортная отрасль и грузоперевозки в России: анализ состояния и тенденции развития в условиях цифровизации / Н. В. Спешилова, К. Р. Шарипова – Текст: электронный // Актуальные исследования. – 2020. – №10 (13). Ч.1. – С. 30-33. URL: <https://apni.ru/article/832-transportnaya-otrasl-i-gruzoperevozki-v-rossii> (дата обращения: 12.11.2022).

5. Рынок акций России. Портал «РБК. Инвестиции»: сайт / РБК Инвестиции: Котировки, курсы валют, новости, компании, графики в реальном времени. – URL: <https://quote.rbc.ru> (дата обращения: 03.11.2022). – Текст: электронный.

6. Аналитический портал ФНС России: сайт /ФНС России. – URL: <https://analytic.nalog.gov.ru> (дата обращения: 03.11.2022). – Текст: электронный.

7. Росстат: сайт / Федеральная служба государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения 12.11.2022). – Текст: электронный.

8. Отраслевая аналитика: сайт / Информационно-аналитическое агентство «SeaNews».

– URL: <https://seanews.ru> (дата обращения 12.11.2022). – Текст: электронный.

9. Сводная стратегия развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2024 г. и на период до 2035 г. С. 1-2. URL: <https://docs.cntd.ru/document/565066326> (дата обращения: 08.11.2022). – Текст: электронный.

УДК 338.2

Маслов В.В.

Научный руководитель: *Супрунова Е.А.*

Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС), г. Омск, Российская Федерация.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Аннотация. Искусственный интеллект быстро меняет методы работы финансовых учреждений, и ожидается, что со временем он будет включать в себя основные функции управленческого учёта, автоматизировав представление о экономии средств за счёт уменьшения фонда оплаты труда персонала, задействованного в управленческом и бухгалтерском учёте в организации и повышения операционной эффективности. В статье описана практика интеграции искусственного интеллекта в управленческий учёт и положительные стороны данного процесса.

Ключевые слова: управленческий учёт, искусственный интеллект, бухгалтерский учёт, автоматизация процессов сбора и обработки информации.

Maslov V.V.

Научный руководитель: *Suprunova E.A.*

Omsk State Transport University (OSTU), Omsk, the Russian Federation.

MANAGEMENT ACCOUNTING AND ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Abstract. Artificial intelligence is rapidly changing the way financial institutions operate and it is expected that over time it will incorporate the core functions of management accounting, automating the idea of cost savings by reducing the payroll of staff involved in management and accounting in an organization and improving operational efficiency. The article describes the practice of integrating artificial intelligence into management accounting and the positive aspects of this process.

Keywords: management accounting, artificial intelligence, accounting, automation of information collection and processing processes

В последнее время в области искусственного интеллекта совершается множество разработок, особенно в том, что касается бухгалтерской профессии и управленческого учёта, которые очень изменились за последние 30 лет с момента появления возможности с лёгкостью приобрести персональный компьютер и программные обеспечения. Теперь бухгалтерская профессия, как упорядоченная система сбора информации для управленческого учёта переходит в стадию от ручного труда к автоматизированному, без участия человека. Тем не менее существует опасность, что искусственный интеллект не может работать вне заданного

алгоритма, а единой модели принятия успешного управленческого решения на базе управленческого учёта нет, любой бизнес сугубо индивидуален, и что хорошо для одного, может оказаться предвестником банкротства для другого, отсюда попытки разобраться в данной статье насколько искусственный интеллект интегрирован в управленческий учёт и сможет ли он успешно полностью заменить человека со временем.

В век высоких информационных технологий, когда самой востребованной специальностью является IT-специалисты, новость о возможности замены отдела сбора информации и статистики, бухгалтерского отдела, отдела финансового планирования на программное обеспечение и человека, контролирующего его корректную работу, звучит, как предстоящее будущее. Одной из популярных практик с начала эры автоматизации является всеобщее внедрение CRM систем, АСУ систем, систем автоматической оценки труда персонала и т.д. Подобные системы упрощают большинство коммерческих и экономических процессов в организации, но не могут существовать без специалистов, дающих оценку собранной информации. Внедрение искусственного интеллекта является следующим этапом прогресса. Особенно в бухгалтерском и управленческом учёте, т.к. IT-компании рекомендуют постоянно улучшать и совершенствовать свои знания об искусственном интеллекте, поскольку это повысит эффективность управленческих функций, тем самым устранив ряд затрат на бухгалтерский учёт, подготовку и интерпретацию информации для принятия решений и расчёт финансовых показателей организации.

С целью понимания отличий искусственного интеллекта для управленческих нужд от описанных выше автоматизированных систем, необходимо разобраться с описанием термина искусственный интеллект, также необходимо описать суть управленческого учёта. Из учебного пособия «Управленческий учёт» под авторством А.В. Ильина, можно сделать вывод, что управленческий учёт это: «сбор, обобщение, интерпретация информации для планирования, анализа, контроля и оценки всех вещей в организации для достижения ее целей и задач» [7].

В учебнике для студентов «Бухгалтерский управленческий учёт» под авторством М.А. Вахрушиной говорится, что: «важной составляющей управленческого учёта является управленческий анализ» [2], а как известно на данный момент только человеческий мозг способен интерпретировать те или иные данные, т.е. искусственный интеллект, составляющий данные для управленческого анализа, существует и внедрён повсеместно, а искусственный интеллект способный правильно понять эти данные и предоставить верный прогноз в 100% случаях ещё предстоит создать.

Использование искусственного интеллекта в бизнесе переопределяет концепцию стратегического управления и совершенствует процесс управленческого учёта. Искусственный интеллект – это не просто технология в бизнесе, это огромная программа, которая контролирует все в организации и связывает людей, стратегию и процессы

Информация о том, что актуальность разработок и использования искусственного интеллекта, и других направлений финтех-индустрии подтверждается объёмами данного рынка, которые я обозревал в статье «Финансовые технологии: сущность и перспективы развития» [3], где также представлены мировые инвестиции в новые финансовые технологии, в т.ч. в искусственный интеллект. Для наглядности, данные о текущих и прогнозных значениях объёма рынка FinTech представлены на рисунке 1.

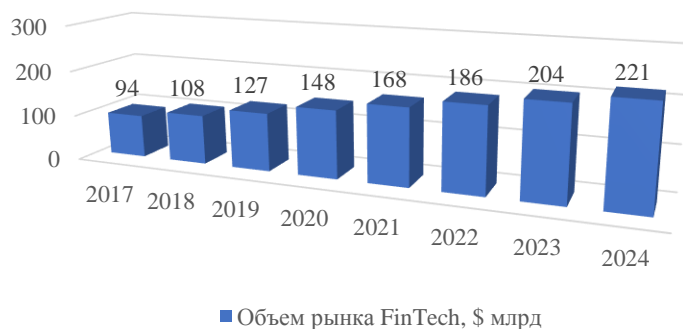


Рисунок 1. Объем рынка FinTech, \$ млрд. [5]

Предполагается, что к 2024 году данный рынок достигнет объёма в 221 млрд. долларов, именно за счёт разработок технологий виртуальной и дополненной реальности (для стратегического моделирования) и разработок в познании искусственного интеллекта и его применения в финансовом секторе.

Сегодня искусственный интеллект встречается практически во всех аспектах бухгалтерских и финансовых операций, поскольку машины берут на себя роль автоматического составления и обработки больших массивов данных и обработки чисел, тем самым ставя под угрозу специальность бухгалтера и стратегического менеджера. В идеальном сценарии искусственный интеллект заменит утомительный и кропотливый труд профессии бухгалтера и сделает ее консультационной услугой, направленной на то, чтобы давать оценку полученным данным и структурой бизнес процессов конкретной организации.

Искусственный интеллект в зависимости от сфер, где он применяется, имеет разное наполнение и не всегда является заменой человеческого мозга. Искусственный интеллект из мира науки влечет за собой то, что программа должна действовать так, как ожидается от людей. Например, в бизнесе искусственный интеллект является мощным инструментом и методологией, используемой для решения вычислительных коэффициентов и статистических измерений, что, безусловно, у программы получится лучше, чем у человека.

Одно из классических определений искусственного интеллекта звучит, как применение вычислительных инструментов для решения задач, традиционно требующих человеческого опыта. Искусственный интеллект обладает выдающейся функцией, такой как вычислительный интеллект, нейронные сети, интеллектуальные агенты, искусственный иммунитет, что сделало его неотъемлемой частью технологической отрасли. Основная стратегия искусственного интеллекта всегда заключалась в поиске все более сложных человеческих задач и демонстрации того, как компьютеры могут выполнять их. С другой точки зрения, искусственный интеллект рассматривается, как способность устройства выполнять действия, которые в противном случае можно было бы ожидать только от человеческого мозга. Т.е. предполагается, что искусственный интеллект – это симуляция человеческого мозга.

Использование искусственного интеллекта в управленческом учёте началось несколько десятилетий назад, когда он стал активно внедряться в бухгалтерский учёт (но не в виде альтернативы человеческого мозга, а в виде автоматизированной математической системы). Особенно с появлением аналитики и когнитивных технологий для аудита, как таковой бухгалтер, аудитор и другой пользователь отчётности (как и финансовый аналитик, менеджер стратегического развития и т.д.), который понимает, контролирует и улучшает аналитические и когнитивные системы и процессы.

В прошлом владельцы бизнеса и их бухгалтеры принимали решения на основе цифр, которые часто были устаревшими и носили исторический характер, но с автоматизацией процессов обработки данных всегда есть самая последняя информация о бизнесе, позволяющая сделать гораздо больше для принятия обоснованных решений. Применение программ на базе искусственного интеллекта, экспертных систем, АСУ и т.д. в бухгалтерском и управленческом учете можно отнести к упрощению следующих направлений и их

автоматизации: аудита; налогообложения; финансовый учет; финансовое планирование; управленческий учет.

Искусственный интеллект используется в финансовом учете с точки зрения движения денежных средств и имеет жизненно важную функциональность в области финансового учета в области оценки денежных потоков, анализа инвестиционных решений, определения финансового состояния по коэффициентам, анализу финансовых отчетов и т.д.

Управленческий учёт зависит от сбора данных, анализа данных и получения информации, которая помогает организации оценивать свое состояние и наметить стратегические цели. Благодаря искусственному интеллекту управленческий учёт становится более применимым и имеет возможность разрабатывать стратегию организации в зависимости от анализа данных из внутренних ресурсов организации и внешней среды.

Можно выделить следующие преимущества использования искусственного интеллекта в управленческом учёте, которые представлены на рисунке 2.

Таким образом, помимо прочих преимуществ, искусственный интеллект помогает высшему руководству принимать стратегические решения для определения реалистичных целей и задач организации, которые соответствуют видению и миссии организации. Как отмечает Е.А. Супрунова, использование искусственного интеллекта в управленческом учете является одним из трендов его развития в будущем [6].

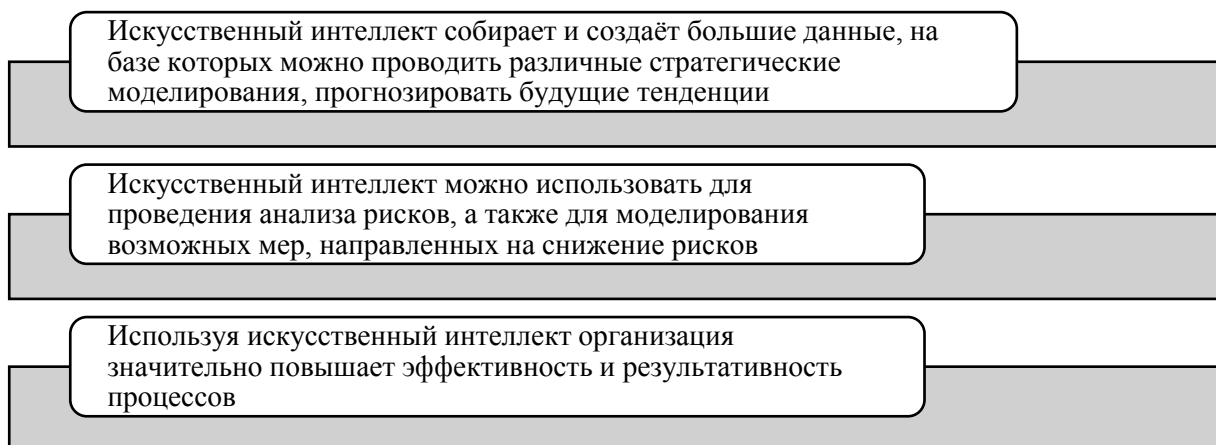


Рисунок 2. Преимущества использования искусственного интеллекта в управленческом учёте

В статье сделан вывод о том, что применение искусственного интеллекта положительно влияет на выполнение управленческого учёта, минимизируя ошибки при получении информации для анализа. В идеале бухгалтеры по управленческому учету должны тесно сотрудничать с другими междисциплинарными группами в областях, имеющих отношение к бизнес-направлениям их отдельных предприятий, таким как бизнес технологии и информационные технологии. Большинству организаций, от крупных корпораций до малых, помогают технологии. Таким образом, применение искусственного интеллекта положительно влияет на выполнение бухгалтерских функций и функций управленческого учёта. Искусственный интеллект меняет методику управленческого учёта и является инструментом, с помощью которого менеджеры и руководители разрабатывают стратегический план и делают это с экономией главного ресурса – времени.

Список используемых источников:

1. Бабкин, А.В. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития / А.В. Бабкин, Д.Д. Буркальцева, Д.Г. Костень, Ю.Н. Воробьев // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – Т. 10. – № 3. – С. 9-25. – Текст: непосредственный.

2. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. – 8е изд., испр. – М.: Издательство «Омега Л», 2010. – 570 с.: ил., табл. – (Высшее финансовое образование)

3. Маслов, В. В. Финансовые технологии: сущность и перспективы развития / В. В. Маслов // Современное состояние и перспективы развития современной экономики: Сборник статей Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 30 июня 2022 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2022. – С. 55-60. – Текст: непосредственный.

4. Морозова, И.А. Искусственный интеллект в управленческом учете коммерческих структур: новые возможности / И. А. Морозова, О. М. Коробейникова, Д. А. Коробейников, М. В. Глазова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2020. – № 2(41). – С. 32-38. – Текст: непосредственный.

5. Мировой рынок FINTECH URL: https://innoagency.ru/files/FinTech_StartupCafe_2020.pdf (Дата обращения 12.11.2022). – Текст: электронный.

6. Супрунова, Е.А. Трансформация новых видов учета в условиях глобализации и цифровизации экономики. Е.А. Супрунова //Международный бухгалтерский учет. 2018. №8 (446). С. 870-886. – Текст: непосредственный.

7. Управленческий учет: учеб. пособие / А. В. Ильина, Н. Н. Ильшева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 180 с.

УДК 336.647/.648

Медведев А.В.

Научный руководитель: *Евсин М.Ю.*

Финансовый университет при правительстве РФ Липецкий филиал

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены методы оценки, которые являются важным условием успешного управления финансированием предприятия. Для проведения финансовой оценки, используются разные подходы к анализу, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки. Подходы определяются многими факторами, выбор того или иного подхода и метода оценки финансового состояния предприятия непосредственно влияет на полноту и корректность проведения анализа.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансирование, инвестиции, методы оценки, управление финансированием.

METHODOLOGY FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE FINANCING MANAGEMENT SYSTEM

***Abstract.** The article discusses the methods of evaluation, which are an important condition for the successful management of enterprise financing. To conduct a financial assessment, different approaches to analysis are used, each of which has its advantages and disadvantages. Approaches are determined by many factors, the choice of one or another approach and method of assessing the financial condition of an enterprise directly affects the completeness and correctness of the analysis.*

***Keywords:** financial condition, financing, investments, valuation methods, financing management.*

В современных условиях оценка финансового состояния предприятий выходит за рамки традиционных подходов, проводимых на основе данных финансовой отчетности. Условия жесткой конкуренции подталкивают предприятия к совершенствованию методов своего хозяйствования и проведению новых исследований, учитывающих специфику отрасли, а также факторы внутренней и внешней среды. Для успешного функционирования компании в долгосрочной перспективе, необходимо предвидеть с какими трудностями может столкнуться предприятие в будущем, и какие новые возможности могут открыться для организации уже сегодня. В связи с этим приоритетность и роль оценки финансового состояния в деятельности предприятий существенно возрастает, а сложившиеся классические теоретические и методические положения оценки финансового состояния нуждаются в дальнейшем развитии и совершенствовании.

Концепция финансового управления с корпоративной точки зрения относится к управлению финансированию бизнеса или организации для достижения определенных финансовых целей и повышения устойчивости.

В типичной структуре коммерческой организации ключевыми целями надежной системы управления финансированием являются повышение дохода, создании денежных потоков и гарантии возврата инвестиций с минимальными рисками.

Оценка эффективности системы управления финансированием предприятия относится к анализу проектов/деятельности, связанных с финансами, или финансовой отчетности компании, которая включает баланс, отчет о финансовых результатах и примечания к счетам или финансовым коэффициентам для оценки результатов компании, производительности и ее тенденций, которые будут полезны для принятия важных решений, таких как инвестиции и планирование проектов и финансовой деятельности.

С помощью оценки эффективности системы управления финансированием предприятия диагностируют:

- 1) потребность в дополнительных источниках финансирования;
- 2) способность к наращиванию капитала;
- 3) рациональность привлечения заемных средств;
- 4) обоснованность политики распределения и использования доходов.

Выбор метода оценки эффективности системы управления финансированием предприятия осуществляется на основе учета таких факторов, как цели компании, объем финансовых ресурсов и их динамика, размеры компании, особенности отрасли и интересы пользователя результатами анализа.

К стандартным методам оценки эффективности системы управления финансированием предприятия относятся:

- 1) горизонтальный (временной) метод;
- 2) вертикальный (структурный) метод;

3) метод финансовых коэффициентов [2].

4) трендовый метод

Горизонтальный метод означает сравнение фактических результатов с фактическими данными одного и того же элемента в стандарте, включая период или периоды финансовых отчетов. В горизонтальном анализе финансовые отчеты компании составляются для обзора за несколько лет, и его также называют долгосрочным анализом. Он полезен для долгосрочного планирования и позволяет сравнивать данные за два и более года. Здесь узнаются темпы роста в текущем году по сравнению с предыдущим годом, чтобы определить возможности и проблемы.

Вертикальный метод (также его называют структурным) - метод анализа управления финансированием предприятия, который исследует взаимосвязь между выбранным показателем и другими аналогичными показателями в течение одного отчетного периода. Целью вертикального анализа является оценка платежеспособности и кредитоспособности организации. Вертикальный анализ - это метод определения того, как компания применяет свои ресурсы и в какой пропорции ее ресурсы распределяются. То есть ключевой элемент в финансовой отчетности, такой как баланс, отчет о финансовых результатах, используется как базовый элемент, а сумма составляет 100 %, а оставшаяся сумма рассчитывается как процентная ставка. Этот процент представляет долю каждого элемента, а также оценку каждого элемента через долю.

Метод коэффициентов является важным методом анализа системы управления финансированием предприятия. Отношение рассчитывается из двух или более связанных цифр, поэтому при анализе отношения один или несколько коэффициентов часто могут быть независимо раскрыты. Например, общий коэффициент оборачиваемости активов может показать эффективность использования общих активов компании, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности может отражать скорость реализации и эффективность управления дебиторской задолженностью и т.д. Определив процент каждого показателя как процент от общего результата, аналитик имеет возможность сравнить компанию по этим показателям с другими предприятиями.

Трендовый метод включает в себя сбор информации за несколько периодов и нанесение собранной информации на горизонтальную линию, чтобы найти действенные закономерности на основе данной информации. Для проведения трендового анализа следует сравнить каждую позицию бухгалтерской отчетности с рядом предыдущих периодов, затем определить тренд, то есть определить тенденцию динамики для того, чтобы прогнозировать значения на будущее. Данный способ является самым простым способом прогнозирования. Для анализа тренда выбирается базисный год, далее статьи финансовой отчетности выражаются в виде индексов к показателям базисного года. При использовании трендового метода можно оценить развитие предприятия на данный момент времени и на последующие периоды. При помощи анализа предприятия трендовым методом, можно принять рациональное управленческое решение, а также оценить последствия такого решения для финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Все перечисленные методики основаны преимущественно на расчете относительных финансовых показателей. Эффективное ведение бизнеса требует контроля над ситуацией. Соответственно собственнику периодически необходимо проводить анализ финансовой устойчивости предприятия.

Определить статус предприятия и его финансовое положение можно методами анализа платежеспособности и ликвидности активов.

Ликвидность - термин, применяющийся в экономике, который характеризуется способностью активов предприятия быстро продаваться по цене, которая близка к рыночной. Иными словами, ликвидность - способность активов быстро превращаться в денежный эквивалент. С помощью анализа данных показателей можно выявить, как предприятие с помощью денежных средств, а также других ликвидных активов, рассчитывается по текущим долгам. Анализ ликвидности определяет способность компании выполнять свои

краткосрочные финансовые обязательства и то, как она планирует поддерживать свою способность погашать краткосрочную задолженность. Коэффициенты, используемые для финансового анализа ликвидности, следующие: текущее соотношение, коэффициент быстрой ликвидности, денежный коэффициент.

Для анализа платежеспособности предприятия используются коэффициенты платежеспособности, которые равны отношению оборотных средств, имеющихся у предприятия, к суммарному значению краткосрочных обязательств предприятия на отчетный период.

Анализ оборачиваемости в первую очередь определяет, насколько эффективно используются ресурсы компании. Следующие коэффициенты используются для анализа оборота: оборот дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала, коэффициент оборачиваемости активов, коэффициент оборачиваемости капитала.

Финансовый анализ прибыльности помогает понять, как компания получает прибыль от своей коммерческой деятельности. Для анализа используются следующие инструменты: рентабельность, маржа операционной прибыли, маржа EBIT, маржа EBITDA.

Анализ риска измеряет, как инвестиции в основные средства, влияет на чувствительность прибыли компании и долга на балансе. Лучшие способы анализ бизнес-рисков составляют: рычаг управления, степень операционного рычага, финансовый рычаг, степень финансового рычага.

Коэффициент стабильности используется с видением долгосрочной перспективы. Он используется для проверки того, стабильна ли компания в долгосрочной перспективе или нет.

Метод анализа финансового покрытия используется для расчета дивидендов, которые необходимо выплатить инвесторам, или процентов, подлежащих выплате кредитору.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность управлением предприятия, отражают время, потраченное на выполнение производственных и коммерческих операций. Периодом оборота оборотных средств является время, в течение которого оборотные средства находятся в обороте. Для определения среднего остатка оборотных средств нужно суммировать остатки на начало и конец отчетного периода, затем разделить на два. Оценка скорости оборота определяется коэффициентом оборачиваемости, характеризующим эффективность использования активов. С помощью расчета данного коэффициента можно увидеть, сколько раз в год активы находятся в обороте, а также сумму выручки от реализации, приходящуюся на один рубль активов. Вторым коэффициентом является оборачиваемость совокупных активов, которая показывает, как быстро активы компании превращаются в деньги. Оборачиваемость совокупных активов равна выручке, деленной на среднегодовую стоимость совокупных активов [1].

Отметим преимущества методов оценки эффективности системы управления финансированием предприятия:

- с помощью оценки эффективности системы управления финансированием предприятия можно изучить финансовую стабильность компании;

- они дают инвесторам представление о том, стоит ли инвестировать фонд в конкретную компанию, и отвечают на вопросы: как инвестировать, сколько инвестировать и в какое время инвестировать;

- это упрощает финансовую отчетность, что помогает сравнивать компании разного размера друг с другом;

- с помощью оценки эффективности системы управления финансированием предприятия можно прогнозировать будущее компании, прогнозировать будущие тенденции рынка и планировать будущее.

Необходимо также перечислить недостатки методов оценки эффективности системы управления финансированием предприятия:

- одним из недостатков методов оценки эффективности системы управления финансированием предприятия является то, что они используют факты и цифры в

соответствии с текущими рыночными условиями, которые могут колебаться;

- неточные данные в исходной отчетности дадут ложную оценку, и компании могут манипулировать данными, и они могут быть неточными;

- сравнение различных компаний невозможно, если они применяют разную учетную политику;

- если какая-либо компания работает в быстро меняющейся и высококонкурентной среде, ее прошлые результаты в финансовой отчетности могут не быть индикаторами будущих результатов.

Существуют ограничения методов оценки эффективности системы управления финансированием предприятия:

1. Когда компании проводят оценку эффективности системы управления финансированием предприятия, они часто не учитывают изменения цен, и из-за этого не могут показать влияние инфляции.

2. При оценке эффективности системы управления финансированием предприятия рассматриваются только денежные аспекты деятельности предприятий, финансовые отчеты и не рассматриваются немонетарные аспекты финансовой отчетности.

3. Оценка эффективности системы управления финансированием предприятия основана на прошлых данных в финансовых отчетах, и будущие результаты не могут быть похожими на прошлые.

4. Нематериальные активы не отражаются в отчете в связи с тем, что нематериальные активы не учитываются при проведении оценки эффективности системы управления финансированием предприятия.

5. Оценка эффективности системы управления финансированием предприятия влияет на управленческие решения, и это не обязательно означает, что правильный анализ финансовой отчетности компаний покажет эффективное финансовое будущее предприятия [3].

Можно сделать вывод, что систематический процесс оценки эффективности системы управления финансированием предприятия важен для изучения деятельности компании. Финансовая информация имеет значительное влияние для принятия правильного управленческого решения. С помощью методов оценки эффективности системы управления финансированием предприятия исследуют, насколько стабилен, платежеспособен и прибылен бизнес или любой проект компании. Эти оценки осуществляются путем изучения отчета о финансовых результатах компании, баланса и отчета о движении денежных средств предприятия.

Анализ и проверка финансовой отчетности являются важными инструментами для оценки эффективности системы управления финансированием предприятия и предоставляют информацию руководству компании. Затем она используется ими для будущего планирования и принятия решений. Это помогает компании привлекать капитал как внутри страны, так и за рубежом. С помощью различных методов оценки эффективности системы управления финансированием предприятия можно прогнозировать будущее компании или отдельных проектов. Это помогает руководству компании принимать решения, изучая рекомендации, сделанные в отчете. Он помогает инвесторам определиться вкладывать средства в компанию или нет, оценивая ее финансовые отчеты.

Таким образом, оценка эффективности системы управления финансированием предприятия не заключается в расчете некоторого набора финансовых коэффициентов. Они являются лишь показателями, сигналами, с помощью которых финансист, управленец найдет такие резервы, которые помогут организации избежать кризисной ситуации (банкротства). Процесс финансового управления должен соответствовать общим принципам управления, чтобы эффективно управлять предприятием в целом.

Список используемых источников:

1. Бочарова, О. Ф. Особенности проведения анализа финансового состояния организации, ориентированного на предупреждение банкротства / О. Ф. Бочарова, Л. С.

Москалев. – Текст непосредственный // Вестник Академии знаний. - 2020. - № 5 (40). - С. 507-514.

2. Захарян, А. В. Аналитические аспекты оценки финансового состояния организаций в современных условиях / А. В. Захарян, Ю. С. Шевченко, А. Е. Ефименко. – Текст непосредственный // Деловой вестник предпринимателя. - 2022. - № 7(1). - С. 92-100.

3. Мальцева, К. К., Герасименко О. А. Финансовая оценка бизнеса как инструмент повышения его эффективности / К. К. Мальцева, О. А. Герасименко. – Текст непосредственный // The Scientific Heritage. - 2021. - № 63 -3. - С. 23-26.

УДК 658.14/.17

Мишулина Е.С.

Научный руководитель: *Марков С.Н.*

Омский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы концепции управления стоимостью компании. Представлена структура системы управления стоимостью, а также определены основные драйверы управления стоимостью компании.

Ключевые слова: концепция управления стоимостью, система управления стоимостью, драйверы стоимости, стоимостно-ориентированное управление.

Mishulina E.S.

Scientific adviser: *Markov S.N.*

Omsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

FEATURES OF THE COMPANY'S VALUE MANAGEMENT PROCESS

Abstract: The article discusses the theoretical foundations of the concept of company value management. The structure of the cost management system is presented, as well as the main drivers of the company's cost management are identified.

Key words: cost management concept, cost management system, cost drivers, cost-oriented management.

Для акционеров предприятий и организаций центральным вопросом является прирост их благосостояния, возникающий в результате функционирования объектов владения. Рост благосостояния акционеров измеряется не количеством введенных мощностей или нанятых сотрудников, не оборотом компании, а стоимостью предприятия, которым они владеют. Поэтому ключевой задачей управления компанией часто становится создание акционерной стоимости.

Концепция управления стоимостью компании (Value-Based Management, VBM) – это построение системы оценки результатов деятельности на основе стоимости и выстраивание по этому интегрированному показателю рычагов управления. VBM ориентирует топ-менеджмент на максимизацию рыночной стоимости предприятия. Стоимость же предприятия

определяется ее дисконтированными будущими свободными денежными потоками. Принципиальным различием по сравнению с классической концепцией управления является ориентация на стоимость предприятия, а не на текущую прибыль. Согласно концепции VBM, классические бухгалтерские критерии оценки деятельности компании неэффективны. К основным ограничениям традиционной финансовой отчетности относятся:

- Ориентация на прошлое, а не на будущее;
- Невозможность оценки устойчивости финансовых результатов;
- Отсутствие представления о текущей стоимости предприятия.

Концепция управления стоимостью компании предполагает, что топ-менеджмент фирмы принимает лишь те управленческие решения, которые способствуют не только усилению текущей бизнес-модели предприятия, а направлены на ее устойчивое развитие. Существует прямая взаимосвязь между стоимостью компании и ее бизнес-моделью, так как в зависимости от используемой бизнес-модели или используемых бизнес-моделей напрямую зависит то, какими будут будущие свободные денежные потоки компании.

Для того чтобы менеджмент имел возможность управлять стоимостью и устанавливать показатели эффективности для персонала необходим стоимостной показатель на уровне фирмы. Условно показатели стоимости можно разделить на 2 уровня. Показатели первого уровня рассчитываются на рыночной базе и показывают, произошло ли приращение стоимости за анализируемый период или нет. Их можно использовать только для публичных компаний. К таким показателям относятся: общая акционерная рентабельность (TSR, total shareholder return) и рыночная добавленная стоимость (MVA, market value added). Показатели второго уровня рассчитываются на базе балансовой стоимости и/или денежных потоков и также показывают, произошло ли приращение стоимости за анализируемый период или нет. К таким показателям относятся: остаточная прибыль (RI, residual income), экономическая добавленная стоимость (EVA, economic value added), добавленная акционерная стоимость (SVA, shareholder value added) и денежная добавленная стоимость (CVA, cash value added) [2].

В основе концепции Value-based management лежит тезис о том, что управление, нацеленное на создание стоимости, ведет к такому стилю управления, который гарантирует, что компании и организации будут осуществлять свою деятельность для максимизации своей стоимости.

Концепция управления стоимостью компании включает в себя три важных блока управления:

- Создание стоимости, то есть сосредоточение внимания на увеличении или создании максимальной стоимости.
- Управление стоимостью, включая общие ценности, корпоративную культуру, внешние связи, организацию и, что немаловажно, стиль управления.
- Измерение созданной стоимости: поиск эффективных индикаторов прогресса.

Управление стоимостью компании ставит своей целью создание согласованной системы, компоненты, входящие в состав которой, представлены на рисунке 1.

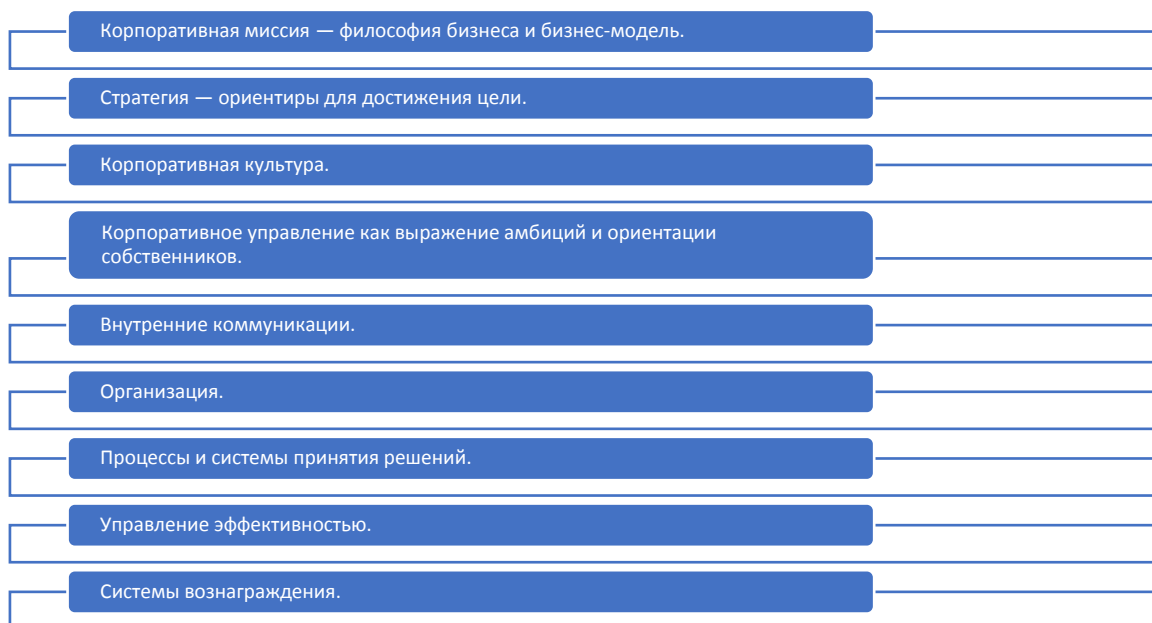


Рисунок 1. Структура системы управления стоимостью

Важную роль в управлении стоимостью играет глубокое понимание того, какие именно параметры деятельности фактически определяют стоимость бизнеса. Назовем их ключевыми факторами стоимости. Знать их важно по двум причинам. Во-первых, организация не может работать непосредственно со стоимостью. Она вынуждена заниматься тем, на что способна влиять, — например, удовлетворением запросов потребителей, себестоимостью, капитальными вложениями и т. д. Во-вторых, именно эти факторы стоимости помогают менеджерам высшего эшелона понять, что происходит на всех остальных уровнях организации, и донести до них свои планы и намерения.

Для правильного определения факторов создания стоимости необходимо руководствоваться тремя принципами:

- Драйверы стоимости должны быть привязаны к созданию стоимости и доведены до всех уровней организации.
- Факторы создания стоимости следует устанавливать в качестве целевых индикаторов и измерять, используя как финансовые, так и операционные показатели эффективности.
- Драйверы стоимости должны отображать как достигнутый на данный момент уровень эффективности, так и долгосрочные перспективы роста.

Существует семь факторов стоимости, которые применяются во всех организациях, так называемые общие факторы стоимости:

- Стоимость и цена (факторы дохода, где объем определяется либо ростом на рынке, либо ростом доли рынка).
- Операционная маржа.
- Налоги (выгодно использовать разные налоговые юрисдикции).
- Основные средства.
- Рабочий капитал.
- Стоимость капитала.
- Продолжительность времени, в течение которого компания сохраняет конкурентное преимущество перед конкурентами.

Факторы стоимости и сценарии придают управлению стоимостью реалистичность, поскольку связывают действия менеджеров с их последствиями для стоимости компании. Все вместе эти элементы составляют стоимостное мышление, без которого невозможно подлинное управление стоимостью [3].

Стоимостно-ориентированное управление просит людей в компании думать как собственники и принимать решения, которые в конечном итоге принесут пользу ее владельцам. Менеджеры и руководители должны постоянно искать возможности для инвестиций и роста, которые создадут и увеличат стоимость, и использовать капитал компании таким образом, чтобы обеспечить долгосрочный и устойчивый успех.

Таким образом, интерес к стоимостному управлению обусловлен важностью стоимости предприятия как объекта оценки не только для его собственников, но также для потенциальных инвесторов, различных институциональных спонсоров и сотрудников предприятия. Анализ экономической ситуации на предприятии и актуальный анализ стоимости компании, связанный с ним, позволяет определить перспективы предприятия в долгосрочной перспективе. Оценка стоимости предприятия осуществляется для выявления экономической состоятельности предприятия в целом. Помимо этого, стоимостная оценка для предприятия может служить фактором, выявляющим «болевы точки» фирмы, проблемы системы и те её функциональные части, которые приносят предприятию вред, принося убытки или препятствуя получению дополнительного дохода.

Список используемых источников:

1. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов / С.В. Валдайцев - М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2018. – 365 с.
2. Ибрагимов, Р.А. Управление стоимостью как система менеджмента / Р.А. Ибрагимов // Корпоративный менеджмент. – 2020. - №6. – С. 174-179
3. Самбурский, А.М. Механизм управления стоимостью предприятия / А.М. Самбурский // Экономика региона. - №2. - 2020. - С. 204-208.

УДК: 332.1

Оммук А.А., Сальникова К.А.

Научный руководитель: **Саврасова Д.В.**

ФГБОУ ВО «Финансового Университета при Правительстве РФ» (г. Омск)

**АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА НА УСЛУГИ СЛУЖБ ДОСТАВКИ
ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ТОВАРОВ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ**

Аннотация. В данной статье рассмотрены причины изменения спроса на курьерские доставки на территории РФ. Актуальность исследования заключается в том, что данный относительно молодой сегмент рынка уже на данном этапе развития показывает высокие темпы роста. Поэтому необходимо выяснить, какие причины повлияли на увеличение спроса на услуги служб доставки в России.

Ключевые слова: спрос на курьерскую доставку, курьерская доставка, службы доставки, службы доставки в условиях пандемии коронавируса, современные технологии, нововведения в сфере услуг и доставки.

ANALYSIS OF CHANGES IN DEMAND FOR FOOD AND ESSENTIAL GOODS DELIVERY SERVICES

Abstract. *This article discusses the reasons for the change in demand for courier deliveries in the territory of the Russian Federation. The relevance of the study lies in the fact that this relatively young segment of the market already at this stage of development shows high growth rates. Therefore, it is necessary to find out what reasons influenced the increase in demand for delivery services in Russia.*

Keywords: *demand for courier delivery, courier delivery, delivery services, delivery services in the context of the coronavirus pandemic, modern technologies, innovations in the field of services and delivery.*

Живя в современном мире, люди стараются оптимизировать как можно больше процессов деятельности в различных сферах жизни общества. Для этого создаются определенные механизмы, системы и процессы. Они уже на данном этапе колоссально упрощают жизнь населению, но ученые не собираются останавливаться на достигнутом. Новомодные технологии и процессы можно встретить почти на каждом шагу, поэтому мы уже воспринимаем их как нечто обыденное, хотя пару десятков лет назад это было пределом мечтаний многих людей. Вслед за развитием технологий, цифровое поле также начало постепенно формироваться. Благодаря информационному пространству, люди могут получать любую информацию обо всем мире, обмениваться данными и прочими материалами, улучшать качество жизни, сокращать трату времени на какой-либо процесс.

Создание таких механизмов работы напрямую связано с тенденциями развития общества. На данный момент центральной тенденцией в нашей стране является цифровизация. Нельзя сказать, что нынешние инновации воздействуют на формирование новых процессов и новой деятельности только в нескольких сферах общества. Они обширно влияют на все общественные секторы жизни: экономика, политика, сфера услуг и так далее. Особенно важны инновации в период кризисов, потому что они помогают поддерживать равновесие в государстве.

Одним из нововведений в современном обществе является создание служб доставки различных товаров, продуктов питания и готовых блюд. На данный момент этот сегмент рынка активно развивается и показывает высокие темпы роста. Изначально эта услуга развивалась постепенно, потому что люди были очень настороженны к онлайн-покупкам, но как выяснилось, пандемия коронавируса в 2020 году ограничила международную логистику и снизила спрос на экспресс-доставку в сегменте b2b. Но одновременно с этими ухудшениями, пандемия стала толчком для бурного роста доставок из интернет-магазинов или из обычных магазинов, но с доставкой до места проживания заказчика. [2].

Компании, которые в тот момент занимались продажей своих товаров в интернете, в 2020 году показывали самые высокие темпы роста. Тогда многие компании стали активно подключаться к программам услуг доставки. Но существовали и противники такой тенденции, некоторые компании отказывались выходить на цифровой рынок продажи своей продукции. В дальнейшем стали появляться посредники между продавцами-организациями и покупателями, потому что первые не могли в силу обстоятельств создать подобную систему или получить наибольшую огласку. Наиболее популярными и успешными в этой непростой ситуации оказались организации, которые могли доставить товары первой необходимости самостоятельно или с помощью каких-либо посредников, то есть доставка продуктов и лекарств. [1].

Самыми известными курьерскими службами по доставке продуктов в России на данный момент можно назвать Delivery Club, Яндекс.Еда и другие. Лидером курьерских служб по доставке продуктов питания и товаров первой необходимости является Delivery Club. Именно через этого посредника ежедневно осуществляется более 25 тысяч заказов, а количество заведений общественного питания, принимающих участие в программе, превысило 5000. В это же время Яндекс.Еда и Delivery Club могут доставить покупателю не только продукты и товары первой необходимости, но еще и лекарственные препараты, товары для красоты и даже бытовые товары.

Доставка еды в России начала формироваться как рынок только в 1990-2000 годах. А, например, в странах Европы доставка готовых блюд из мест общественного питания начало свое развитие в 1960-х годах. Около 20-30 лет назад готовые блюда на доставку можно было заказать только из ресторанов японской кухни и сетевых пиццерий. Для этого необходимо было знать номер телефона заведения, чтобы совершить звонок и сделать заказ. А доставка продуктов из магазинов еще не осуществлялась.

Данный сегмент рынка в России развивался медленнее, чем в некоторых других странах. Но пандемия коронавируса увеличила темпы развития сектора доставки продуктов питания в десятки раз. В период самоизоляции люди лишились возможности провести романтический ужин в ресторане, сводить ребенка в кафе и даже элементарно закупиться продовольствием в продуктовых магазинах. Поэтому сервисы доставки еды оказались как нельзя кстати. Но тогда еще не все организации подключились к таким программам, но в конце концов им пришлось подстраиваться под новую цифровую реальность, чтобы не обанкротиться и сохранить свою прибыль. Рассмотрим представленный ниже график [4].

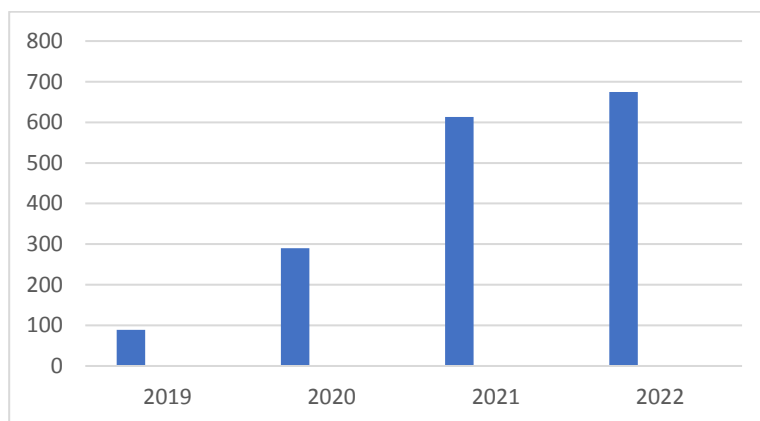


Рисунок 1. Оборот рынка готовых блюд и продуктов в России за 2019-2022гг (в млрд руб.)

На первый год пандемии, то есть на 2020 год, пришелся наибольший прирост объема (225%) данного рынка, в который входит доставка готовых блюд и продуктов. Такой молниеносный рост объема связан с закрытием мест общественного питания и с режимом самоизоляции на несколько месяцев. Со временем все больше людей и организаций узнали о сервисах доставки продуктов питания, поэтому количество заказов стремительно увеличивалось. На конец 2021г. обороты этого сегмента рынка составляли 613 млрд руб., а в сфере были заняты более 800 тыс. человек. По предварительному прогнозу экономистов на 2022 год, не смотря на выход из режима самоизоляции и открытия общепита, существенного спада на рынке доставки готовых блюд и продуктов не ожидается, потому что данный механизм оптимизирует и улучшает качество жизни населения. Даже наоборот, ожидается увеличение оборотов рынка на 10%. [3].

Но, естественно, на спрос повлияла не только пандемия. Отметим тот факт, что спросу свойственно не только увеличиваться, но и уменьшаться из-за различных социально-

экономических и даже политических ситуаций. На данный момент российский рынок покинули многие торговые организации, которые поставляли для местных организаций какие-либо товары. Это негативно повлияло на спрос в сегменте рынка доставки. Также стоит учитывать влияние февральских событий на доставку food-индустрии. Большая часть населения настроено негативно по отношению к нынешнему положению нашего государства, поэтому иногда отказываются от похода в ресторан или от того, чтобы заказать готовые блюда домой. По статистическим данным даже средний чек в продуктовом магазине уменьшился почти вдвое.

Рынок замедлил свой рост. Если пару лет назад объем рынка возрастал на 50-60%, и это считалось нормальными темпами роста, то к концу 2022 года прирост составит не более 25%. В таких новых условиях приходится приспосабливаться, лучше распределять свои инвестиции и пересматривать планы на будущее.

Капитализация для сервисов отошла на второй план, уступив первое место для операционной прибыльности. Потенциальных покупателей бизнесов стало в разы меньше, а сами предприниматели в основном не инвестируют свой капитал, а перераспределяют ресурсы, чтобы решить насущные проблемы. Они считают, что в нынешней ситуации экспериментировать и строить долгосрочные планы достаточно рискованно. Предприниматели стали больше внимания уделять сведению экономики, чем увеличению количества клиентов в своем бизнесе [5].

Спустя 30 лет сфера услуг по доставке продуктов питания находится на пике своего развития, но ей не уступает и доставка товаров для дома, красоты и доставка медикаментов. Раньше никто не мог себе представить, что будет возможно заказать продукты из магазина и получить их менее чем, чем через час у двери своей квартиры. А сейчас это обыденная вещь.

Можно сделать вывод, что причиной для стремительного роста объема оборотов на рынке доставки готовых блюд и продуктов стала пандемия коронавируса, из-за которой пришлось ввести ограничения на общественное питание, а также осуществление режима самоизоляции.

Список используемых источников:

3. Калинина Е.Г., Иващенко И.Г. Разработка информационной системы курьерской службы доставки для интернет-магазинов // Вестник МГУП. 2015. №1. С. 77 – 81 .
4. Климова Е.И., Куликова В.В. Повышение эффективности работы курьерских служб с применением теории оптимизации // E-Scio. 2021. №1 (52). С. 141 – 144.
5. Максимова Е.В., Рябцев А.Г., Сазонова О.А. Влияние коронавируса на экономику России // Инновации и инвестиции. 2020. №4. С. 286 – 289.
6. Объем рынка доставки еды в России [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/> (дата обращения 06.12.2022)
7. Доставка по новым правилам: как изменился рынок FoodTech [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://trends.rbc.ru/> (дата обращения 27.11.2022)

АКЦИИ. СПРАВЕДЛИВОСТЬ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

***Аннотация.** В статье идет речь о понятии «справедливость» в финансовой отчетности и стоимости акций. Проводится историческая ретроспектива методов учета. Рассматриваются как мировые стандарты, регламентирующие оценку по справедливой стоимости, так и российские законы, и указываются комментарии ученых.*

***Ключевые слова:** справедливая стоимость, акции, финансовая отчетность*

Rybakonenko N.A.

Scientific adviser: *Markov S.N.*

Financial University under the Government of the RF

STOCKS. FAIRNESS IN THE FINANCIAL REPORTING

***Annotation.** The article deals with the concept of "fairness" in financial reporting and the value of shares. A historical retrospective of accounting methods is being conducted. Both world standards regulating fair value valuation and Russian laws are considered, and the comments of scientists are indicated.*

***Keywords:** fair value, stocks, financial reporting.*

Сейчас, когда в России наблюдается несколько месяцев двузначная инфляция, вопрос сохранения капитала от обесценения стоит остро, особенно в свете надвигающегося экономического мирового кризиса, с уже бушующей инфляцией в США и странах Европы и Востока. Бизнес, генерирующий положительные денежные потоки, помогает сохранить капитал в таких условиях, так как позволяет перекладывать возросшие издержки на потребителя, поэтому многие люди приходят на фондовый рынок за акциями крупных, надежных компаний, которые устоят в кризисные времена и помогут сохранить покупательную способность капитала. И перед покупкой бумаги всегда встает вопрос, а не переплачу ли я? Текущая стоимость компании справедлива? Существует ли вообще справедливая стоимость, и если да, то как ее найти?

Дело в том, что инвестор принимает решение на основе фундаментального анализа, который в той или иной степени включает в себя доходный, затратный и сравнительный методы оценки. Они же в свою очередь базируются на финансовой отчетности анализируемой компании или компаний-конкурентов. Хоть «справедливость» в отчетах и является весьма неоднозначным вопросом, тем не менее, ее ценность для инвестора существенна.

«Справедливость» в сфере финансов давно является дискуссионной темой в свете неоднозначности ее трактования. «Долгое время в бухгалтерском учете и финансовой отчетности признавалась только оценка по исторической стоимости (цене приобретения актива или возникновения обязательства), соответствующая классическим принципам бухгалтерского учета — принципам нейтральности и консерватизма (осмотрительности). Историческая стоимость позволяла сформировать надежные, обоснованные оценки финансовой результативности и финансового состояния экономических субъектов. Тем не менее со временем, в силу разных причин, в бухгалтерском и финансовом сообществе стала обсуждаться идея применения оценок, отличных от исторической стоимости: в разные периоды дискутировались оценки с позиций рыночных цен, экономической ценности или комбинации различных оценок. Начиная с 1970-х годов в качестве альтернатив исторической

стоимости обсуждались такие концепции, как текущая (current value), рыночная (mark-to-market value) и справедливая рыночная (fair market value) стоимость однако в финансовой практике и стандартах закрепились именно справедливая стоимость (fair value)» [2].

В истории становления концепции справедливой стоимости можно выделить следующие этапы:

- «1850-1970-е гг. - характеризуется сосуществованием обоих методов с преобладанием учета по первоначальной стоимости, а также принятием законодательных актов, закрепляющих историческую стоимость в качестве единственной базы оценки;
- 1970-1990-е гг. - связан с выявлением недостатков оценки по исторической стоимости и изысканием единой концепции учета с превалированием акцента на концепцию справедливой стоимости;
- 1990-2005- гг. - содержит историческую ретроспективу формирования современной концепции справедливой стоимости и существенное расширение области ее применения;
- с 2005 г. по настоящее время - ознаменован разработкой единого руководства по оценке справедливой стоимости активов и обязательств» [5].

Таким образом, можно заметить, что почти за два столетия концепция оценки активов по справедливой стоимости потеснила оценку по исторической стоимости из-за ее большей релевантности, однако ее конкретизация, упорядочивание и формализация началась относительно недавно.

Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета в 1977г. впервые включил понятие «справедливая стоимость» (Fair value) в проект МСФО (IAS) 17 «Учет аренды». Однако определение данного понятия и методического описания процедуры его определения появилось после публикации в 2011 г. МСФО (IFRS) 13 «Fair Value Measurement», вступившего в силу с начала 2013 г. Согласно пункту 9 данного документа «This IFRS defines fair value as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date» [7].

Перевод данного определения и введение в действие МСФО 13 на территории России осуществилось на основании Приказа Минфина России от 28.12.2015 N 217н. Он «определяет понятие "справедливая стоимость" как цену, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в ходе обычной сделки между участниками рынка на дату оценки» [1].

Казалось бы, после разработки международного документа и принятия его в России на основании НПА дискуссии на тему «справедливой стоимости» должны утихнуть, однако, как отмечалось ранее, данный вопрос не такой однозначный, поэтому после введения данного международного стандарта финансовой отчетности ученые и практики открыли новые прения.

Например, Салихова А.С. пишет, «само определение справедливой стоимости, закрепленное в МСФО (IFRS) 13, представляется спорным. В соответствии со стандартом, справедливая стоимость - это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки. В Приложение А этого же стандарта справедливая стоимость определяется как цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки. То есть сам стандарт содержит двойное определение рассматриваемого понятия В МСФО (IFRS) 13 говорится лишь о том, что методами оценки справедливой стоимости являются рыночный подход, затратный подход и доходный подход. Однако детальное описание перечисленных подходов и особенностей их применения в тех или иных ситуациях отсутствует» [4].

Шуленбаева Г.Р., Джондельбаева А.С в своей работе пишут, что «О.В. Соловьева указывает на сильное варьирование рекомендаций по определению справедливой стоимости,

содержащихся в стандартах: «для разных активов и обязательств в разных стандартах приведены разные способы определения справедливой стоимости:

- по рыночным ценам приобретения;
- по рыночным ценам продажи;
- по результатам оценки;
- по результатам дисконтирования;
- по рыночным ценам с включением или с исключением затрат на продажу и др.» [5].

Савин А.А. в своей работе отмечает, что «в отечественной законодательной системе отсутствуют нормативно-правовые акты, законодательно регулирующие отражение активов и обязательств в финансовой отчетности по справедливой стоимости. Однако согласно п. 7.1. ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», «В случае если по конкретному вопросу ведения бухгалтерского учета в федеральных стандартах бухгалтерского учета не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то организация разрабатывает соответствующий способ исходя из требований, установленных законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами» [3].

Таким образом, несмотря на то, что МСФО 13 хоть и является долгожданным ответом на современные вызовы определения справедливой стоимости, стандарт имеет весьма общий характер и нуждается в выработке невозможности свободного трактования указанных в нем материалов.

Не смотря на сложность и неоднозначность вопроса, Яковлева И.В. и Зайченко Ю.С. считают, что «использование в отечественной практике бухгалтерского учета системы МСФО и внедрение оценки активов по справедливой стоимости в российскую систему учета является ключевым фактором успешного ведения бизнеса на международном уровне. Это способствует обеспечению большей прозрачности финансовой отчетности, что положительно сказывается на доверии иностранных инвесторов и кредиторов к финансово - хозяйственной деятельности компаний и позволяет адекватно оценить их текущие возможности, а также потенциал для развития и роста» [6].

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что вопрос определения справедливой стоимости акции является довольно сложным, неоднозначным и в какой-то мере философским вопросом. При принятии инвестиционного решения инвестор опирается в основном на финансовые показатели компании, поэтому получение достоверной информации о текущем положении организации и об ее основных экономических показателях по справедливой цене является крайне важным вопросом, который обсуждается долгий период времени. Однако только 10 лет назад был сформирован МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости», но он принес больше вопросов, чем ясности из-за отсутствия конкретики, как отмечают многие ученые. Не смотря на это, данный стандарт является перспективным направлением повышения транспарентности отчетности компаний и эффективности инвестиционных решений, для которого необходимо разработать стандарт, имеющий понятия и методы расчета справедливой стоимости. Ведь в ином случае отсутствие стандартизации и формализации методов учета определения справедливой стоимости может привести к свободному трактованию стандарта, что в свою очередь приведет к существенному искажению финансовой отчетности компаний и, следовательно, принятию ошибочных инвестиционных решений.

Список используемых источников:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 "Оценка справедливой стоимости" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 11.07.2016) / СПС Консультант Плюс.
2. Волкова О.Н. Справедливая стоимость на финансовых рынках: пятьдесят оттенков справедливости // Журнал Новой экономической ассоциации – 2018 – №3(39). – С. 85-109.

3. Савин А.А. Концепция справедливой стоимости в общей концепции бухгалтерского учета // Экономические науки – 2021 – №202 – С. 235-238.
4. Салихова И.С. Проблемы оценки справедливой стоимости в России // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: материалы II Международной научнопрактической конференции, в 2 частях – 2016 – С.621- 628.
5. Шуленбаева Г.Р., Джондельбаева А.С. Концепция справедливой стоимости: литературный обзор зарубежных исследований // Статистика, учет и аудит – 2020 – № 3(78). – С. 54-58.
6. Яковлева И.В., Зайченко Ю.С. Справедливая стоимость и ее применение в управление активами организации // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт – 2018 – С.302-307
7. IFRS 13 «Fair Value Measurement» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/pdf-standards/english/2021/issued/part-a/ifrs-13-fair-value-measurement.pdf> (дата обращения 16.10.2022)

УДК: 336

Синяков Д.М.

Научный руководитель: **Филимонова Н.Н.**
Российский новый университет (RosNOU), (Москва)

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье рассматривается проблема финансовых рисков в предпринимательстве. В условиях перманентного кризиса эта проблема на более высоком уровне, так как малым предприятиям очень сложно оставаться на плаву. Также проанализированы виды рисков, их роль и методы их минимизации.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, кризис, потенциал, финансовые риски, развитие*

Sinyakov D.M.

Supervisor: **Filimonova N.N.**
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

FINANCIAL RISKS OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REALITIES OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

***Annotation.** The Paper deals with the problem of financial risks in entrepreneurship. In a permanent crisis, this problem is at a higher level, since it is very difficult for small businesses to stay afloat. The types of risks, their role and methods of their minimization are also analyzed.*

***Keywords:** entrepreneurship, crisis, potential, financial risks, development.*

В современной экономике большинство новых предприятий выживает в течение первого года. Однако, почти половина новых предприятий закрывается, не просуществовав и 5 лет.

Есть много причин этой ситуации, но некоторые из наиболее распространенных — это финансовые проблемы с денежными потоками и нехватка наличных средств.

Финансовый риск является одной из основных проблем каждого бизнеса в различных областях и регионах. Финансовый риск — это возможность потери денег в бизнесе или инвестициях. Существует несколько видов финансовых рисков, таких как: кредитный риск, риск ликвидности и операционный риск. Финансовый риск — это потенциальная потеря капитала заинтересованной стороной [1]. Или иначе, финансовый риск — это опасность, которая может привести к потере капитала. Это связано с вероятностью потери денег.

В случае финансового риска существует вероятность того, что денежный поток компании может оказаться недостаточным для выполнения ее обязательств. Некоторыми распространенными финансовыми рисками являются кредитный, операционный, иностранный инвестиционный, юридический, фондовый риск и риск ликвидности. В государственных секторах финансовый риск подразумевает неспособность контролировать денежно-кредитную политику и/или другие вопросы долга.

Риск можно назвать вероятностью неожиданного или отрицательного результата. Любое действие или деятельность, которая приводит к потерям любого типа, можно назвать риском. Существуют различные типы рисков, с которыми фирма может столкнуться и которые необходимо преодолеть [3]. В широком смысле риски можно разделить на три типа: бизнес-риск, некоммерческий риск и финансовый риск (рисунок 1).

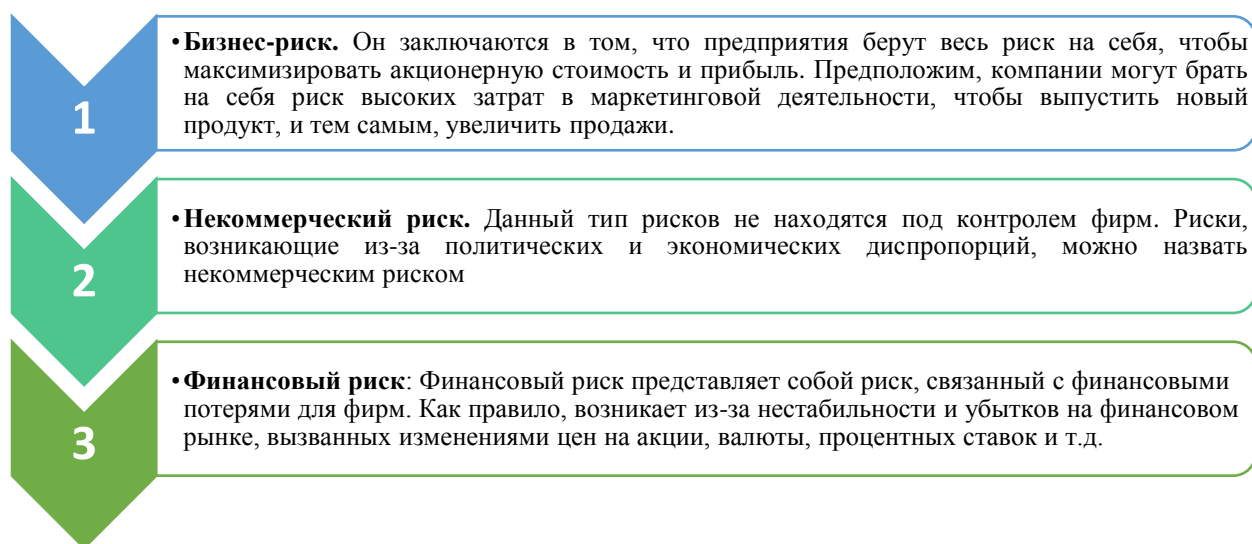


Рисунок 1. Виды рисков в современной экономике

Финансовый риск является одним из приоритетных видов риска для любого бизнеса. Он возникает из-за движений рынка, а движения рынка могут включать в себя множество факторов. Исходя из этого, финансовый риск можно разделить на различные типы, такие как рыночный риск, кредитный риск, риск ликвидности, операционный риск и юридический риск.

1) Рыночный риск. Этот вид риска возникает из-за движения цен финансового инструмента. Рыночный риск можно разделить на направленный риск и ненаправленный риск. Направленный риск возникает из-за движения цены акций, процентных ставок и многого другого. Ненаправленный риск, с другой стороны, может быть риском волатильности.

2) Кредитный риск. Данный тип риска возникает, когда кто-то не выполняет свои обязательства перед своими контрагентами. Кредитный риск можно разделить на суверенный риск и расчетный риск. Суверенный риск обычно возникает из-за сложной валютной политики. Расчетный риск, с другой стороны, возникает, когда одна сторона производит платеж, а другая сторона не выполняет свои обязательства.

3) Риск ликвидности. Он возникает из-за невозможности выполнения транзакций. Риск ликвидности можно разделить на риск ликвидности активов и риск ликвидности финансирования. Риск ликвидности активов возникает либо из-за недостаточного количества покупателей, либо из-за недостаточного количества продавцов против ордеров на продажу и ордеров на покупку соответственно.

4) Операционный риск. Этот тип риска возникает из-за операционных сбоев, таких как неумелое ведение деятельности или технические сбои. Операционный риск можно разделить на риск мошенничества и модельный риск. Риск мошенничества возникает из-за отсутствия средств контроля, а риск модели возникает из-за неправильного применения модели.

5) Юридический риск. Такой вид финансового риска возникает из-за правовых ограничений, к примеру судебные иски. Всякий раз, когда компании необходимо столкнуться с финансовыми потерями вне судебного разбирательства, это юридический риск [4].

Финансовый риск может быть связан с рядом макроэкономических факторов, колебаниями рыночных процентных ставок и возможностью невыполнения обязательств крупными организациями или секторами. Когда менеджеры управляют бизнесом, они сталкиваются с финансовым риском при принятии решений, которые ставят под угрозу их способность выплачивать долги или получать доход. Начинать бизнес, как правило, достаточно сложно и дорого. Часто компаниям необходимо искать капитал из внешних источников для их устойчивого роста. Это требование финансирования создает финансовый риск для компании/бизнеса, ищущего сумму, и инвестора/заинтересованного лица, инвестирующего в бизнес компании.

Опасность, связанная с заимствованием денег, называется кредитным риском или риском дефолта. Если заемщик не может погасить кредит (он становится дефолтным), инвесторы страдают от снижения доходов от погашения кредита, процентов и основной суммы долга. Кредиторы часто сталкиваются с увеличением расходов на взыскание долга.

Другой термин — специфический риск — используется, когда только одна или несколько компаний борются с финансовым положением. Этот тип опасности, относящейся к компании или группе компаний, касается структуры капитала, подверженности дефолту и финансовых операций. Таким образом, кредитный риск отражает неуверенность инвесторов в отношении получения доходов и возможных денежных потерь [3].

Финансовые риски влияют на предприятия разных форм и размеров. Осведомленность о финансовых рисках обязательна. Однако знание опасностей и способов защиты не устраняет риск; это смягчает вред и снижает вероятность негативных последствий.

По существу, риск – это обязательный атрибут бизнеса, для стимулирования развития которого необходимо внедрять в практику технические и технологические инновации и распространять их, принимая смелые, неординарные решения, что в еще большей степени снижает определенность [6]. «Существование риска непосредственно связано с неопределенностью внешней среды, которая неоднородна и неоднозначна» [2]. По этой причине «оценка уровня риска является одним из важнейших этапов риск-менеджмента, так как для управления риском его необходимо, прежде всего, проанализировать и оценить» [5]

Риск — это обратная сторона вознаграждения. Финансовый риск – это ситуация неопределенности. Он существует в разной степени. Термин «риск» имеет негативное значение, а финансовый риск может распространяться от одного бизнеса к другому или на весь сектор/рынок/мир, что делает его еще более серьезной проблемой. Таким образом, понимание и оценка степени финансового риска, связанного с активом, может привести к принятию более эффективных и обоснованных деловых решений.

Несколько инструментов помогают отдельным лицам, правительствам и предприятиям рассчитать степень финансовых рисков, с которыми они могут столкнуться. Ниже приведены некоторые широко используемые методы анализа финансовых рисков, связанных с долгосрочными инвестициями (рисунок 2).

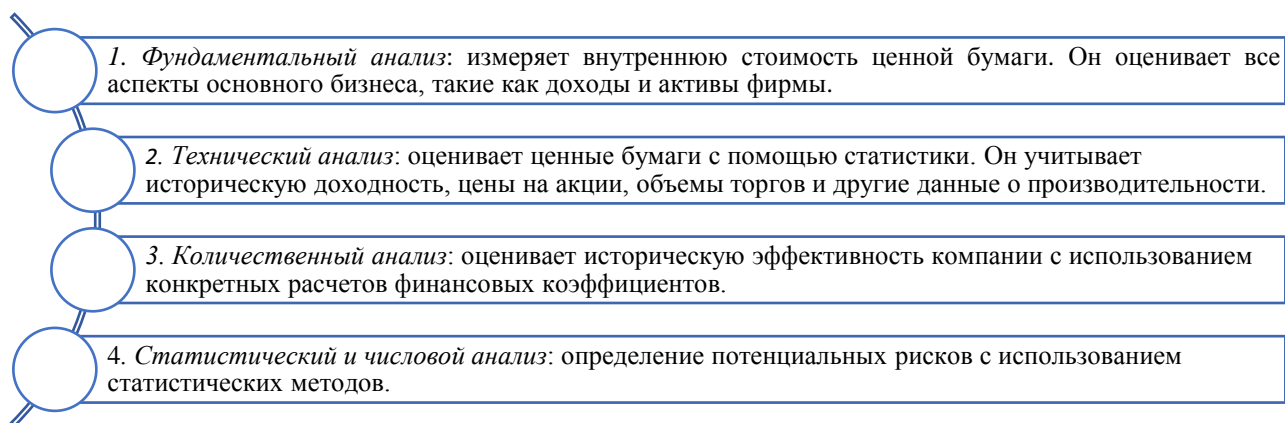


Рисунок 2. Методы анализа финансовых рисков, связанных с долгосрочными инвестициями [4]

Рассмотрение факторов риска, с которыми может столкнуться компания, является необходимым условием для выявления финансовых рисков. Следующие методы помогают выявить финансовые риски:

- проверка корпоративных балансов;
- изучение отчетов о финансовом положении;
- анализ слабых мест в операционном плане компании;
- сравнение показателей с другими компаниями из той же отрасли;
- использование методов статистического анализа для выявления зон риска компании.

Полное устранение финансовых рисков может быть трудным и дорогим, но снижение рисков проще и дешевле. Физическое лицо или компания могут нейтрализовать финансовые риски, диверсифицируя инвестиции, имея необходимую страховку или достаточные средства на случай непредвиденных обстоятельств. Различные потоки доходов также являются хорошим вариантом для борьбы с финансовыми рисками.

Подводя итог, стоит отметить, что финансы всегда имеют большое значение, будь то в бизнесе или в повседневной жизни. Особую значимость это приобретает в периоды кризисов, когда становится сложнее заимствовать средства и сокращается спрос. Люди сталкиваются с финансовым кризисом и ежедневно сталкиваются с финансовыми рисками. Как важно управлять рисками в бизнесе, так же важно управлять рисками и в жизни. Риск — это не что иное, как неопределенное событие, которое может нанести ущерб активам, а когда речь идет о финансовых рисках, это приводит к финансовым потерям. Управление рисками включает в себя несколько шагов: необходимо сначала определить риск, затем оценить его, а уже потом определить пути снижения и контроля. Это важно в управлении проектами бизнес-процессов, а также в управлении рисками в повседневной жизни.

Список используемых источников

1. Артамонов, Н.А., Кургинян, Д.Г. Финансовые риски в деятельности предприятия / Н.А. Артамонов, Д.Г. Кургинян – Текст непосредственный // Московский экономический журнал. 2019. No 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-v-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 8.11.2022) - Текст: электронный
2. Зайцев, В.С., Филимонова Н.Н. Тенденции развития риск-менеджмента в современных условиях / В.С. Зайцев, Н.Н. Филимонова – Текст непосредственный // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов: в 2 частях, Омск, 25 апреля 2019 года / Под редакцией В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. – Омск: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Омский филиал, 2019. С. 29-34
3. Терентьева, Л.А., Добровольская, Ю.Д., Яшкова Е.В. и др. Финансовые риски компаний: сущность, классификация, проблемы снижения / Л.А. Терентьева, Ю.Д.

Добровольская, Е.В. Яшкова и др. – Текст непосредственный // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. No2 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-kompaniy-suschnost-klassifikatsiya-problemy-snizheniya> (дата обращения: 12.11.2022) - Текст: электронный

4. Чумак, К.Е. Финансовые риски и методы их оценки в деятельности современных предприятий / К.Е. Чумак // Архивариус. 2022. No2 (65). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-riski-i-metody-ih-otsenki-v-deyatelnosti-sovremennyh-predpriyatiy> (дата обращения: 10.11.2022) - Текст: электронный

5. Шпилькина Т.А., Филимонова Н.Н., Карташова Е.И. Цифровая трансформация и методы оценки рисков организации в условиях неопределенности / Т.А. Шпилькина, Н.Н. Филимонова, Е.И. Карташова – Текст непосредственный // Современные информационные технологии в образовании, науке и промышленности: Сборник трудов. XXI Международная конференция. XIX Международный конкурс научных и научно-методических работ, Москва, 03–11 февраля 2022 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «Экон-Информ», 2022. С. 129-133.

6. Шпилькина, Т.А., Шишова, И.А. Реализация концепции риск-менеджмента в современных организациях с учетом высокой неопределенности и уникальных возможностей / Т.А. Шпилькина, И. А. Шишова – Текст непосредственный // Богомолдовские чтения - 2022 : сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, Москва, 26 апреля 2022 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2022. – С. 230-236.

УДК 338

Trembach N.A.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Омск)

Научный руководитель: ***Шульженко А.М.***

ЛОЯЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проводится анализ понятия "прибыль", рассматриваются основные факторы проявления лояльности потребителей. Целью работы является рассмотрение лояльности в качестве ключевого фактора формирования прибыли. Прибыль – основная цель создания предприятия и главная составляющая его благоприятного состояния.

Ключевые слова: прибыль, распределение чистой прибыли, конкуренция, лояльность, интернет-магазин.

Trembach N.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

Scientific adviser: Shulzhenko A.M.

LOYALTY AS A FACTOR IN THE FORMATION OF THE COMPANY'S PROFIT

Abstract. The article analyzes the concept of "profit", considers the main factors of consumer loyalty. The purpose of the work is to consider loyalty as a key factor in profit formation. Profit is the main goal of creating an enterprise and the main component of its favorable condition.

Keywords: profit, distribution of net profit, competition, loyalty, online store.

Создание предприятия, как правило, преследует за собой две цели: во-первых, получение прибыли, во-вторых, самореализация. И, если во втором случае учредитель сам определяет направление деятельности предприятия, что позволяет ему если не достичь, то хотя бы приблизиться к своей цели, то в первом случае всё не так однозначно, успех зависит от многих факторов, которые приходится учитывать.

При создании предприятия сложно спланировать конечный результат его деятельности. Задача усложняется, если учредитель не имеет предпринимательского опыта, однако он может опираться на опыт предприятий-конкурентов. При этом получать прибыль учредитель хочет чуть ли не с первых дней работы. Чтобы разобраться, а когда именно у предприятия появляется прибыль, необходимо определить, какие типы прибыли вообще существуют.

Прибыль бывает нескольких видов:

1. Валовая прибыль – прибыль, которая рассчитывается как разница между общей выручкой, полученной от деятельности организации, и себестоимостью продаж;

2. Прибыль от продаж – прибыль, рассчитываемая как разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами или как разница между общей выручкой, полученной от деятельности организации, себестоимостью продаж и коммерческими и управленческими расходами;

3. Прибыль до налогообложения – прибыль, по которой будет рассчитываться сумма налога, эта сумма является налогооблагаемой базой. При расчёте данного вида прибыли маржинальную прибыль корректируют на сумму доходов от участия в других организациях, процентов к уплате и получению и прочих доходов и расходов;

4. Чистая прибыль – сумма прибыли, которая останется после выплаты налогов. Тот самый финансовый результат, к которому так стремятся предприниматели. [4]

Эти виды прибыли представлены в отчёте о финансовых результатах.

Распределение чистой прибыли является важным вопросом в развитии любой организации. Перед руководителями встаёт непростая задача в выборе объектов финансирования, чистая прибыль может быть направлена на увеличение резервного фонда и/или уставного капитала, вложена в модернизацию оборудования, выплату дивидендов и т.д. Последнее особенно привлекательно для учредителей, однако такое решение выводит денежные средства из оборота, не оставляя возможности предприятию развиваться: улучшать оборудование, повышать уровень знаний работников и качество продукции и т. д. Всё это необходимо для успешного функционирования в рыночной среде и для получения преимущества перед конкурентами.

Конкуренция – двигатель прогресса. В современном мире практически каждое предприятие вынуждено бороться за место на рынке. Чтобы стать лидером в своей отрасли или даже просто оставаться на плаву, организация, как правило, модернизирует свои производственные фонды. Однако успех деятельности зависит не только от внутренней среды предприятия, но и от внешней. Важную роль здесь играет связь между предприятием и покупателем, уровень привязанности, лояльности. Поэтому крайне важно заботиться о желаниях и предпочтениях потребителя. В качественной продукции нет смысла, если в ней нет потребности. Получается, что ещё одним вектором распределения чистой прибыли является повышение уровня лояльности покупателей, т.е. возникает ситуация, когда руководителям необходимо опираться не только на личные цели, но и на пожелания и предпочтения клиентов.

При посещении нового для себя магазина покупатель обращает внимание на многие факторы, например, удобное расположение, внешний вид полок, уровень обслуживания, нахождение продукции "на слуху", наличие интересующего товара, уровень цен, а также причина, которая может быть решающей, благодаря которой потребитель вообще решается на покупки у данного производителя – отзывы других потребителей.

Если на предприятии начинают обращать внимание на эти моменты, то отдача получается значительная, что сказывается на финансовом результате в долгосрочном периоде.

В современных условиях практически любую продукцию можно найти и заказать в том или ином интернет-магазине или приложении магазина, это значительно упрощает поиск и приобретение товаров и услуг, что немаловажно для покупателя. Подобные ресурсы способны собирать мнение покупателей о качестве продукции. По результатам исследования ВЦИОМ, проведённом в 2022 году, 62% россиян совершали покупки в интернете. [2] Аналитики РБК утверждают, что отзывы о товаре перед покупкой читают 70% интернет-покупателей, при этом после прочтения 91% из них могут отказаться от покупки. [3] Постоянный мониторинг отзывов и работа с ними позволяет повысить качество продукции, выявлять слабые места в работе компании. Для этого требуется определённое количество специалистов или же целый отдел. Даже когда работа над исправлением ошибок завершается, отзыв остаётся неизменным, ведь чаще всего после получения некачественного товара покупатель уходит, не заказывая данный товар снова. Поэтому важно оставлять обратную связь, например, отвечать на данный отзыв, информируя других покупателей, что работы по устранению ошибок проведены.

Также у организации могут быть проблемы не с качеством продукции, а с обслуживанием, доставкой или другими организационными моментами. 41% покупателей получали несвоевременную доставку, 14% сообщают, что их заказы не были доставлены несколько раз. [1] Для отражения мнения потребителей по данным вопросам на сайте и в приложении может быть введена специальная кнопка, все обращения могут рассматриваться теми же специалистами, которые прорабатывают отзывы по товарам.

Вложение средств в проведение мероприятий по формированию/повышению лояльности потребителей целесообразно в долгосрочной перспективе экономически оправданы, т. к. всё это способно не только удержать существующих клиентов, но и привлечь новых, что обеспечит компанию высокой прибылью и рентабельностью.

Список используемых источников:

1. ВЦИОМ. Новости: Доставка как спасение // ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/dostavka-kak-spasenie> (дата обращения: 16.11.2022).

2. ВЦИОМ. Новости: Покупки в интернете: доверие против мошенничества // ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/pokupki-v-internete-doverie-protiv-moshennichestva> (дата обращения: 14.11.2022).

3. Корнев Т., Балашова А., Аналитики описали портрет типичного покупателя интернет-магазина // «РБК» [Электронный ресурс]. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/10/10/2021/61618e229a7947975cf67c04 (дата обращения: 16.11.2022).

4. Хайдукова, Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа // «Вопросы экономики и управления». – 2016. – № 5 (7). – С. 175-179. – URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1508/> (дата обращения: 16.11.2022).

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

***Аннотация.** Корпоративные финансы связаны с финансовыми решениями, принимаемыми корпорациями. Чтобы принимать оптимальные финансовые решения в соответствии с основной целью фирмы необходимо контролировать как прибыльность вложенного капитала, так и стоимость ресурсов, привлеченных от инвесторов. По сути, финансовый анализ является необходимым условием для принятия правильных финансовых решений.*

***Ключевые слова:** финансовый контроль, кризис, корпорация, финансовые риски*

Filin E. S.,

Supervisor: *Solomatina T.B.*
Russian New University (RosNOU), (Moscow)

FINANCIAL CONTROL IN CORPORATE STRUCTURES

***Annotation.** Corporate finance is concerned with the financial decisions made by corporations. To make optimal financial decisions in accordance with the main goal of the company, it is necessary to control both the profitability of invested capital and the cost of resources attracted from investors. In fact, financial analysis is a prerequisite for making sound financial decisions.*

***Keywords:** financial control, crisis, corporation, financial risks.*

Система финансового менеджмента представляет собой взаимосвязанный, научно-обоснованный комплекс методов и инструментов планирования, реализации, контроля, анализа, своевременной коррекции и корректировки стратегических и оперативных финансовых целей, системы планирования и деятельности компании. Рассматривая структуру финансового управления, можно выделить следующие два уровня: стратегический и оперативный [2].

Рассматривая финансовый менеджмент как сбалансированный механизм управления, выделяются основные элементы: управляющая подсистема, управляемая подсистема и влияющая подсистема. Взаимодействие этих трех подсистем происходит следующим образом: управляющая система с помощью инструментов и методов финансового менеджмента (воздействующая подсистема) воздействует непосредственно на управляемую подсистему для достижения основной цели финансового управления компании (увеличение рыночной стоимости и стабильное развитие компании). Очевидно, что эффективность механизма финансового управления во многом зависит от эффективности применяемых методов и инструментов. Эти методы, объединенные в хорошо работающую систему, могут обеспечить синергетический эффект для повышения эффективности финансового управления при относительно низких затратах [4].

Любой финансовый процесс становится бессмысленным, если стратегия его управления не определена и не реализуется на основе целей, согласующихся с текущим состоянием компании и ее предстоящими проектами.

Финансовый контроль в настоящее время стал неотъемлемой частью финансов любой компании. Следовательно, очень важно понимать значение финансового контроля, его цели и преимущества, а также шаги, которые необходимо предпринять для его правильного осуществления.

Контроль – это принятие мер, которые максимально точно синхронизируют результаты с планами. *Финансовый контроль* может быть истолкован как анализ фактических результатов компании, рассматриваемых с разных точек зрения в разное время, по сравнению с ее краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными целями и бизнес-планами. Этот анализ требует процессов контроля и корректировки для обеспечения соблюдения бизнес-планов и возможности внесения в них поправок в случае аномалий, несоответствий или непредвиденных изменений [2].

Финансовый контроль позволяет проверить, что все идет по установленному плану, и что установленные уровни и цели, предложенные на финансовом уровне в отношении продаж, доходов, излишков и т.д., выполняются без каких-либо существенных изменений.

Нерегулярность в финансах компании может поставить под угрозу достижение общих целей организации, заставив ее уступить место конкурентам, а в некоторых случаях поставить под угрозу само ее выживание. Поэтому важно быстро обнаруживать нарушения. На этапе проведения финансового контроля могут быть определены различные области и схемы, в которых имеются определенные недостатки, и они могут быть улучшены для общего блага компании. Финансовый контроль может также служить для осуществления превентивных мер. Иногда ранняя диагностика конкретных проблем, выявленных финансовым контролем, делает ненужными корректирующие действия, поскольку они заменяются исключительно профилактическими действиями. Финансовый контроль должен быть разработан на основе четко определенных стратегий, можно выделить очень общий набор шагов (рисунок 1).



Рисунок 1. Основные этапы (шаги) финансового контроля [4]

С помощью финансового контроля можно оценить общую производительность, столкнувшись со стратегическим планом. По этой причине необходимо, чтобы все работники организации понимали финансовый контроль не как негативный и регулирующий элемент, связанный с такими понятиями, как введение, ограничение или наблюдение, а скорее, как механизм, гарантирующий, что текущая деятельность организации соответствует запланированным операциям.

Можно выделить три основных типа финансового контроля:

1. Непосредственный или направленный финансовый контроль.
2. Выборочный финансовый контроль.
3. Постдатный финансовый контроль.

1. Непосредственный или направленный финансовый контроль состоит из использования «классического» видения финансового контроля. Это влечет за собой знание с высочайшей степенью достоверности или детализации текущей ситуации в компании в любой данный момент. Как правило, он включает в себя средства контроля глобального характера, основанные на общей финансовой ситуации.

Целью этого типа контроля является применение немедленных и конкретных корректирующих мер в случае любого вида ошибки или отклонения, которые могут поставить под угрозу цели организации.

2. Выборочный финансовый контроль - более конкретный вид контроля, чем первый, так как он ориентирован на определенные области бизнеса, с целью установления соответствия этих областей процессам и поиска альтернатив на этом пути.

3. Принципиальной характеристикой постфактумного финансового контроля является то, что он осуществляется после того, как операции уже осуществлены. То есть, сравнение запланированных целей проводится на основе уже полученных результатов, и компания действует соответствующим образом: продолжая работать, таким же образом, если результаты удовлетворительны, или предпринимая корректирующие действия, это не так.

Чтобы это было более эффективно, в идеале финансовый контроль должен осуществляться во всех областях, уровнях и подразделениях организации и, в некоторых случаях, моделировать различные ситуации и среды. Таким образом, не только выявляются ошибки, которые уже происходят, но и служит подготовкой к неблагоприятным обстоятельствам, которые могут возникнуть в будущем [6].

Все «экономические отношения на сегодняшний день происходят в рамках цифровой экономики, а процесс, в котором идет формирование и функционирование информационного трафика, называется цифровизацией» [3]. Так, к примеру, «ряд компаний активно начинает внедрять визуализацию данных в процессы управления финансами. Это позволяет создать четкие, своевременные бизнес-отчеты, способные оперативно донести данные до конечных пользователей, представленные в интуитивно понятных форматах для выработки управленческих решений» [1].

Таким образом, финансовый контроль является фундаментальным вопросом для компании, потому что, даже если у нее может быть хорошая стратегия и оптимальное планирование, без финансового контроля было бы невозможно проверить, соответствует ли текущая ситуация компании в любой данный момент ее первоначальным целям. Помимо этого, финансовый контроль позволяет выявить наличие необходимых ресурсов, при этом, как показывает практика, «быстрый темп экономического роста может быть достигнут за счет высокого уровня технологий» [5], а также привлечения инвесторов, что позволит компаниям быстрее и эффективнее развиваться [8].

«Современные реалии развития внешней и внутренней среды бизнеса таковы, что активная интеграция цифровых технологий во все виды экономической деятельности приводят к трансформации производственных и управленческих процессов» [7]. Чем больше организация и чем сложнее структура, тем больше значимость финансового контроля. Финансовый контроль позволяет компании постоянно объективно и систематически оценивать отклонения, возникающие в соответствии с ранее установленными

стратегическими и операционными направлениями. Этот вид контроля предоставляет руководству или другим лицам, имеющим высокий уровень ответственности в бизнесе или организации, достаточно полезных аргументов и идей, позволяющих им принимать решения, гарантирующие выполнение любых предложенных корпоративных целей.

Список используемых источников:

1. Актуальные финансовые и управленческие проблемы развития отраслей, агломераций и предприятий РФ в условиях цифровизации экономики – Текст непосредственный / Л.С. Артамонова, Р.Р. Бигеев, О.В. Борисова [и др.]; под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной М.А. Жидковой, В.И. Прусовой. – М.: ООО «Русайнс». – 2022. – 188 с.

2. Ломакина Р.А. Финансовый контроль компании Р.А. Ломакина // IN SITU. 2022. No 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-kontrol-kompanii> (дата обращения: 09.11.2022). - Текст: электронный

3. Соломатина, Т.Б., Бузова В.С. Цифровая трансформация банковского сектора в России / Т.Б. Соломатина, В.С. Бузова – Текст непосредственный // Цивилизация знаний: российские реалии: Труды XX Международной научной конференции, Москва, 19–20 апреля 2019 года. – Москва: Российский новый университет, 2019. – С. 922-928.

4. Умарова, А.О. Особенности эффективного финансового контроля компаний / А.О. Умарова – Текст непосредственный // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2021. No 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-effektivnogo-finansovogo-kontrolya-kompaniy> (дата обращения: 12.11.2022) - Текст: электронный

5. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Проблема технологического развития экономики РФ на современном этапе развития / Н.Н. Филимонова, А. Ю. Егоров – Текст непосредственный // Актуальные тренды в экономике и финансах: Материалы международной научно-практической конференции, Омск, 19 ноября 2019 года / Под редакцией В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. – Омск: Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2019. – С. 105-108.

6. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Применение цифровых технологий в планировании хозяйственной деятельности предприятия / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров – Текст непосредственный // В сборнике: «Личность в информационно-образовательном пространстве: ответы на вызовы времени»: сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции. Российский новый университет. 2018. С. 265-271.

7. Фролова, В.Б. Интрузия цифровых технологий в финансовый менеджмент / В.Б. Фролова – Текст непосредственный // В сборнике: Управленческие науки в современном мире. Сборник докладов научной конференции. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2020. С. 637-640.

8. Шпилькина, Т.А., Ковалев А.И. Оценка кредитования и инвестирования предприятий малого и среднего предпринимательства с использованием информационных технологий / Т.А. Шпилькина, А.И. Ковалев – Текст непосредственный // Двадцать четвертые апрельские экономические чтения: материалы международной научно-практической конференции, Омск, 12 апреля 2018 года. – Омск: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Омский филиал, 2018. – С. 136-141.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИК ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В статье автор описывает существующие подходы к методике финансового анализа на предприятии, выделяет основные методы и их взаимосвязь. Актуальность выбранной темы обуславливается необходимостью ведения экономической деятельности в более сложных условиях, что создаёт необходимость теоретического обоснования проведения финансового анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, методика финансового анализа, методы финансового анализа, инструменты финансового анализа.

Khamitov V.S.
Omsk branch of The Financial University under the Government of the Russia Federation

THEORETICAL ASPECTS OF APPLYING THE METHODOLOGIES OF FINANCIAL ANALYSIS

Abstract. In the article, the author describes the existing approaches to the methodology of financial analysis in the enterprise, highlights the main methods and their relationship. The relevance of the chosen topic is determined by the need to conduct economic activities in more difficult conditions, which creates the need for a theoretical justification of financial analysis.

Keywords: financial analysis, methods of financial analysis, methodical approaches to financial analysis.

Каждая наука в своей инструментальной познания объекта изучения имеет специализированные методы, используя которые совершается аналитическая обработка в соответствии с поставленными целями исследования.

В самом общем значении слова метод является способом достижения цели, определённым образом упорядоченной деятельностью [3, с. 44]. Совокупность методов принято называть подходом. В современных условиях экономической деятельности особо важную роль играет методика финансового анализа, которая позволяет создать теоретическую основу принятия решений. Методикой, в свою очередь, выделяется как совокупность приемов, методов и способов анализа финансового состояния организации. Методика является более общим понятием в сравнении с методом, который, в свою очередь, является элементом методики. К примеру, А.Д. Шермет отмечает, что «методику экономического анализа выделяют как совокупность специальных приемов (методов), применяемых для обработки экономической информации» [6, с. 21], это позволяет говорить о том, что экономическое значение понятия методики финансового анализа раскрывается в выполнении поэтапного анализа экономической информации при помощи заранее определенных методов для получения необходимой информации за счёт выполнения выделяемых задач аналитической работы. В целом иерархию вышеупомянутых понятий можно структурировать следующим образом:



Рисунок 1. Элементы понятия «Методика» (составлено автором)

В научном сообществе существует множество различных взглядов на состав методики финансового анализа. Так, данную тему в своих работах затрагивали такие авторы как И.Ю. Евстафьева, Н.А. Казакова, Т.В. Погодина, Г.Б. Поляк, А.Д. Шеремет, В.В. Ковалев и другие.

Для выполнения задач проведения финансового анализа необходимо использовать различные методы, позволяющие предприятию сформировать объективные выводы о финансовом состоянии и отдельных показателей, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта. Также немаловажным элементом методики финансового анализа является система показателей, которые должны характеризовать взаимосвязь результатов анализа, всесторонне отображать состояние и развитие объекта проведения анализа, а также выявлять его слабые стороны для возможности использования резервов роста.

При проведении финансового анализа необходимо соблюдать международные методы, рекомендованные международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО). МСФО выделяет 3 основных этапа финансового анализа:

Первый этап: определение цели анализа и выборе подхода (метода) к ее реализации. В рамках первого этапа выделяются подходы сравнения данных организации:

- С нормативными
- Во времени (динамика)
- С данными фирм-конкурентов

Второй этап – оценка качества информации. На данном этапе оценивается качество предоставляемой информации, правильность её оформления и надежность предоставляемой информации для финансового анализа.

Третий этап – определение методов (приемов) анализа и проведение аналитической работы. Международные стандарты предлагают следующие методы финансового анализа, приведенные в учебном пособии Казакова Н.А. [3, с. 48]:

- 1) Чтение отчетности организации и мысленный анализ абсолютных показателей
- 2) Горизонтальный анализ
- 3) Вертикальный (структурный) анализ
- 4) Трендовый анализ
- 5) Анализ финансовых коэффициентов

Также отдельным стандартом автор выделяет факторный анализ, который используется для установления взаимосвязи между результативными показателями и причинами, повлиявшими на их изменение.

Более детализированную систему предлагает Погодина Т.В. Методика данного автора включает в себя 3 основных метода анализа, которые используют те или иные инструменты.

Методика финансового анализа в соответствии с Погодиной Т.В. (составлено по источникам [4, с. 34]):

- 1) Балансовые методы: чтение отчетности, вертикальный анализ, балансовые увязки, горизонтальный анализ, маржинальный анализ, коэффициентный анализ, сплошное и выборочное наблюдение;
- 2) Методы факторного анализа: интегральный метод, метод абсолютной разницы, моделирование, цепные подстановки, индексный метод, элиминирование, детализация;
- 3) Методы прогнозирования: трендовый анализ, корреляционный анализ, метод пропорциональных зависимостей.

Отличительную систему анализа можно встретить в учебном пособии Жилкиной А.Н. Автор выделяет методы финансового анализа относительно трёх оснований [2, с. 15]:

- По степени формализации
- По применяемому инструментарию
- По используемым моделям

Жилкина А.Н. также делает важное примечание, которое касается того, что «разработка предложений по совершенствованию финансового состояния предприятия не относится к финансовому анализу» [2, с. 16]. Поэтому важной отличающей чертой финансового анализа является его ретроспективный характер.

Естафьева И.Ю. отмечает, что в данное время существует различные классификации финансового анализа, выделяемые различными экономистами и в настоящее время не выработана единая классификация применяемых методов, которые составили бы единую методологию проведения финансового анализа на предприятии. Евстафьева И.Ю. привела обобщенную классификацию методов проведения аналитической работы.

Общепринятые (традиционные) методы анализа: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, сравнительный анализ, факторный анализ, анализ относительных показателей (коэффициентов)

По применяемым инструментам и используемым моделям автор выделяет экономические методы, статистические методы, математико-статистические методы и методы оптимального программирования.

По степени формализации выделяются неформализованные методы и формализованные методы [1, с. 26-27].

Методика, выделяемая Естафьевой И.Ю., составляет основу построения системы методов в целях финансового анализа за счёт соборности методологии, составленной на основе мнения других авторов. При общем взгляде на методику финансового анализа предприятия так или иначе выделяются именно перечисленные выше группы методов как этап к выполнению функции анализа.

Примечательной является методика Григорьевой Т.И., которая основывается не на функциональной стороне методов, а на классификации этапов методики выполнения анализа: [2, с. 27]:

1. Получение базовой информации
2. Получение необходимых финансовых отчетов и примечаний к ним
3. Анализ отдельных отчетов с использованием специальных методов обработки информации и интерпретация полученных данных
4. Прогнозирование результатов деятельности фирмы и возможности погашения его обязательств перед третьими лицами

Можно сказать о том, что данная последовательность действий более характерна для внешнего финансового анализа за счёт выделения сразу нескольких этапов, которые характеризуются процессом получения информации.

В свою очередь, методика ещё одного автора – Г.Б. Поляка, имеет этапы, содержание которых близко по экономическому содержанию к инструментарию анализа финансовой устойчивости, поэтому данная последовательность представляет интерес со стороны не только поэтапного процесса организации аналитической работы на предприятии, но и со стороны практической ориентированности реализации этапов с определенными результатами каждого пункта. Финансовый анализ по мнению Г.Б. Поляка включает следующие этапы [5, с. 383]:

1. Предварительная (общая) оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период
2. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия
3. Анализ кредитоспособности предприятия и ликвидности его баланса
4. Анализ оборачиваемости оборотных активов
5. Анализ финансовых результатов предприятия
6. Анализ потенциального банкротства предприятия

Данные этапы отражают инструментарий проведения коэффициентного метода анализа. Г.Б. Поляк в своём учебном пособии не выделяет данный метод, классифицируя финансовые коэффициенты в качестве инструментария как «относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношение одних абсолютных финансовых

показателей к другим» [5, с. 384]. Перечень методов по Г.Б. Поляку выглядит следующим образом [5, с. 383-384]:

- Сравнение
- Группировка
- Цепные подстановки

Таким образом, в данной статье были приведены различные точки зрения на классификацию основных методик финансового анализа, а также её этапы, что в совокупности составляет инструментарий финансового анализа, который, в свою очередь, является алгоритмом воплощения аналитической работы на организации. Вследствие анализа методик, и, в частности методов, было выявлено отсутствие какой-либо системности в теоретической составляющей финансового анализа, что приводит к отсутствию чёткой методологии проведения финансового анализа на предприятии и создаёт запрос на систематизацию и стандартизацию описываемого процесса на практике.

Список используемых источников:

1. Евстафьева, И. Ю. Финансовый анализ: учебник / И.Ю. Евстафьева, В.А. Черненко. – М.: Издательство Юрайт, 2021. 337 с. – Текст: непосредственный
2. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник / А.Н. Жилкина. – М.: Издательство Юрайт. 2021. 285 с. – Текст: непосредственный
3. Казакова, Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайти. 2021. 233 с. – Текст: непосредственный
4. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Погодина. –М.: Издательство Юрайт, 2021. 351 с. – Текст: непосредственный
5. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент: учебник / Г.Б. Поляк. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. 456 с. – Текст: непосредственный
6. Шермет, А. Д. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В, Мельник, А.Д. Шермет. – 5-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. 536 с. – Текст: непосредственный

УДК 347.214.2

Хотько М.С.

Научный руководитель: ***Саврасова Д.В.***

ФГБОУ ВО «Финансового Университета при Правительстве РФ» (г. Омск)

АНАЛИЗ РЕАЛЬНЫХ И СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Аннотация. В статье проанализированы изменения, происходящие на рынке недвижимости за последние 5 лет: на примере однокомнатных квартир. Проведено сравнение реальных и статистических данных.

Ключевые слова: *недвижимость, квартиры.*

ANALYSIS OF REAL AND STATISTICAL DATA ON THE REAL ESTATE MARKET

Abstract. *The article analyzes the changes taking place in the real estate market over the past 5 years: on the example of one-room apartments. The comparison of real and statistical data is carried out.*

Keywords: *real estate, apartments.*

Для функционирования экономики организации должны иметь или арендовать помещения, рабочие должны где-то жить, а потому без рынка недвижимости не работает никакой другой рынок. Таким образом рынок недвижимости отражает проблемы проводимой экономической политики: неравномерное развитие сегментов, несовершенная законодательная база и низкая инвестиционная активность граждан и юридических лиц. Как изменялся рынок недвижимости в последние 5 лет? Какие факторы определили векторы таких изменений?

Анализ был проведён на примере однокомнатных квартир в Москве из-за высокого спроса и предложения на них.

Стоит учесть, что в Москве существует ряд факторов, которые сохраняют цены на недвижимость в данном регионе постоянно растущими. К ним относятся количество рабочих мест и высокая заработная плата. По этим причинам люди берут квартиры не только для переезда, но и для сдачи жилья в аренду.

Общий индекс стоимости жилья в зависимости от комнатности выглядит так, как на рисунке 1 [1]. Синим цветом обозначены однокомнатные квартиры, красным — двухкомнатные, зелёным — трёхкомнатные, жёлтым — многокомнатные. Значения берутся из среднего уровня цен на жильё в рублях на квадратный метр исходя из данных совершённых сделок за определённый период.

Из графика видно, что на начало 2018 года однокомнатные квартиры стоят меньше других и такая тенденция сохраняется почти полгода, после чего происходит резкий рост, продолжающийся до конца года. Изначально, повышение цен произошло из-за Чемпионата мира по футболу: количество рабочих мест выросло, а также повысился спрос на аренду квартир от иностранных граждан, чем воспользовались российские арендодатели. Цена на квадратные метры в однокомнатных квартирах после лета какое-то время оставалась такой же, как в двухкомнатных. Это связано с тем, что для проведения Чемпионата мира по футболу были выделены средства из бюджета, которые пошли на благоустройство столичной территории. Повысилось количество рабочих мест, улучшилось качество жизни в городе. Дальнейший рост связан с празднованием Нового года.

На начало 2019 года квадратные метры в однокомнатных квартирах почти достигли цен в многокомнатных. На рынке наблюдается стагнация цен, которая стала самой продолжительной за последние 5 лет. Она длилась целый год.

В 2020 году стало известно о коронавирусе и объявлена пандемия. Многие стройки остановились из-за нехватки рабочих и в качестве борьбы против распространения вируса, поэтому цена повысилась из-за риска снижения предложения. Быстрый рост с конца весны до конца 2020 года вызван ипотечной политикой и поддержкой строительного бизнеса.

В 2021 году помощь государства уменьшилась, но осталась, поэтому в отличие от других типов жилья квадратные метры в однокомнатных квартирах продолжили расти из-за низкой стоимости таких квартир.

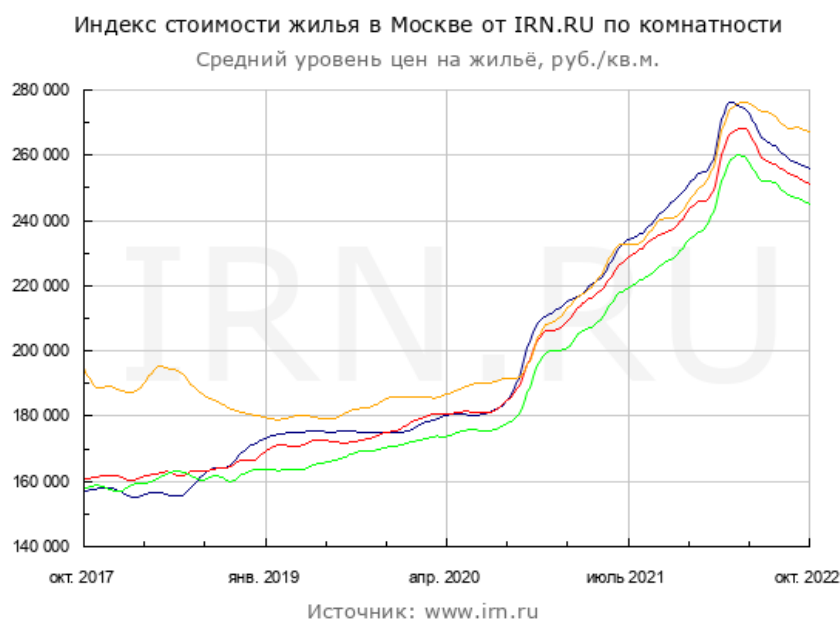


Рисунок 1. Индекс стоимости жилья в зависимости от комнатности

В 2022 на цены повлияла спецоперация. Были введены санкции, повлиявшие на количество рабочих мест и отток людей из РФ. Резкий рост вызван сильным падением российского рубля, но вскоре ситуация нормализовалась и впервые за рассматриваемый период цены за квадратный метр недвижимости падает. Причём, однокомнатные квартиры больше всех выросли в начале и сильнее всех упали в конце рассматриваемого в 2022 году периода.

Чтобы убедиться, что найденные данные имеют фактическую обоснованность автором было проведено сравнение с данными государственной статистики.

Исходя из данных Росстата [2], можно сделать график изменения средних цен на жильё (рисунок 2).

Из графиков видно, что наиболее приближенными значениями к реальной стоимости квадратных метров являются средние значения между первичным и вторичным рынков. Это объясняется тем, что на первом графике (рисунок 1) сделки учитываются без разделения на первичные и вторичные.

Исходя из данных Росстата, можно утвердить тот факт, что цены на жильё в 2021-2022 годах росли на протяжении всего года. При этом, во втором квартале темп достигал пика после чего замедлялся. Тем не менее, даже при снижении темпа стоимость квартир выросла на 30% по сравнению с тем же кварталом прошлого года. Так, наблюдается совпадение реальных и статистических данных.

В течение последних 5 лет количество квартир в Москве постоянно увеличивалось. Стоит отметить, что наибольший рост произошёл на период государственной поддержки во время пандемии. Доля однокомнатных квартир в новостройках в современных условиях растёт из-за их удобства и рентабельности. Тем не менее, в современных условиях многие новостройки простаивают пустыми из-за невозможности граждан купить такое жильё. То же происходит и на вторичном рынке.

Уже известно, что программу льготной ипотеки перестанут поддерживать в 2023. В совокупности с фактом простоя и первичного, и вторичного рынков такая ситуация говорит об отрицательном состоянии рынка недвижимости. Вероятно, в 2023 цены упадут в несколько раз.

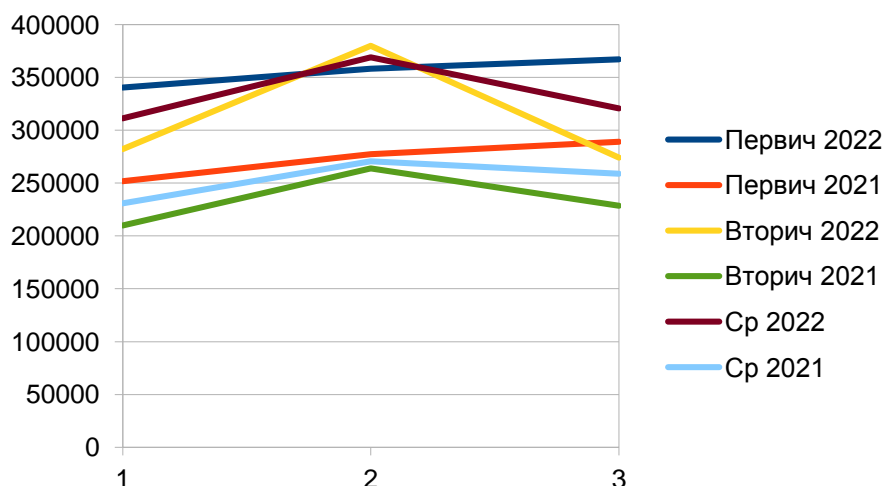


Рисунок 2. Динамика изменения средних цен в первых 3 кварталах 2022 и 2021 годов

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что определяющими факторами изменений на рынке недвижимости являются: программа льготной ипотеки и государственная поддержка застройщиков.

Список использованных источников:

1. Индикаторы рынка недвижимости // График цен на недвижимость в Москве. - URL: <https://www.irn.ru/gd/po-komnatnosti-kvartir-za-5-let/#begin>. - Дата обращения: 08.12.2022. - Текст электронный
2. Федеральная служба государственной статистики // Цены на рынке жилья - URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/price>. - Дата обращения: 08.12.2022. - Текст электронный

УДК33

Шарыгина Е.А.

Научный руководитель: **Соловьева М.В.**

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ НА ПРАКТИКЕ (НА ПРИМЕРЕ НЕКОТОРЫХ КОМПАНИЙ)

Аннотация. Компании сталкивались, сталкиваются и будут сталкиваться с кризисом, и всегда будет актуален поиск по выходу из него. Статья посвящена изучению теоретических основ антикризисного менеджмента. Рассмотрены вопросы (понятие, характеристика и применение антикризисного менеджмента).

Ключевые слова: антикризисный менеджмент, меры по сохранению компании, кризис, поиск решений, кризисная ситуация, команда специалистов.

ANTI-CRISIS MANAGEMENT AND THE POSSIBILITIES OF ITS APPLICATION IN PRACTICE (BY THE EXAMPLE OF SOME COMPANIES)

Abstract. *Companies have faced, are facing and will face the crisis, and the search for a way out of it will always be relevant. The article is devoted to the study of the theoretical foundations of anti-crisis management. Questions (concept, characteristics and application of anti-crisis management) are considered.*

Keywords: *anti-crisis management, measures to preserve the company, crisis, search for solutions, crisis situation, team of specialists.*

Все предприятия и компании на своем пути сталкиваются с кризисом, то есть возникают условия, препятствующие сбалансированному функционированию (начиная от незначительных сбоев до прекращения работы компании). Такие обстоятельства, для преодоления которых не были предприняты своевременные меры, имеют возможность привести к нестабильности организации и проблемам денежного обеспечения ее работы, что, говоря простыми словами, означает разорение. Руководство процессами, которые находятся в состоянии дисбаланса, требует от вышестоящих должностей применения на практике умений предвидения и распознавания кризисов, ликвидации отрицательных результатов. Антикризисное управление включает в себе ряд методов, которые распространяются на все уровни производства продуктов и услуг. Психологические и социальные аспекты экономического анализа такие как разработка плана, привлечение инвестиционных и антикризисных проектов, преобразование системы и реорганизация используются в комплексе для своевременного преодоления кризисов.

Антикризисный менеджмент — это комплексная система, в состав которой входят отслеживание кризисов, поиск решений, проведение мер по сохранению механизмов функционирования компании, ее эффективной и успешной работе.

Рассматривая теорию антикризисного управления возможно выделить еще один подход относительно к антикризисному менеджменту — профилактический, который учитывает организацию антикризисных мероприятий с целью профилактического результата. Что в свою очередь предоставляет возможность разработки закономерностей, которые могли бы своевременно информировать о появлении кризисной ситуации и в случае возникновения обеспечивали устранение причин кризисной обстановки. Данный действия по функционированию системы антикризисного менеджмента актуален также после выхода предприятия из данного состояния.

Весь механизм антикризисного менеджмента основан на взаимосвязанных элементах: цель, принципы, функции и т.п. Первоначальный пункт разработки системы антикризисного менеджмента — определение целей, которые должны быть достигнуты в результате.

Цели, можно сказать, видны из определения. Однако необходимо не упустить еще тот факт, что в различных компаниях антикризисный менеджмент обладает индивидуальными особенностями. К примеру, если рассматривать антикризисное управление в образовательных организациях, то цель заключается в своевременном обновлении источников информации, разработка актуальных методик преподавания и т.п. А если взять машиностроение, то здесь речь пойдет о повышении квалификации персонала, обновление техники и т. д.

Можно выделить основные причины применения антикризисного планирования :

1. Никакая организация не защищена от появления кризисной обстановки.
2. Существующий уже кризис, который считают несущественным, может перерасти в более серьезный.

3. Чтобы быстрее и эффективнее выйти из кризиса, можно заранее подготовиться с помощью методики антикризисного менеджмента

Рассмотрим задачи, выявленные для антикризисного менеджмента:

1. оценка финансового состояния фирмы;
2. обеспечение устойчивости процесса производства;
3. уменьшение потерь и упущенных средств;
4. своевременное реализации нужных мер и решений.

Суть антикризисного менеджмента можно раскрыть таким образом:

1. Умение спрогнозировать кризис
2. Возможно воздействовать на кризис: ускорять, замедлять
3. С помощью особых знаний и действий можно минимизировать последствия процесса или совсем избавиться от них

Для успешного действия антикризисного менеджмента прежде всего необходимо взвесить реальные возможности и уже имевшиеся недостатки, зачастую в этом помогает SWOT-анализ.

При рассмотрении и выведении оценки общего функционирования организации необходимо учитывать не только ее внутреннюю среду, но и обратить внимание на внешнюю. Проблемы и задачи внутри фирмы, как это обычно происходит, решаются быстрее и легче, тем те, которые связаны с клиентами, конкурентами и другими факторами извне. При разработке антикризисной программы необходимо учитывать не только минусы, но и не упускать плюсы организации.

Ссылаясь на мнения экономистов, каждая система управления должна находиться в какой то степени антикризисным и становиться таковым в момент наступления кризиса [3].

Выделим условия, которые помогут нам определить эффективность антикризисного менеджмента. Их изучение и отслеживание способствуют достижению более высоких результатов в борьбе с кризисными состояниями.

1. Необходимость специальной подготовки и наличие особых профессиональных знаний и умений.
2. Личностные качества участников команды антикризисных менеджеров
3. Ход принятых решений в кризисных обстоятельствах. Необходимое условие, ведь именно от этого зависит качество принимаемых решений, результат и т. п
4. Сплоченность. Это совокупность всех социальных, психологических и деловых взаимоотношений.
5. Скоротечность и управленческая гибкость. В кризисных ситуациях важно быстро улавливать суть ситуации и находить решения. Умение принимать быстрые и, самое главное, благотворные решения – необходимое качество людей, занимающихся антикризисным менеджментом.

6. Система отслеживания кризисов. Необходим тщательный мониторинг всех показателей для выявления возможностей кризиса. Для этого необходимы высококвалифицированные работники.

Эффективность применяемых антикризисных мер напрямую зависит от того, насколько своевременно был обнаружен кризис и предприняты действия по его смягчению и преодолению.

При необходимости можно разделить антикризисный менеджмент, когда используют рациональный подход и формальный. Под рациональным планированием имеется в виду процесс принятия мер по антикризисному менеджменту в момент проявления кризиса, то есть он будет построен на логических выводах и оценивании ситуации уже на момент происходящего. А вот формальное планирование подразумевает под собой полную подготовку к разным возможным кризисным ситуациям. Его преимущество в том, что оно дает возможность по максимуму оценить все факторы, которые могут привести к тому или иному кризису и предусмотреть одновременно все последствия [4].

Стоит также отметить, что фирмы использующие формальное планирования данного процесса не так часто страдают от кризисных обстоятельств и легче находят выходы из них. Еще раз уточним, что для реализации именно формального планирования антикризисного менеджмента необходима большая группа специалистов, ведь большое количество причин возникновения нестабильности в организация и нужно как можно больше идей по предотвращению и выполнению действий для выхода из кризисной ситуации.

Теперь на примерах разных компаний и фирм рассмотрим как реализуется принцип работы антикризисного менеджмента.

ЗАО «Рыбницкий цементный комбинат» - является одним из бюджетообразующих предприятий Приднестровья, занимающееся производством цемента и строительной извести и начавшее свою работу в 1961 году. В 2004 году государственный пакет акций ЗАО «Рыбницкий цементный комбинат» был продан венгерской фирме «Тегер» имея в минусах обязательный инвестиционную программу и погашения долгов предприятия. Но вернуться к прибыльному функционированию у комбината не получилось. Тогда в 2007 году более половины акций завода выкупает российский холдинг «Металлоинвест». Компания направляет из России в Молдову команду специалистов антикризисного менеджмента с целью повторного запуска производства. Команда неизменно следовала стратегии поступательного развития, основными целями которой являлась модернизация предприятия и повышение качества его продукции. Особое внимание стало уделяться тому, чтобы производимый товар был из экологически чистого сырья. Произошло внедрение новейших высококачественных производственных технологий. Команде специалистов удалось справиться со своей задачей и к началу 2008 года «Рыбницкий цементный комбинат» достиг рекордных за 15 лет показателей производства. Большую часть цемента предприятие стала экспортировать на рынки России, стран СНГ, Прибалтику, а также в страны Европейского Союза. Производительность завода втрое выросла.

Дефолт 1998 года стал разрушающим для огромного количества компаний. Шоколадная компания А. Коркунова в те годы не была еще так популярна и могла легко погибнуть под натиском кризиса. Но благодаря грамотному ходу основателя, фирма выходит в свет. Он направляет команду антикризисного менеджмента, которая решает в разгар кризиса поменять ценность товара и из недорогого сегмента переходит в премиум класс. Фабрика создала практически новый ассортимент рынка. В отличие от других производителей, которые стараясь остаться на рынке, перешли на более дешевый сегмент шоколадной продукции. Благодаря этому фирма «А. Коркунов» пережила кризис и более того заняла высокие позиции на рынке.

Другим примером может служить оригинальный подход компании “Burger King”. Несмотря на то, что в это время (50-60 года) в США был экономический кризис и господствовала компания “McDonald’s” на рынке, двое американцев решили открыть свою сеть и в основу взяли обратную стратегию своих конкурентов, которые выпускали однотипные бургеры. Основатели, применив умения антикризисных менеджеров, разработали уникальную идею: покупатель сам мог определить наполнение своего сэндвича. Их стратегия полюбилась покупателем, и компания быстро завоевала общественное признание и вышла на международный уровень.

Можно с уверенностью сказать, что вопрос антикризисного менеджмента будет актуален всегда, ведь на нестабильность ситуации вселяют очень много факторов, не зависящие от людей. И именно антикризисный менеджмент становится помощником, так как под ним подразумеваются методы, направленные на сбалансирование социально-экономической системы организации, реализацию условий для выхода из кризисной обстановки.

Список используемых источников:

1. Антикризисное управление: Учебник / И. К. Ларионов, Н. И. Брагин, А. Н. Герасин [и др.]. – 2-е издание. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,

2019. – 380 с.

2. Абдуллина, А. Р. Методы в области антикризисного управления / А. Р. Абдуллина // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 27. – С. 625-629.

3. 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

4. PR и деловые коммуникации в антикризисном управлении: Учебник / Н. А. Ершова, Т. Н. Косарева, И. В. Сурма, Р. Н. Шангараев. – Москва: Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации, 2019. – 190 с.

5. Glinkina O.V., T.R.Zelenina, V.Y.Melnikov, M.M.Novikova, T.A.Solostina. The impact of digitalization on the transformation of human capital during the development of Industry 4.0 // (2020) International Journal of Engineering Trends and Technology, 68 (8), P.41-45. (Scopys)

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ В ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАХ

**ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ**

Редакторы: Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалев,
О.В. Фрик, Д.В. Саврасова

Подписано в печать 12.12.2022 г. Формат 210 x 297 (А4). Усл. печ. лист. 58,7
Бумага офсетная 65 – 70 г/м² Печать на дубликаторе
Тираж 500 экземпляров (416 стр.), 2022 г.

Типография Омского филиала Финуниверситета
644099, г. Омск, ул. Партизанская, д.6, тел. (3812) 233-440