



**Современные тренды
управления, экономики
и предпринимательства:
от теории к практике**

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Ульяновский государственный педагогический университет
им. И.Н. Ульянова»

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Сборник материалов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
(Ульяновск, 14–15 ноября 2023 г.)

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2023

УДК 338
ББК 65.291
С56

*Рекомендовано к публикации на основании приказа
ФГБОУ ВО «УлГПУ» № 05-385 от 10.11.2023*

Рецензенты: **Кузнецова Надежда Ильинична**, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры теоретических основ экономики и правопедения ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

Щеглова Алена Евгеньевна, канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры теоретических основ экономики и правопедения ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

Редакционная

коллегия: **Рябова Марина Анатольевна**, канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой теоретических основ экономики и правопедения ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

Суетин Илья Николаевич, д-р ист. наук, канд. пед. наук, доцент, профессор кафедры теоретических основ экономики и правопедения ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

С56 Современные тренды управления, экономики и предпринимательства: от теории к практике : сборник материалов Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием (Ульяновск, 14–15 ноября 2023 г.). – Чебоксары: Среда, 2023. – 364 с.

ISBN 978-5-907688-85-8

В сборнике представлены научные публикации, посвященные вопросам экономики, управления и предпринимательства. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам, аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами социально-экономического развития России и зарубежья. Ответственность за исследования несут авторы.

© ФГБОУ ВО «Ульяновский
государственный педагогический
университет им. И.Н. Ульянова», 2023
© Издательский дом «Среда», 2023

ISBN 978-5-907688-85-8
DOI 10.31483/a-10535

Предисловие

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ульяновский государственный педагогический университет имени И.Н. Ульянова» представляет сборник материалов по итогам Всероссийской научно-практической конференции с международным участием **«Современные тренды управления, экономики и предпринимательства: от теории к практике»**.

В сборнике представлены статьи участников Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Современные тренды управления, экономики и предпринимательства: от теории к практике». В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного общества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Историко-теоретические аспекты экономики и предпринимательства.
2. Особенности менеджмента и маркетинга в современных условиях.
3. Информационные технологии в управлении, экономике и предпринимательстве.
4. Правовые аспекты управления, экономики и предпринимательства.
5. Финансовые аспекты развития предпринимательства.
6. Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства.
7. Проблемы современной мировой экономики.
8. Проектное управление в развитии предпринимательства.
9. Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства.

Авторский коллектив сборника представлен городами России (Москва, Санкт-Петербург, Белгород, Владимир, Волгоград, Воронеж, Грозный, Екатеринбург, Казань, Краснодар, Красноярск, Лениногорск, Набережные Челны, Новокузнецк, Новосибирск, Новочеркасск, Ростов-на-Дону, Самара, Ульяновск, Уфа, Чебоксары, Ярославль) и Республики Беларусь (Барановичи).

Среди образовательных учреждений представлены следующие группы: академические учреждения (Костромская государственная сельскохозяйственная академия, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ) и университеты и институты России (Башкирский государственный аграрный университет, Белгородский государственный институт искусств и культуры, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Воронежский государственный технический университет, Государственный университет просвещения, Донской государственный аграрный университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Московский государственный юридический университет

им. О.Е. Кутафина, Научно-исследовательский институт проблем социально-экономической статистики Федеральной службы государственной статистики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова, Российский университет кооперации, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростовский юридический институт МВД России, Самарский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации имени главного маршала авиации А.А. Новикова, Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт, Сибирский государственный индустриальный университет, Сибирский университет потребительской кооперации, Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова, Ульяновский государственный технический университет, Университет управления «ТИСБИ», Уральский государственный экономический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова), и Республики Беларусь (Барановичский государственный университет).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки: доктора и кандидаты наук, профессора и доценты, научные сотрудники, аспиранты, магистранты, студенты, преподаватели вузов.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, публикацию в сборнике материалов по итогам проведенной конференции **«Современные тренды управления, экономики и предпринимательства: от теории к практике»**, содержание которого не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор
доктор исторических наук,
кандидат педагогических наук, доцент,
профессор кафедры теоретических основ экономики и правопедания
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
Суетин Илья Николаевич

ОГЛАВЛЕНИЕ

ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<i>Белецкая Е.А., Ефремова Н.В.</i> Социально-культурная деятельность и культура предпринимательства	11
<i>Буланова А.Д., Суетин И.Н.</i> Развитие фитнес-индустрии в России на рубеже XX–XXI веков	14
<i>Пигалкина А.С., Беланова Н.Н.</i> Классификация инвестиционных рисков на примере сферы жилищного строительства.....	17
<i>Попенкова Д.К.</i> Сценарный анализ как инструмент формирования стратегии развития отрасли.....	21
<i>Суетин И.Н., Рябова М.А., Суетина А.И.</i> Диверсификация профессионального музыкального образования в РСФСР в условиях урбанизации эпохи «развитого» социализма (на примере Ульяновской области).....	25
<i>Токмакова Д.М., Суетин И.Н.</i> Корпоративная культура в советской России.....	29

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Ватаншоев Ш.С.</i> Возможности маркетинговых стратегий для повышения конкурентноспособности предприятия.....	32
<i>Грушенко Б.В., Касаткина Э.Ф.</i> Использование методики 8D на промышленном предприятии	35
<i>Мосенцева А.М., Касаткина Э.Ф.</i> Мониторинг и измерение готовой продукции	40
<i>Павлухина А.В., Касаткина Э.Ф.</i> Проведение внутренних аудитов на промышленном предприятии	44
<i>Пигалкина А.С., Корнилова А.Д.</i> Особенности реализации инноваций в маркетинге.....	48
<i>Чудинов О.О.</i> Особенности и основные этапы подготовки нефинансовых отчетов.....	51
<i>Шавалиева Ю.А.</i> Превентивные стратегии при управлении качеством продукции в продуктовом ритейле	54
<i>Шавалиева Ю.А.</i> Совершенствование системы управления качеством продукции в продуктовом ритейле	57

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ, ЭКОНОМИКЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

<i>Губанов А.Ю.</i> Зарубежный опыт разработки «паспортов качества статистических показателей».....	61
<i>Гущин Д.А., Сенникова А.Е.</i> Методы эконометрического анализа финансовых показателей	66
<i>Мусаева Б.М., Эскиева Ж.С., Джанхаев И.З.</i> Источники и инструменты финансирования инноваций.....	70
<i>Петров М.С., Тевосян В.К., Клюева И.А.</i> Информационные технологии в управлении, экономике и предпринимательстве	77
<i>Пугачев М.А., Жминько Н.С.</i> Анализ генеративных приложений и фундаментальных моделей в экономике.....	81
<i>Сабашева А.Р., Гильманова Г.Э.</i> Интеграция ГИС в кадастровое картографирование и анализ	85
<i>Туаршеева М.И., Щербакова В.А., Кульчитская В.В.</i> Трансформация бизнеса в современной цифровой экономике	88
<i>Чечетка В.В., Бредихин А.В.</i> Изобретение формата MP3 как один из самых успешных проектов в цифровой истории Германии	90

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<i>Баумова М.Г., Решетова Л.А.</i> Экономический, экологический и иной вред в системе признаков порчи земли (ст. 254 УК РФ)	94
<i>Болдырева И.А., Окулич Е.С.</i> Особенности формирования конкурентной среды на региональном рынке высшего экономического образования.....	97
<i>Вишнякова А.С., Душакова Л.А.</i> Особенности применения мер административной ответственности при нарушении антимонопольного законодательства	104
<i>Вишнякова А.С., Душакова Л.А.</i> Составы административных правонарушений в сфере антимонопольного регулирования	107
<i>Гараев М.А.</i> Современные тренды предпринимательской деятельности: правовые аспекты	110
<i>Дейко Е.А.</i> Споры, связанные с неосновательным обогащением в арбитражном процессе.....	113
<i>Демин Г.В.</i> К вопросу о теоретических основах обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.....	116
<i>Долгова А.А., Щеглова А.Е.</i> Правовые аспекты управления мотивацией персонала на предприятии.....	118

<i>Дунина А.Ю., Щеглова А.Е.</i> Повышение квалификации персонала: проблемы правового регулирования	121
<i>Загидуллин И.Ф.</i> Конституционно-правовые гарантии права собственности в России	124
<i>Земба А.В., Рябова М.А.</i> Тенденции и инновации в правовом регулировании управления и экономики в условиях глобализации: вызовы и возможности.....	127
<i>Катаева Е.В., Суетин И.Н.</i> Правовые аспекты коммуникационных технологий предприятий сервиса	130
<i>Кашицына А.М., Суетин И.Н.</i> Разработка программы повышения качества обслуживания в индустрии гостеприимства: механизмы правового регулирования	132
<i>Князьков А.А., Золотин Е.М.</i> Использование служебного положения как признак уголовно-правовых запретов о криминальном банкротстве в УК РФ	135
<i>Коптев Н.С., Суетин И.Н.</i> Усложнение рекламного контента в условиях технологического прогресса: проблемы правового регулирования.....	138
<i>Косых О.И., Суетин И.Н.</i> Правовые механизмы создания и защиты имиджа сервиса	142
<i>Крысанова А.О., Суетин И.Н.</i> Научная организация труда на предприятиях в советский период	144
<i>Лысова А.С., Суетин И.Н.</i> Правовая природа понятия «конкуренция» в экономической деятельности	147
<i>Мелкий Р.Д., Суетин И.Н.</i> Правовое регулирование искусственного интеллекта в Российской Федерации на современном этапе	150
<i>Молчанов Ф.Д.</i> Этические аспекты проведения госзакупок: история одного контракта	153
<i>Мусаева Б.М., Джанхаев И.З., Эскиева Ж.С.</i> Оценка современного состояния и тенденции развития менеджмента	157
<i>Патрикеева Я.В., Суетин И.Н.</i> Правовое регулирование кадрового менеджмента в органах государственной власти	164
<i>Пятанина А.В., Суетин И.Н.</i> Правовые аспекты разработки и реализации бизнес-плана	167
<i>Рахимов А.Р., Гильманова Г.Э.</i> Многомерный анализ качества и целостности кадастровых данных	170
<i>Рожнова К.В., Суетин И.Н.</i> Управление персоналом в гостиничном сервисе: проблемы правового регулирования	174
<i>Сафиуллин Р.Р.</i> Современные проблемы исследования умного договора (смарт-контракта): правовые аспекты	177

<i>Сафонова А.А., Суетин И.Н.</i> Система материального стимулирования труда персонала в России: некоторые аспекты правового регулирования.....	180
<i>Свищев И.Д.</i> Современные тенденции сравнительно-правовых исследований института несостоятельности (банкротства): теоретико-методологические аспекты.....	183
<i>Соколов А.Ф., Блейз В.В.</i> Регламентация ответственности за взяточничество в отечественном уголовном законодательстве новейшего периода (1991–2023 гг.).....	186
<i>Субхангулова Э.А., Гильманова Г.Э.</i> Кадастровый учет при планировании и развитии инфраструктуры туризма.....	189
<i>Сырбакова А.А., Суетин И.Н.</i> Правовое регулирование интернет-рекламы в сфере продвижения товаров и услуг.....	192
<i>Фадеева В.К., Рябова М.А.</i> Влияние правового регулирования на развитие сектора малого и среднего предпринимательства: анализ и перспективы.....	194
<i>Хусаенова Л.М.</i> Правовая политика в сфере защиты интеллектуальной собственности: современные тренды.....	198
<i>Чернов Е.Э., Захлестных Н.В., Бражник С.Д.</i> Нормы об ответственности за взяточничество в УК РСФСР 1922 и 1926 годов: историко-правовой анализ.....	201
<i>Шайхалисламова Д.Ф., Суетин И.Н.</i> Защита конкуренции в предпринимательской деятельности.....	204

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<i>Арсланова М.Ш., Кутузов А.А.</i> Финансовые риски в деятельности предприятия.....	207
<i>Гарифуллина Э.И., Лукманова З.Д.</i> Цифровизация банковской деятельности.....	209
<i>Кочкина Е.М.</i> Количественная оценка риска инвестиционных проектов.....	211
<i>Крюкова И.В.</i> Особенности источников финансового обеспечения деятельности в публичной российской корпорации в современных условиях.....	215
<i>Мирошников Л.А.</i> Оценка экономической эффективности используемых технологий и результатов деятельности специализированного предприятия Белгородской области по переработке твердых коммунальных отходов.....	221
<i>Мусостова Д.Ш., Макалов М.Д., Чабдрахманова Х.А.</i> Финансовые институты регионального рынка микрофинансирования.....	228

<i>Мусостова Д.Ш., Макалов М.Д., Чабдрахманова Х.А.</i> Формирование и развитие ресурсного потенциала АПК на примере Чеченской Республики.....	236
<i>Насырова Д.Р., Абхалимова И.В.</i> Современные формы кредитования предприятий.....	242
<i>Парюгина Е.В., Церцил Ю.С.</i> Оценка стоимости компании методом дисконтированных денежных потоков.	245
<i>Равилова Э.А.</i> Методы оценки рисков в организации	258
<i>Солдатова Л.И.</i> Анализ денежных средств организации	260
<i>Сухорукова А.Р.</i> Современные банковские операции.....	264
<i>Хованская М.М., Гулевич Я.Е., Тысевич И.Х.</i> Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.....	266
<i>Шаймухаметова И.А., Полюшко Ю.Н.</i> Анализ финансовой устойчивости на примере ООО «ХХХ»	271
<i>Шипунова В.В., Жукова Ю.С.</i> Финансовые направления повышения конкурентоспособности малого бизнеса.....	277
ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА	
<i>Батталова И.И., Гильманова Г.Э.</i> Влияние кадастрового планирования на инвестиции в индустрию гостеприимства.....	281
<i>Борзикова Д.Е., Рябова М.А.</i> Роль и значение образовательного туризма в развитии регионов.....	284
<i>Редькина Т.А., Коростелева Н.А.</i> Особенности возникновения конфликтов в туристической организации	287
<i>Стёпина Н.В., Рябова М.А.</i> Вопросы государственного финансирования сферы туризма в рамках программного бюджета региона.....	290
ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Волков Г.Ю.</i> Перспективы развития мировой экономики в условиях поступательного роста проявления риска стагфляции	295
<i>Кумарова З.А.</i> Содержание и принципы формирования доходов бюджетов разных уровней на территории Российской Федерации.....	299
<i>Малыженков П.В.</i> Архитектура предприятия как инструмент разработки устойчивых бизнес-моделей.	306
<i>Садыкова Л.Т.</i> Перспективы взаимоотношений капитала и труда и пути гармонизации интересов данных категорий.....	308
<i>Садыкова Л.Т., Шведкая С.А.</i> Анализ основных индикаторов труда и капитала на современном этапе развития экономики.....	311

**ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РАЗВИТИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Паник Д.Э. Парадигмы риска, опасности и угрозы 316
Субхангулова Э.А., Гильманова Г.Э. Преодоление трудностей
при реализации кадастровых проектов 328

**РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Кузнецова Н.И., Рябова М.А., Суетин И.Н. Человеческий капитал
как фактор инновационного развития современной экономики
региона 331
Куприк Л.А., Рябова К.И. Интеллектуальный капитал промышленного
предприятия: анализ и методы управления 336
Панов Д.Н., Рябова М.А. Анализ степени удовлетворённости и учёта
интересов работников в образовательной организации при формировании
кадровой политики 342
Рябова М.А., Суетин И.Н. Реализация социальной политики
предприятий в условиях индивидуального подхода к управлению
персоналом 346
Рябова М.А., Суетин И.Н., Кузнецова Н.И. Разработка структуры системы
стимулирования персонала на промышленном предприятии 349
Рябова М.А., Суетин И.Н., Кузнецова Н.И. Структура и факторы
нематериального стимулирования работников промышленных предприятий
в странах с развитой экономикой 354
Таланова Т.В., Захарова А.Н. Тенденции развития семейного
предпринимательства в разных странах 360

ИСТОРИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Белецкая Елена Александровна

канд. психол. наук, доцент

Ефремова Нина Владимировна

канд. пед. наук, доцент, профессор

ГБОУ ВО «Белгородский государственный
институт искусств и культуры»
г. Белгород, Белгородская область

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: в статье определено, что в современных социально-экономических условиях – условиях активного развития предпринимательства во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и социально-культурной, данная тема является достаточно актуальной. Это обусловлено тем, что проблемы социального и культурного развития (культура, образование, туризм, спорт) в значительной степени связаны с совершенствованием их организационно-экономической составляющей.

Ключевые слова: социально-культурная деятельность, предпринимательство, культура, этикет, культурные услуги.

Предпринимательская культура – это набор ценностей, норм и моделей поведения, которые преобладают в деловой среде и влияют на отношение людей к предпринимательству, их предпринимательские способности и подготовку.

К основным элементам корпоративной культуры относятся следующее.

Предпринимательская культура поощряет и признает инициативу и смелость в предпринимательстве. Предприниматели стремятся к инновациям, идут на риск и готовы принимать смелые решения.

Предпринимательская культура способствует творческому мышлению и инновациям. Предприниматели стремятся создавать что-то новое, находить новые рыночные возможности и предоставлять инновационные продукты или услуги.

Предприниматели рассматривают неудачу как временное препятствие и готовы преодолевать трудности. Корпоративная культура означает настойчивость, усидчивость и подготовку к долгосрочным усилиям по достижению бизнес-целей.

Корпоративная культура придает большое значение сотрудничеству и взаимодействию между предпринимателями. Открытость к партнерствам и сетям позволяет предпринимателям обмениваться знаниями, ресурсами и опытом с целью поддержки и развития друг друга. Предприниматели стремятся к росту и развитию своих предприятий, а также к финансовой стабильности и процветанию.

Таким образом, под культурой предпринимательства следует понимать совокупность принципов при осуществлении предпринимательской деятельности, не противоречащих нормативно-правовой базе государства, обычаям и сложившимся традициям, а также нормам делового поведения предпринимателей, при этом по своим основным чертам она близка к профессиональной культуре.

Формирование культуры предпринимательской деятельности зависит от нескольких факторов. Проанализируем их и дадим характеристику.

Деловая культура может в значительной степени зависеть от исторических и культурных особенностей конкретного региона или страны. Некоторые культуры могут в большей степени поддерживать предпринимательство и поощрять инновации и развитие бизнеса, в то время как другие могут быть более консервативными и скептически относиться к предпринимательству.

Уровень образования и знаний влияет на формирование предпринимательской культуры. Хорошо зарекомендовавшая себя образовательная система, предоставляющая предпринимательские программы и проекты, может помочь укрепить предпринимательскую культуру и развить навыки и знания, необходимые для успешного предпринимательства.

Нормативно-правовая среда и политика. Благоприятная деловая среда со стабильными правилами и стимулами может способствовать развитию активного предпринимательского духа и предпринимательской культуры.

Экономическая ситуация, уровень безработицы, инвестиции и наличие рыночных возможностей существенно влияют на формирование деловой культуры. Более развитая и стабильная экономическая система обычно создает благоприятную среду для предпринимательской деятельности и способствует формированию предпринимательской культуры.

Социальные ценности и общественное мнение также могут оказывать значительное влияние на формирование предпринимательской культуры. Если общественное мнение признает предпринимательство как важный фактор экономики и развития и придает ему значение, это может способствовать формированию позитивной деловой культуры.

Лидерство и образцы для подражания предпринимателей могут играть важную роль в формировании культуры предпринимателей. Выдающиеся предприниматели и успешные бизнес-лидеры могут вдохновлять других и создавать модели поведения, укрепляющие деловую культуру.

Вообще говоря, формирование культуры предпринимательской деятельности зависит от взаимодействия многих факторов, включая исторические, культурные, экономические, социальные и политические условия. Развитие благоприятной предпринимательской культуры требует участия государства, образовательных учреждений, предпринимателей и общества в целом.

Молодые люди должны быть воспитаны таким образом, чтобы они уважали права и свободы других граждан и проявляли терпимость на религиозном и национальном уровнях. Сегодня, в существующей общественной и политической государственной системе направление реализации политики в отношении представителей молодежи является единственным направлением, которое затрагивает исключительно данный слой общества. Поэтому важно создать систему фильтрации идей, для чего организуются разнообразные мероприятия: открытые дискуссионные площадки, международные молодежные форумы по различным

направлениям (наука, экономика, предпринимательство, волонтерство), где представители движений могут выступить и вступить в диалог на равных со специалистами из своих областей [1].

Взаимодействие социокультурной деятельности и предпринимательства является важным аспектом современной общественной жизни. Они взаимосвязаны и влияют друг на друга в разных аспектах. Вот некоторые особенности их взаимодействия.

Социокультурная деятельность и предпринимательство могут служить общественной цели, такой как создание рабочих мест, повышение качества культурных услуг, улучшение жизни людей и т. д. предприниматели могут инвестировать в культурные проекты и инициативы, которые способствуют развитию общего блага.

Предпринимательство может быть источником финансирования социально-культурных проектов. Предприниматели могут вкладывать свои средства или привлекать инвестиции для создания и развития социально-культурных предприятий. Такой подход способствует достижению финансовой стабильности и повышению качества предоставляемых культурных услуг.

Предпринимательство и социокультурная деятельность взаимодействуют в области инноваций и творчества. Предприниматели могут привнести новые идеи, подходы и технологии в сферу социально-культурных услуг и внести свой вклад в их развитие и модернизацию. Это позволяет создавать новые форматы мероприятий, культурные центры, художественные пространства и другие интересные проекты.

Социокультурная деятельность и предпринимательство тесно связаны с культурным туризмом. Создание уникальных мероприятий, фестивалей, музейных выставок и других культурных ценностей позволяет привлекать туристов со всего мира. Туризм, в свою очередь, способствует экономическому развитию регионов и созданию новых предпринимательских возможностей.

Взаимодействие социокультурной деятельности и предпринимательства часто осуществляется посредством партнерских отношений. Организации и компании, предоставляющие социально-культурные услуги, могут работать с предпринимателями для обеспечения эффективного использования ресурсов, совместной маркетинговой деятельности и взаимной поддержки [3].

В целом, взаимодействие между социально-культурной деятельностью и предпринимательством позволяет объединить общественные и коммерческие интересы, способствуя развитию сферы культуры и создавая благоприятную среду для предпринимательской деятельности. Это могут быть взаимовыгодные отношения, способствующие социальному и экономическому развитию.

Список литературы

1. Аликина В.В. Оптимизация расходов времени в современных условиях / В.В. Аликина, С.М.К. Аль-Хафаджи // Актуальные проблемы науки и техники: сборник научных статей по материалам IV Международной научно-практической конференции (Уфа, 08 января 2021 г.). – Уфа: Вестник науки, 2021. – С. 158–162. EDN MWAQZG
2. Калашникова Н.Н. Инновационные технологии как приоритетный компонент социокультурного развития на современном этапе: опыт учреждений культуры Белгородской области / Н.Н. Калашникова // Культура. Наука. Интеграция. – 2014. – №1 (25). – С. 23–30. EDN SWKMLL

3. Мирошниченко Е.В. Культурные программы как технология управления социально-культурной деятельностью населения города Белгорода / Е.В. Мирошниченко, Е.В. Харьковская, Т.И. Иванова // Европейский журнал социальных наук. – 2016. – №2. – С. 374–385. EDN WNNSMR

4. Нгуен Н.Л. Тимбилдинг как современный способ сплочения коллектива / Н.Л. Нгуен, В.Х. Ле // Наука. Культура. Искусство: актуальные проблемы теории и практики: сборник докладов Международной научно-практической конференции (Белгород, 08 февраля 2017 г.). – В 6 т. Т. 3. – Белгород: Белгородский государственный институт искусств и культуры, 2017. – С. 95–100. – EDN YNZQBZ

Буланова Алиса Дмитриевна

бакалавр, студентка

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

РАЗВИТИЕ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ В РОССИИ НА РУБЕЖЕ XX–XXI ВЕКОВ

***Аннотация:** в статье рассматривается развитие фитнес-индустрии в XX–XXI веках и ее важность для мировой экономики. Авторы раскрывают ключевые моменты ее развития, а также о проблемы, с которыми сталкивается данная отрасль, такие как конкуренция, изменение потребительских предпочтений. В работе акцентируется внимание на основных законах и правилах, которые регулируют фитнес-индустрию и являются неотъемлемой частью успешного ведения бизнеса.*

***Ключевые слова:** фитнес-индустрия, физическая культура, история физической культуры.*

Фитнес уже вошел в каноны современности, став неотъемлемой составляющей нашей жизни. Все больше и больше людей осознают, насколько важно поддерживать здоровый образ жизни и стремятся достигнуть баланса между физической формой и общим состоянием здоровья и благополучия.

Важно отметить, что в данной интерпретации понятие «фитнес» в полной мере соответствует более распространенному в России термину «физическая культура» и, по существу, не обладает значительными характеристиками, позволяющими их отличить от пункта 26 статьи 2 Федерального закона от 04.12.2007 года №329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [2].

Фитнес-индустрия в России начала активно развиваться в конце 1990-х годов после распада Советского Союза. Первый официальный и настоящий фитнес клуб был открыт в ноябре 1990 года в Санкт-Петербурге [1]. Но история фитнеса в России началась гораздо раньше, когда появились первые видеомагнитофоны, а вместе с ними и видеокассеты – как с практическими занятиями. В это время появилось больше возможностей для предпринимательства и коммерческой деятельности. Вначале фитнес-индустрия была ориентирована в основном на элиту и

состоятельных людей. Частные клубы предлагали различные виды тренировок, такие как фитнес, аэробика, танцы и бассейны. Однако, с течением времени фитнес стал доступнее для широкой аудитории.

В начале 2000-х годов наблюдался резкий рост фитнес-индустрии в России. В стране появлялись новые сети фитнес-центров, гимнастические залы и клубы с разнообразными программами тренировок. Это было связано с растущим спросом на фитнес-услуги среди населения.

Со второй половины 1990-х до 2009 года в силу отсутствия конкуренции любой проект в данной отрасли был обречен на успех, клубы открывались даже в абсолютно неприспособленных для спортивных занятий помещениях. Кризис 2008–2010 годов несколько замедлил развитие рынка фитнес-услуг, свернул планы открытия новых клубов. Однако, с восстановлением экономики возобновилось постоянное увеличение числа посетителей фитнес-клубов [6].

Уже в 2015 году индустрия фитнеса переживала период активного развития. В этот период в фитнес-индустрии России были наблюдаемы следующие тренды и особенности: интервальные тренировки, йога, функциональный фитнес, велнес-коучинг, кор-тренинг, тренировки Boot Camp.

В течение нескольких лет был заметен интерес большинства населения в мире к здоровому образу жизни. Статистика увеличивалась с каждым годом. Открытие спортивных клубов и работа людей над собой давала результат в лучшую сторону (рис. 1).



Рис. 1. Динамика держателей карт фитнес-клубов в 2009–2018 гг. (млн чел., %)

РБК (РосБизнесКонсалтинг) содержит статистику за 2019: «Российская фитнес-индустрия выросла в 2019 году почти на 6% до 125 млрд рублей. Проникновение фитнеса пока еще далеко до идеала – всего 3%. Это примерно 4,3 млн занимающихся фитнесом россиян. Больше всего занимающихся в Москве (47%) и Санкт-Петербурге (12%). На остальные российские города-миллионники приходится 21% любителей фитнеса, а на менее крупные города – 20%» [3].

Однако в период пандемии фитнес индустрии стало намного сложнее развиваться. Закрытие и ограничения существенно сократили число клиентов и доходы. Многие фитнес-центры столкнулись с серьезными финансовыми трудностями, а некоторые вынуждены были закрыться навсегда. По исследованию НАФИ, которое было проведено в июне 2022 года, 76%

предпринимателей отмечали о снижении выручки из-за пандемии и последующих за ней ограничивающих мер [4]. Однако, отдельные сегменты фитнес-индустрии смогли адаптироваться к новым условиям и продолжить свою работу. В частности, онлайн-фитнес стал популярным вариантом для людей, которым необходимо оставаться активными и заботиться о своем здоровье во время карантина. Множество тренеров и студий начали проводить тренировки онлайн через видеоконференции или стриминговые платформы.

Колоссальная работа была проделана после снятия мер и возвращению жизни населения в естественную среду.

По сообщению главы Национального фитнес-сообщества (НФС) Елены Силиной совокупный объем российского фитнес-рынка за I квартал 2022 года увеличился на 328,3 млн рублей по сравнению с аналогичным периодом 2021 года [5]. Несмотря на хорошее начало после большого затишья, стали появляться новые проблемы, где предпринимательской деятельности пришлось также решить множество других вопросов.

В большинстве российских клубов установлено оборудование западных брендов. Примерная схема заполнения тренажерного зала такова: 80% – американские тренажеры, 10% – китайские и корейские, 10% – отечественные. На данный момент приходится перестраивать логические цепочки для поставки нового оборудования, а это повышает затраты. Из-за блокировок интернет ресурсов и социальных сетей клубы потеряли важные маркетинговые инструменты.

По словам Елены Силиной, НФС не раз заявляло о необходимости государственной поддержки, например:

- рассмотреть возможность снижения социальных налогов и взносов для субъектов фитнес-бизнеса как представителей социально ориентированной отрасли;

- внедрить меры поддержки для арендодателей, предоставляющих помещения фитнес-клубам;

- включить фитнес-услуги в полисы добровольного медицинского страхования;

- внедрить программы кешбэка.

Однако большинство из перечисленного носит только рекомендательный характер.

Таким образом, фитнес-индустрия – это растущая структура, которая занимается предоставлением услуг и продуктов, связанных с физической активностью и здоровьем. Она включает в себя различные сегменты, такие как фитнес-клубы, спортивные залы, инновационное оборудование и технологии и др. Фитнес-индустрия активно адаптируется к изменяющимся потребностям и тенденциям рынка. Фитнес-индустрия продолжает расти и развиваться, привлекая все больше клиентов и предоставляя им широкий спектр услуг и продуктов для достижения и поддержания здоровья и физической формы.

Список литературы

1. JesterMania История фитнеса в России / JesterMania [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/XoxI9Dy9oRINXaCw?referrerclid=1400> (дата обращения: 13.11.2023).

2. Шевченко О.А. Развитие индустрии фитнеса в России: вопросы правового регулирования и предпринимательства / О.А. Шевченко // Современная конкуренция. – 2019. – №1. – С. 131–133. – EDN ZBZHMD

3. Исследование фитнес-индустрии от РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sportres.ru/blog/issledovanie-fitness-industrii-ot-rbk/> (дата обращения: 13.11.2023).

4. Фитнес-индустрия - 2019-2021: COVID-19, борьба с ним и последствия для отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/projects/sotsialnoe-razvitiie/fitnes-industriya-2019-2021-covid-19-borba-s-nim-i-posledstviya-dlya-otrasli/> (дата обращения: 13.11.2023).

5. Как фитнес-индустрия справляется с кризисом в 2022 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fitness1c.ru/blog/kak-fitness-industriya-spravlyaetsya-s-krizisom-v-2022-godu/> (дата обращения: 13.11.2023).

6. Корогодина Е.А. Социально-экономические особенности развития Фитнес-индустрии в России. / Е.А. Корогодина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – №1. – С. 199–201.

Пигалкина Александра Сергеевна

студентка

Научный руководитель

Беланова Наталия Николаевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** в статье рассматривается необходимость оценки рисков инвестирования, их многообразии, обуславливающее особенности среды, в которой функционируют предприятия. Для наиболее предметного и подробного рассмотрения видов риска автором была выбрана сфера жилищного строительства, одна из важных отраслей российской экономики. На примере данной сферы рассмотрены виды рисков, приведены их примеры, что предоставляет рассмотреть меры, позволяющие нивелировать их.*

***Ключевые слова:** жилищное строительство, инвестиции, риски, классификация рисков, норма дохода.*

В существующей экономической ситуации все более привлекательными для инвестиций становятся сферы, развитие которых поддерживает государство. К таким относится АПК, ИТ, жилищное строительство и другие. В данной статье более подробно будет рассмотрена последняя отрасль как одна из самых привлекательных для инвесторов и предпринимателей.

В текущий момент времени существует множество мер поддержки указанной сферы, например, введение специальных финансовых инструментов (инфраструктурных облигаций) [4] для льготного кредитования застройщиков, введение программ, позволяющих различными способами получать в аренду земли, находящиеся в государственной собственности, введение моратория на банкротство, а также внедрения государственных программ, устанавливающих цели по строительству более 120 миллионов квадратных метров в год [5]. При этом стимулируется и спрос на рынке

недвижимости, что также положительно влияет на привлекательность данной отрасли, например, вводится льготное ипотечное кредитование для приобретения жилья.

Однако в рыночной экономике невозможно постоянное процветание: на макроуровне фаза бума сменяется фазой кризиса, на уровне организации фазу зрелости замещает фаза спада. Такие перемены связаны с функционированием предприятия в среде неопределенности (неполноты и неточности информации), вследствие недостаточности данных о внешних и внутренних условиях существования фирмы невозможна точная оценка прогнозируемых показателей предпринимательской деятельности, а, значит, организация может столкнуться с рисками – вероятностью возникновения каких-либо событий, влияющих на получение нацеленных результатов.

При выборе объектов предпринимательской деятельности для инвестирования субъекты должны наиболее точно оценивать риски, с которыми сопряжена та или иная организация. При принятии решений о вложении капитала инвесторы должны рассчитать величину рискованной премии и включить ее в норму дохода для наиболее точного отражения эффекта и эффективности, которые генерируются в результате функционирования предприятия.

Для наиболее точной оценки величины нормы дохода инвесторы должны рассмотреть множество видов рисков, а также вероятности их появления и ущерб, который может быть получен в результате реализации указанных событий [3, с. 50].

При выделении видов инвестиционных рисков будет использована классификация М.И. Римера, в которой используются несколько признаков, позволяющих наиболее точно и разносторонне охарактеризовать возможные негативные события.

К первому классификационному признаку М.И. Ример относит риски по источникам возникновения: внутренние (диверсифицируемые) и внешние (недиверсифицируемые). Внутренний риск связан, прежде всего, с особенностями функционирования самого предприятия, определяемыми его технико-технологическим оснащением, квалификацией персонала организации, эффективностью управления производственным процессом и т. д. В сфере жилищного строительства к такому виду риска может быть отнесено неполучение договора на осуществление комплексного развития территории из-за непрофессионализма работников, подготавливавших документы и ведших переговоры. Вероятность возникновения указанных событий можно уменьшить путем правильного распределения капитала (пригласить более опытных работников, тем самым повысив уровень расходов на заработную плату, при этом частично сократить создание запасов, что уменьшит долю неиспользуемых денежных средств). Недиверсифицируемый риск не связан непосредственно с организацией, он возникает во внешней среде, но при этом влияет на стабильное функционирование компании. Примером такого риска в жилищном строительстве является ужесточение правил землепользования и застройки, которое повлечет за собой существенное качественное изменение процессов и их последовательности в производственной деятельности, что, в свою очередь, повлияет на прогнозируемые показатели.

Вторым классификационным признаком, по которому происходит выделение типов риска, является степень влияния на предприятие.

Различают допустимый, критический и катастрофический риски. Допустимый связан с потерей части прибыли, например, расторжение договоров с некоторыми покупателями, а, значит, вывод денежных средств со счетов эскроу. Критический риск имеет место при потере расчетной выручки – жилые площади построены на непривлекательных для населения территориях (отсутствие инфраструктуры, удаленность от развитой части города), что приводит к утрате всей или некоторой доли выручки. Катастрофический риск связан с потерей вложенных инвестиций или всего имущества, например, фирма начала возведение жилого здания, однако неожиданно произошло землетрясение, никогда не случавшееся в регионе строительства, следовательно, конструкция была недостаточно устойчива и разрушилась, компания потеряла все вложенные средства.

Третий признак для классификации – в зависимости от характера проявления. Выделяют первую и вторую группу. К первой группе относятся риски, характеризующиеся статистическими закономерностями, например, поломка строительного оборудования, такой риск можно заранее предусмотреть и применить меры, снижающие вероятность его наступления, проведя предупреждающие ремонтные работы. Ко второй группе относят непредсказуемые риски, например, пандемия Covid-19, из-за влияния которой застройщики были вынуждены приостановить работы, а, следовательно, нарушались сроки сдачи работ, получение выручки переносилось на неопределенное время.

Четвертый классификационный признак – по направлениям отражения рисков в расчетах эффективности, выделяют первую, вторую и третью группы. К первой группе относят те риски, предотвращение которых связано с процессом технико-экономического обоснования степени надежности систем проекта, например, это может быть недостаточное изучение местности, ее сейсмических особенностей, что может привести к необратимым последствиям. Однако более глубокая проработка информационной базы позволит избежать возникновения негативных событий (риски несоответствия требованиям государства или разрушения). Ко второй группе относят предсказуемые риски, которые инвесторы учитывают в норме дохода, например, вероятность снижения спроса со стороны потребителей, что уменьшит объем реализованного жилья, возможность такого поведения на рынке может быть учтена инвесторами исходя из изучения закономерностей поведения потребителей. К третьей группе относят риски, влияние которых на эффективность проекта может быть установлено только при сценарии, заданном инвестором, при анализе чувствительности проекта. То есть такие риски непредсказуемы, например, это непрогнозируемое снижение выручки, повышение издержек, увеличение темпов инфляции, рост ключевой ставки (что оказывает негативное влияние на спрос вследствие повышения стоимости привлечения денежных средств с помощью ипотечного кредитования) и т. д.

К последнему классификационному признаку относят разделение по методам оценки в зависимости от направления отражения рисков в расчетах эффективности. Выделяют расчетно-аналитический, статистический, экспертный и метод критических показателей. Расчетно-аналитический представляет собой возможность оценить возникновение рисков на конкретном предприятии при использовании его массивов данных, например, оценить вероятность превышения первоначально установленной сметы

строительства. К статистическому методу относят риски, которые возникли в отрасли или стране, для их оценки необходимо иметь большой ряд данных, отражающих частоту их возникновения, например, неполучение права на аренду на аукционе, измерить указанную вероятность можно при изучении статистики по аналогичным предприятиям. К экспертному методу относят риски, частоту возникновения которых невозможно проследить в силу отсутствия каких-либо закономерностей или достаточного массива данных, например, риск существенного падения цен на жилые площади, что снижает прибыль, получаемую застройщиками. К методу расчета критических значений относят расчет точки безубыточности, то есть такого объема продаж в натуральном или денежном выражении, при котором все затраты будут покрыты, но при этом предприятие не будет получать прибыль. Чем ниже значение данного показателя, тем более устойчивым будет предприятие в условиях неопределенности.

Правильно определенные риски и хорошая система управления ими может дать фирме всестороннее усиление у нее имеющихся конкурентных преимуществ и новые конкурентные преимущества [1, с. 75]. Рассмотрение рисков при применении различных классификационных признаков позволяет наиболее точно и полно описать особенности функционирования организации во внешней среде, выделить характерные черты и явления, которые могут возникнуть на микроуровне и макроуровне, а также разработать меры по снижению или нивелированию некоторых из них, что позволяет снизить неопределенность среды, в которой действует организация. Чем более глубоко проработана рисковая составляющая при определении нормы дохода, тем больше она соответствует интересам инвестора, что позволяет ему наиболее эффективно вложить денежные средства и получить при этом ожидаемый доход.

Осознание многообразия рисков позволяет подготовиться руководству предприятия к различным вариантам развития событий, разработать планы по снижению последствий наступления некоторых из них, что делает организацию более устойчивой к изменениям внешней и внутренней среды. Всесторонний анализ рисков позволяет фирмам удерживать позиции на рынке и расширять зоны влияния с учетом вероятности возникновения неблагоприятных событий.

Список литературы

1. Вяткин В.Н. Риск-менеджмент: учебник / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Ф.В. Маевский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 365 с.
2. Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций: учебник / Л.П. Гончаренко. – М.: Кнорус, 2021. – 160 с.
3. Евстифеева У.В. Оценка потенциальных рисков при инвестициях / У.В. Евстифеева, П.В. Перминова // Форум молодых ученых. – 2022. – №2 (66) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-potentsialnyh-riskov-pri-investitsiyah> (дата обращения: 22.10.2023).
4. Новый инструмент: чем выгодны инфраструктурные облигации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://дом.рф/media/smi/Novy-instrument-chem-vygodny-infrastrukturnyye-obligacii/> (дата обращения: 22.10.2023).
5. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 №474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

Попенкова Дарья Константиновна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

СЦЕНАРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

***Аннотация:** статья посвящена методологии разработки стратегии развития отрасли через такой инструмент как сценарный анализ. Определена сущность сценарного планирования, рассмотрены этапы формирования сценариев.*

***Ключевые слова:** сценарное планирование, сценарии, стратегия.*

Термин «сценарий» используется для описания будущего хода событий [4]. Сценарий определяется многими авторами как описание возможной будущей ситуации и пути, которые могут привести к такой ситуации в будущем. При этом разработчики сценариев не претендуют на точное знание о будущем – они скорее предлагают гипотетическую конструкцию возможного будущего на основе знания, полученного в настоящем и прошлом, т.е. конструкцию, которая включает вероятное, возможное и желаемое будущее развитие.

Сценарное планирование дает возможность предвидеть вероятные будущие события, помогает разрабатывать стратегии по снижению рисков, использованию возможностей и нивелированию потенциальных угроз. Сценарии не являются предсказаниями будущих событий, их основная функция заключается в том, чтобы предоставить лицам, принимающим решения, набор альтернативных вариантов будущего, в сравнении с которыми можно было бы оценивать различные варианты действий в настоящем. Таким образом, основным критерием включения сценария в набор сценариев является не вероятность того, что это в конечном итоге произойдет, а тот факт, что это может произойти при определенных предположениях об окружающем мире. Bryant&Lempert рассматривают сценарии как набор вероятных будущих состояний мира [4]. Schwartz определяет сценарии как инструменты для упорядочивания представлений человека об альтернативных будущих средах, в которых могут быть разыграны его решения [9]. Bradfield et al. выделяют три доминирующие школы в построении сценариев: французская школа La Prospective; школа вероятностных модифицированных тенденций; школа интуитивной логики [3]. Подход интуитивной логики, связанный с нефтяной компанией Royal Dutch Shell, является наиболее известным. Wack описывает сценарное планирование как метод интуитивной логики, который был разработан аналитиками нефтяной компании Shell в 1970-х годах в ситуации глубокой неопределенности относительно будущего развития международного энергетического рынка [10]. В условиях неопределенности результаты определяются множеством взаимодействующих заинтересованных субъектов. Следовательно, сценарии должны

включать в себя не только вероятностные неопределенности, но и неопределенности стратегического характера [2].

Несмотря на то, что одной из привлекательных сторон традиционных сценарных методологий является их ориентация на причинно-следственную связь, применение конкретной причинно-следственной цепочки к разработке сценария может быть чрезвычайно затруднено, учитывая нелинейные свойства, которые характеризуют системы, управляемые человеческим поведением, а неуместная причинно-следственная связь является основным источником предвзятости при построении сценариев. Согласно Kwakkel et al., традиционные сценарные подходы испытывают трудности при работе с редкими событиями и случаями, когда существует множество возможных вариантов будущего [7]. Wright&Goodwin утверждают, что требование включать в набор сценариев редкие и экстремально опасные сценарии резко контрастирует с методом интуитивной логики, диапазон основных сценариев, вероятно, будет ограничен компонентами методологии построения [11]. Согласно Ramírez et al., сценарное планирование является одним из самых популярных методов форсайта, поскольку оно позволяет систематически использовать идеи экспертов в различных областях и помогает исследовать совместное влияние различных неопределенностей [8]. Huss&Honton утверждают, что сценарное планирование широко используется для разработки стратегии в организациях, однако существует множество примеров его применения и в других контекстах – национальный, региональный, отраслевой [5].

После определения перечня сценариев проводится консистентный анализ для определения диапазона возможностей в отношении различных приемлемых значений всех ключевых факторов и принятия решения о том, какие комбинации ведут себя последовательно по отношению друг к другу и могут быть использованы для построения финальных сценариев. Анализ начинается с определения различных возможных значений всех ключевых факторов, однако не все комбинации значений одинаково вероятны, поэтому проводится ранжирование для выбора тех наборов характеристик, которые особенно согласуются между собой. То есть, попросту говоря, ключевой фактор А сравнивается с ключевым фактором В, устойчивость каждой комбинации оценивается по шкале от 1 до 5, где 5 – сильное взаимное влияние, 1 – полное противодействие.

Таблица 1

Пример матрицы консистентности факторов

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
Фактор 1					
Фактор 2	2		4		
Фактор 3	3			3	
Фактор 4		3			5
Фактор 5				2	

Источник: составлено автором

Кроме этой матрицы можно составить матрицу вероятности наступления событий и проследить зависимость «если событие А произойдет,

насколько велика вероятность того, что оно повлияет на то, что событие В тоже произойдет». Результаты оформляются в виде матрицы перекрестного воздействия.

Таблица 2

Пример матрицы перекрестного воздействия

	Вероятность наступления события	Событие 1	Событие 2	Событие 3
Событие 1	0,25		0,5	0,75
Событие 2	0,5	0,6		0,6
Событие 3	0,75	0,1	0,4	

Источник: составлено автором

Недостатками такого метода является субъективность и высокая доля экспертности оценок.

Распространенным методом сценарного анализа является подход, разработанный Stanford Research Institute и Global Business Networks and Shell в 1970 году, впервые описанный Wack, предполагающий мыслить пучками событий в будущем, а не пытаться спрогнозировать вероятность наступления одного или другого события. Создавая так называемые «воронки будущего», открываются альтернативные возможные характеристики будущего [10]. Схематично методология разработки стратегии на основе сценарного подхода может быть представлена в виде двух воронок: слева воронка сценариев, справа воронка стратегии, которая развернута узкой стороной.

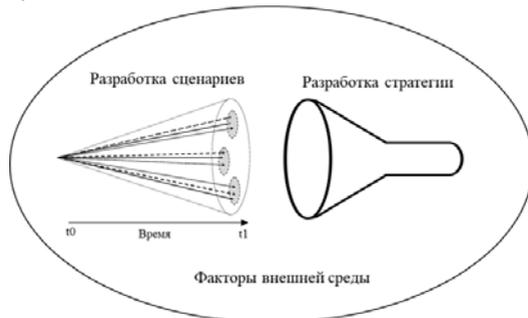


Рис. 1. Схема разработки стратегии на основе сценарного анализа (составлено автором по [1], [6])

Этот подход является базовым фундаментом для индивидуальных сценариев. На пересечении двух наиболее интересных трендов (пучков событий) образуется «сетка». В каждом полученном поле сценариев необходимо ответить на вопрос, какие решения должны быть приняты и какие шаги должны быть предприняты. В результате этой идентификации и оценки ключевых факторов создается список из нескольких сценариев. Этот шаг требует интуиции и творчества, поскольку не все факторы

обладают значительной предсказуемостью (им уделяется особое внимание). Для выработки сценариев используется метод Delphi – систематический опрос экспертов в ходе многочисленных раундов, это эмпирический метод, который используется прежде всего в тех случаях, когда известное содержит неопределенности.

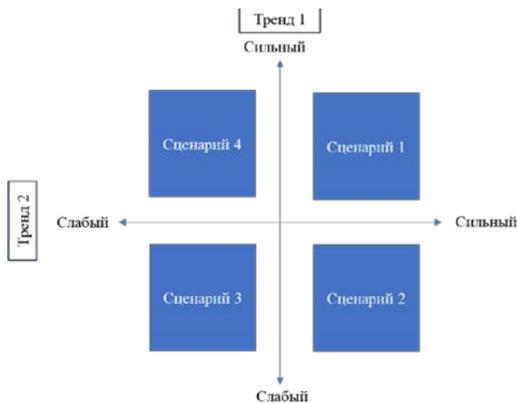


Рис. 2. Пример матрицы сценариев (составлено автором)

На следующем этапе проводится исследование вызовов и возможностей, скрывающихся за каждым сценарием, составляется дорожная карта. Данным этапам будут посвящены дальнейшие исследования автора.

Список литературы

1. Amer M., Daim T. U., Jetter A. A review of scenario planning // *Futures*. – 2013. – Т. 46. – С. 23–40.
2. Blanken L. J. Reconciling strategic studies... with itself: a common framework for choosing among strategies // *Defense & Security Analysis*. – 2012. – Т. 28. – №4. – С. 275–287.
3. Bradfield R. et al. The origins and evolution of scenario techniques in long range business planning // *Futures*. – 2005. – Т. 37. – №. 8. – С. 795–812.
4. Bryant B. P., Lempert R. J. Thinking inside the box: A participatory, computer-assisted approach to scenario discovery // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2010. – Т. 77. – №. 1. – С. 34–49.
5. Huss W. R., Honton E. J. Scenario planning-what style should you use? // *Long range planning*. – 1987. – Т. 20. – №. 4. – С. 21–29.
6. Kosow H., Gaßner R. Methods of future and scenario analysis: overview, assessment, and selection criteria. – DEU, 2008. – Т. 39. – С. 133.
7. Kwakkel J. H., Auping W. L., Pruyt E. Dynamic scenario discovery under deep uncertainty: The future of copper // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2013. – Т. 80. – №. 4. – С. 789–800.
8. Ramirez R. et al. Scenarios as a scholarly methodology to produce «interesting research» // *Futures*. – 2015. – Т. 71. – С. 70–87.
9. Schwartz P. The art of the long view: planning for the future in an uncertain world. – Currency, 2012.
10. Wack P. Scenarios: uncharted waters ahead // *Harvard business review*. – 1985. – Т. 63. – №. 5. – С. 72–89
11. Wright G., Goodwin P. Decision making and planning under low levels of predictability: Enhancing the scenario method // *International Journal of Forecasting*. – 2009. – Т. 25. – №. 4. – С. 813–825.

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

Суетина Анастасия Игоревна

канд. пед. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
технический университет»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МУЗЫКАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РСФСР В УСЛОВИЯХ УРБАНИЗАЦИИ ЭПОХИ «РАЗВИТОГО» СОЦИАЛИЗМА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

***Аннотация:** диверсификации профессионального образования способствуют различные факторы, в частности, социально-экономические. В статье проанализированы особенности трансформации системы подготовки профессиональных музыкантов в условиях отечественной урбанизации эпохи «развитого» социализма. Данный анализ проведен на материалах Ульяновской области. Результаты данной работы могут стать базой для выработки эффективной стратегии по качественному развитию системы профессионального музыкального образования в административно-территориальных субъектах России в условиях современных социально-экономических реалий.*

***Ключевые слова:** подготовка профессиональных музыкантов, социально-экономические процессы, урбанизация, Ульяновская область.*

В числе факторов экономического развития РСФСР в эпоху «развитого» социализма (1960-е – начало 1980-х годов) можно назвать урбанизационные процессы. Есть различные подходы к сущности понятия «урбанизация». Ю.Л. Пивоваров связывает этот исторический процесс с повышением роли городов, широким распространением городского образа жизни, пространственной концентрацией промышленных производств [1, с. 5]. «Предпосылки урбанизации сельской местности складываются при условии возрастания роли города в жизни общества и не только как административного, военного или культурного центра, но и как экономического организма», – пишет Л.Н. Мазур [2, с. 15]. Т. е. в результате данного процесса происходит рост больших городов (их объединение в агломерации),

повышается уровень информационной осведомленности и социального обслуживания населения, что трансформирует его образовательный потенциал.

Диверсификация профессионального музыкального образования подразумевает переход к многоступенчатой модели подготовки кадров, расширение содержания образования и ассортимента образовательных технологий, многофункциональности образовательных организаций [3].

Таким образом, можно обнаружить общие закономерности процесса урбанизации и диверсификации профессионального музыкального образования. Они представлены в таблице 1.

Таблица 1

Процессы Закономерности	Урбанизация	Диверсификация профессионального музыкального образования
<i>Количественные</i>	увеличивается численность населения городов	появляется потребность в запрос массовом музыкальном искусстве и образовании (количественный рост учебных заведений, численности учащихся и педагогов)
<i>Качественные</i>	трансформация социальной структуры общества	появляется запрос на более высокое качество музыкального просвещения и образования (появляется разнообразие ассортимента образовательных программ, образование приобретает большую гибкость и вариативность, усложняются методы и формы обучения)

Далее будут представлены фактические доказательства взаимосвязанности данных процессов на уровне Ульяновской области.

В период правления Н.С. Хрущева и Л.И. Брежнева происходило увеличение численности населения. В Ульяновской области в 1960–1979 годах она увеличилась с 1116900 до 1267800 человек (на 13%) [4, с. 196]. В г. Ульяновске в этот период она увеличилась более чем в 2 раза – с 205942 до 463964 человек [4, с. 197].

На этом фоне росло число музыкально-образовательных учреждений. Если к 1963 году в Ульяновской области было всего 7 детских музыкальных школ (ДМШ), то к началу 1980-х годов было введено в строй 47 учебных заведений данного уровня (9 школ находилось в г. Ульяновске) [5, с. 102–103]. В этот период были открыты 2 средне-специальных учреждения: в 1964 году Ульяновское музыкально-педагогическое училище, в 1969 – Мелекесское музыкальное училище [5, с. 102–103].

Закономерным являлось то, что увеличивалось число обучающихся, что подтверждает статистика по ДМШ г. Ульяновска (в 1972 году обучалось 2451 детей, в 1980 году – 3427) [4, с. 406], Ульяновскому

музыкальному училищу (в 1963 году обучалось 254 студена, в 1981 году – 337) [4, с. 407]. Соответственно увеличивалось и число выпускников данных учреждений.

На фоне количественной динамики происходили качественные трансформации в обществе. Исследователь А.С. Сенявский указывает на то, что в 1960-е – начале 1980-х годов в его социальной структуре возросла доля интеллигенции, квалифицированных рабочих, людей с высоким образовательным цензом [6]. Так, в Ульяновской области в 1960-х годах доля рабочих и служащих с профессиональным образованием в общей численности населения увеличилась на 13,9% [4, с. 199].

Как следствие трансформировался социальный состав обучающихся музыкально-образовательных учреждений. Например, в Ульяновском музыкальном училище в 1960–1973 годах доля учащихся из семей квалифицированных рабочих и служащих выросла примерно на 5%, а доля учащихся из семей колхозников существенно уменьшилась [4, с. 200].

Повышение образовательного уровня населения постепенно изменяло его отношение к культуре. В эпоху «развитого» социализма существенно расширилось и число учреждений, обслуживающих культурно-эстетические потребности советских людей. Так, в Ульяновской области в этот период увеличилось число государственных организаций культуры: в 1968 году их было 901, в 1982 стало 1330 [7, с. 228; 8, с. 102].

Развитие музыкальной культуры способствовало диверсификация учебно-воспитательного процесса музыкально-образовательных учреждений. В начале 1960-х годов был усовершенствован учебный план ДМШ – направленность работы подобных учебных заведений была переориентирована в сторону расширения списка дисциплин. Для ряда специальностей вводятся обязательные предметы: аккомпанирование, чтение с листа, ансамбль. С 1967 года в учебном процессе широко внедрялись факультативы по дирижированию и хору. В 1973 году было принято решение об открытии в ДМШ самостоятельных хоровых отделений [9].

В 1972–1973 учебном году Министерством просвещения РСФСР была открыта новая специальность музыкально-педагогического профиля – «Музыкальное воспитание» [4]. Выпускник по окончании учреждения получал широкую квалификацию учителя пения общеобразовательной школы и музыкального воспитателя детского сада [4]. Впоследствии было усовершенствовано программное обеспечение. Во второй половине 1970-х–начале 1980-х годов были разработаны новые программы по дирижированию, хороведению, анализу музыкальных произведений.

Одним из факторов повышения качества образования являлось совершенствование учебно-воспитательного процесса. Педагогическими коллективами музыкальных сузов Ульяновской области в этом направлении были достигнуты положительные результаты. Так, в 1964–1965 учебном году деятельность коллектива Ульяновского музыкально-педагогического училища была направлена на повышение научного уровня и идейной направленности образовательного процесса, активизацию профориентационной работы, привитие у обучающихся любви к профессии [4]. Для улучшения качества учебно-воспитательного процесса регулярно проводились заседания методических комиссий и совещания при директоре, на которых заслушивались отчеты о работе классных руководителей

и преподавателей [10]. Подобный подход позволял обратить внимание на отдельные проблемы отделений училища.

В этот период активно развивалось такое направление как наставничество. Например, преподавателями Димитровградского музыкального училища Ульяновской области (Н.П. Трошкиной, В.П. Григорьевой, Л.И. Чубаревой) в 1974 году в рамках методических мероприятий посещалось занятие преподавателя ДМШ №1 г. Димитровграда Н.О. Скороходова. Наставники оценивали три этапа занятия: работу с учениками на развитие воображения (сочинение мелодии), пение воспитанников мелодий с листа, проведение диктанта. Некоторые замечания со стороны преподавателей суза вызвал последний раздел, поскольку педагог ДМШ не уделил необходимого внимания подготовительному этапу, особенностям структуры интонационного состава, анализу проигрываемой мелодии. Данное мероприятие положительным образом отразилось на профессиональном развитии молодого специалиста. Н.О. Скороходову были даны квалифицированные рекомендации и советы [4].

Таким образом, отечественная урбанизация эпохи «развитого» социализма способствовала диверсификации профессионального образования в области музыкального искусства, в частности, в Ульяновской области. На фоне увеличения численности населения, создания агломераций и концентрации людских ресурсов в городах происходила структурная диверсификация, которая состояла в формировании разветвленной сети учреждений, создании многоступенчатой системы подготовки специалистов. В результате изменения социальной структуры общества и появления запроса на высокий уровень музыкальной культуры произошла содержательная диверсификация, связанная с расширением номенклатуры специальностей, обогащением форм и методов обучения и воспитания, расширением ассортимента учебного музыкального репертуара.

Список литературы

1. Пивоваров Ю.Л. Урбанизация в современном мире. Особенности пространственного развития / Ю.Л. Пивоваров. – М.: Знание, 1982. – 48 с.
2. Мазур Л.Н. Урбанизация российской деревни во второй половине XIX–XX веках / Л.Н. Мазур // Уральский исторический вестник. – 2008. – №2 (19). – С. 15–24. – EDN MLJNGD
3. Загвязинский В.И. Педагогический словарь: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.И. Загвязинский, А.Ф. Закирова, Т.А. Строкова [и др.]; под ред. В.И. Загвязинского, А.Ф. Закировой. – М.: Академия, 2008. – 352 с. – EDN RAOSTB
4. Суетин И.Н. Профессиональное музыкальное образование в России в XX веке (на материалах Поволжья): автореф. дис. ... д-ра. ист. наук / И.Н. Суетин; Морд. гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Ульяновск, 2021. – 558 с.
5. Юстус И.В. Этапы развития музыкального профессионального образования в Сибирской губернии - Ульяновской области / И.В. Юстус, И.Н. Суетин. – Ульяновск: Качалин А.В., 2013. – 166 с.
6. Сенявский А.С. Урбанизация в России в XX веке: роль в ист. процессе / А.С. Сенявский. – М., 2003. – 285 с.
7. Культура Симбирского - Ульяновского края: сб. док. и мат. / под. ред. А.Г. Пашкина. – Ульяновск: Корпорация технологий продвижения, 2014. – 368 с.
8. Родина В.И. Ленина: экон.-стат. сб. / В.И. Родина; ЦСУ РСФСР; Стат. упр. Ульян. обл. – М.: Статистика, 1970. – 183 с.

9. Михайловская Н. Детские музыкальные школы семилетки (ДМШ) / Н. Михайловская // Музыка и дети. – 1977. – С. 72–83.

10. Суетин И.Н. Система музыкального профессионального образования в России в XX веке (на примере Симбирской губернии - Ульяновской области): автореф. дис. ... канд. пед. наук / И.Н. Суетин. – Ульяновск, 2014. – 28 с. – EDN ZPFUNL

Токмакова Дарья Михайловна
студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В СОВЕТСКОЙ РОССИИ

***Аннотация:** статья посвящена особенностям и характеристикам корпоративной культуры в эпоху советской России. В работе рассматривается влияние политической системы, экономической модели и социальных норм на формирование и развитие делового климата внутри предприятий и организаций.*

***Ключевые слова:** корпоративная культура, советская Россия, деловой климат.*

В современных условиях для экономического развития государства требуется повышать эффективность работы предприятий. На эффективность влияет уровень корпоративной культуры, что является актуальным. Совершенствованию данной сферы может способствовать изучение положительного опыта прошлого и его использования в современных условиях. Корпоративная культура во времена советской России заметно отличается от современной. Предприятия и организации СССР находились под пристальным контролем государства. Однако, многие достижения в этой области вызывают интерес и могут использоваться в настоящем.

Одной из основных черт корпоративной культуры в советской России являлась идеологическая ориентация. Все организации и предприятия были нацелены на достижение коммунистических идеалов и поддержание социалистического строя. Идеология коммунизма проникала во все сферы жизни, в том числе и в рабочие процессы [1]. Она определяла систему управления предприятиями. Главным органом управления являлся комитет партии, который контролировал процесс производства и принимал стратегические решения. Также важным элементом была выстроенная система планового хозяйствования, которая определяла цели и задачи предприятий в рамках общего плана развития страны. Идеология коммунизма также имела большое влияние на организацию труда. Принципом «каждому по способностям, каждому по труду» определялась система оплаты труда, где заработная плата зависела от количества и качества выполненной работы.

В качестве другой черты можно выделить жесткую иерархию. В советской корпоративной культуре была ярко выраженная иерархия, где власть и решения принимались линейно сверху вниз. Руководители имели достаточно влиятельную власть и большой контроль над работниками. Эта иерархическая система управления иногда приводила к жесткому контролю со стороны вышестоящих руководителей и ограничению свободы действий рабочих. Рабочие не имели возможности принимать самостоятельные решения и вносить предложения по улучшению производства. Все решения принимались сверху, что иногда приводило к неэффективности и недостатку гибкости в производстве. Кроме того, подобная структура способствовала появлению коррупции и недобросовестности. Руководители могли злоупотреблять своим положением и принимать решения в своих личных интересах, игнорируя общие цели и принципы коммунизма [4].

Третья черта – это коллективизм. В коллективной культуре СССР было принято высоко ценить коллективные достижения и относиться к ним как к общему достоянию. Рабочие не только трудились вместе, но и отмечали успехи коллектива, проводили совместные мероприятия и праздники [3]. Это создавало атмосферу доверия и сплоченности на предприятии. Однако в коллективизме можно выделить следующий недостаток: работники могли скрывать ошибки или проблемы из-за страха быть осужденным другими людьми, коллегами. Это могло негативно сказываться на качестве работы и эффективности производства.

Отсутствие конкуренции также сыграла большую роль в формировании корпоративной культуры в СССР [1]. Все ресурсы и решения распределялись государством, и целью было достижение общих плановых показателей. Отсутствие конкуренции может иметь как положительные, так и отрицательные последствия как корпоративной культуры. С одной стороны, это способствовало сотрудничеству и солидарности между предприятиями или работниками. Без необходимости конкурировать друг с другом, они направляли свои усилия на совместную работу. С другой стороны, отсутствие конкуренции приводило к устареванию и недостаточной мотивации для улучшения качества продукции и услуг. Без стимула превзойти конкурентов, предприятия могли не стремиться к инновациям или повышению эффективности производства.

Таким образом, в СССР предприятия были государственными или кооперативными, и их основной целью было выполнение плановых показателей производства. Работники были гарантированы постоянной занятостью и социальными льготами, независимо от их производительности. Конкуренции между предприятиями не было, так как все они были в одной системе и выполняли задачи, назначенные государством.

Корпоративная культура в советской России была ориентирована прежде всего на коллективизм и солидарность. Рабочие были объединены в профсоюзы, которые защищали их интересы и обеспечивали социальную поддержку. Взаимодействие между работниками и руководством предприятий было более формальным и иерархичным [2].

Однако в современной России ситуация по большей части изменилась. Государство больше не контролирует все аспекты экономики, и предприятия, и работники вынуждены соревноваться за клиентов и рынки. Но несмотря на все эти перемены, можно увидеть и некоторую схожесть. Во-

первых, предприятия в какой-то степени выполняют задачи, назначенные государством. В СССР это были плановые показатели производства, а в современной России предприятия должны соответствовать определенным стандартам и требованиям. Во-вторых, все также существуют профсоюзы, защищающие интересы работников. В-третьих, обе системы ставят акцент на коллективизм и солидарность, хотя в настоящее время индивидуализм начал играть более важную роль.

Список литературы

1. Батталов Д.Р. Эволюция маркетинга: различия между СССР и современной Россией / Д.Р. Батталов, Т.Д. Гусейнов, Е.В. Голованов [и др.] // Экономика предприятий, регионов, стран. – 2023. – №10. – С. 62–66. EDN AQRBEG
2. Данышина В.В. Социальная ответственность промышленных предприятий в СССР / В.В. Данышина, В.В. Соловьева // Отраслевая и региональная экономика: проблемы управления и пути решения. – 2015. – №3. – С. 67–74.
3. Салтык Г.А. Становление корпоративной культуры в советской и постсоветской России: история и современность / Г.А. Салтык, А.И. Лукаш // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2018. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-korporativnoy-kultury-v-sovetskoy-i-postsovetskoy-rossii-istoriya-i-sovremennost> (дата обращения: 25.10.2023). EDN XQKCAN
4. Скворцова Л.А. Корпоративная культура в России: изучение, развитие / Л.А. Скворцова // Управление человеческими ресурсами: теория и практика. – 2015. – №2. – С. 167–176. EDN VAQDBN
5. Хайк М. Российский и Зарубежный опыт развития организационной культуры / М. Хайк, С.В. Ильченко // Актуальные проблемы развития экономики и управления в современных условиях. – 2021. – №2. – С. 912–919. EDN RLJKPU

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ватаншоев Шероз Сулхондорович
бакалавр, заведующий кафедрой
АО «Кузнецкбизнесбанк»
г. Новокузнецк, Кемеровская область

ВОЗМОЖНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье исследуются возможности использования маркетинговых стратегий для увеличения конкурентоспособности предприятия. Автор указывает на несколько основных возможностей, включая разработку уникального предложения, адаптацию стратегий к потребностям клиентов, эффективное использование маркетинговых инструментов и анализ конкурентов и рыночной среды.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, повышение конкурентоспособности, конкуренция, рыночная среда.

Маркетинговые стратегии являются важными для повышения конкурентоспособности предприятия в условиях конкуренции на рыночной среде. Они позволяют предприятию выделяться среди конкурентов, привлекать и удерживать клиентов. В данной статье мы рассмотрим несколько возможностей, которые маркетинговые стратегии предоставляют для повышения конкурентоспособности предприятия.

Одной из ключевых возможностей, предоставляемых маркетинговой стратегией, является разработка и продвижение уникального предложения. Уникальное предложение должно отличаться от конкурентов и привлекать клиентов путем предоставления особых характеристик и преимуществ. Например, компания может предлагать уникальные товары или услуги, недоступные у других компаний. Это может быть связано с использованием инновационных технологий, внедрением экологически ответственных практик или другими факторами, которые привлекут внимание клиентов и усилят конкурентоспособность компании.

Также важно адаптировать стратегии предприятия к потребностям клиентов, чтобы улучшить его конкурентоспособность. У каждого клиента есть свои уникальные требования и предпочтения, и предприятие должно учитывать эти факторы при создании своих продуктов или услуг. Например, предприятие может предлагать индивидуальные продукты или услуги, которые идеально соответствуют потребностям каждого клиента. Это поможет установить долгосрочные отношения с клиентами и повысить их лояльность.

Использование современных технологий и другие инструменты маркетинга играют ключевую роль в создании преимущества перед конкурентами. Это позволяет предприятию активно привлекать новых клиентов, укреплять свою репутацию и увеличивать объемы продаж. Отсутствие эффективного использования маркетинговых инструментов может привести к потере конкурентоспособности и снижению прибыли предприятия. Поэтому разработка и реализация маркетинговой стратегии, учитывающей современные тенденции и потребности рынка, является неотъемлемой частью успешной деятельности предприятия. Email – Маркетинг и прочие инструменты могут помочь привлечь новых клиентов и удержать уже существующих. Например, компания может использовать рекламу, чтобы привлечь внимание клиентов к своим уникальным предложениям, а продвижение в социальных сетях поможет установить более тесный контакт с клиентами и поддерживать с ними постоянное взаимодействие. Анализ конкурентов и рыночной ситуации является неотъемлемой частью маркетинговой стратегии и предоставляет возможности для повышения конкурентоспособности [1].

Анализ предоставляет возможность определить преимущества и слабые стороны компании по сравнению с конкурентами, а также выявить перспективы роста и развития. Например, предприятие может использовать результаты анализа для улучшения своих товаров или услуг, а также для создания новых стратегий, которые помогут проникнуть на новые рынки или привлечь новых клиентов. Гибкость и адаптивность организации являются неотъемлемыми качествами, которые помогут компании быстро реагировать на изменения в рыночной среде и изменения потребностей клиентов.

Соответствии с изменениями в поведении потребителей или с появлением новых конкурентов. Гибкость маркетинговой стратегии позволяет предприятию успешно справляться с переменами в бизнес-среде и сохранять конкурентоспособность. Кроме того, гибкая стратегия позволяет предприятию быстро реагировать на изменения в требованиях законодательства или на появление новых технологий. Это позволяет предприятию быть в курсе последних тенденций и эффективно использовать возможности, которые они предоставляют. В целом, гибкая маркетинговая стратегия является необходимым элементом успешного бизнеса в современном динамичном мире. Если замечается, что пользователи предпочитают использовать другие платформы для общения, социальная сеть должна применить инновационные подходы и технологии, чтобы повысить свою конкурентоспособность. Маркетинговая стратегия должна быть основана на последних тенденциях и достижениях в маркетинге, чтобы предприятие могло использовать их для своих целей. Например, использование искусственного интеллекта или машинного обучения позволит анализировать данные и определять предпочтения клиентов.

Конкурентоспособность. Путем настройки маркетинговой стратегии в соответствии с потребностями клиентов и эффективным использованием маркетинговых инструментов, предприятие сможет создать уникальное предложение и адаптироваться к изменяющейся рыночной среде. Кроме того, анализ конкурентов и гибкость организации позволят ей использовать инновационные подходы и технологии, чтобы привлечь клиентов и увеличить свою привлекательность в глазах потребителей. В результате,

предприятие сможет выделиться на фоне конкурентов и достичь конкурентных преимуществ [2].

Стратегические окна представляют собой один из наиболее эффективных методов стратегического маркетинга. Абелл (в результате изменения в требованиях рынка или появления новых конкурентов. Важно уметь определить и предугадать эти периоды, чтобы принять правильные стратегические решения и обеспечить успех компании. в случае, когда рыночные требования изменяются быстрее, чем фирма может приспособиться к ним.

Предлагаемый аргумент заключается в том, что, когда изменения на рынке и в маркетинговой среде происходят постепенно, компании могут успешно приспосабливаться, меняя свои текущие маркетинговые и другие функции. Эти изменения могут быть вызваны технологическими инновациями, изменением предпочтений клиентов, изменениями в правовых нормах, экономическими и финансовыми ограничениями или изменениями в окружающей среде. Характер конкуренции также может измениться, включая элементы, описанные в модели пяти сил Портера (1980). Новые участники могут войти на рынок, заменяющие продукты могут предложить более привлекательные варианты для клиентов, и как поставщики, так и клиенты могут укрепить свою позицию на рынке. Развитие конкурентных преимуществ одной фирмы может изменить равновесие сил в конкуренции между существующими компаниями в отрасли.

Однако, если менеджеры компании не замечают кумулятивные изменения в экономической, технологической, социальной, политической и культурной среде до тех пор, пока не станет слишком поздно для реагирования, проблемы, которые они создают для фирмы, могут оказаться крайне сложными для преодоления. Если изменения, приводящие к закрытию стратегического окна, происходят слишком быстро или слишком медленно, это может иметь катастрофические последствия. В первом случае организация не успевает среагировать, пока окно не закроется, а во втором случае она даже не замечает, что окно закрывается, пока не станет слишком поздно для реакции.

Тот факт, что выход на новый рынок является критическим для успеха, иллюстрирует важность стратегического окна. Например, в 1970-х годах крупные производители сушильных машин откладывали свое появление на этом рынке до тех пор, пока он не стал достаточно большим, чтобы гарантировать возврат прибыли от необходимых им инвестиций. Важность стратегического окна проявляется также в области затрат на установку, оборудование и маркетинг. Решение о том, стоит ли увеличивать, уменьшать или поддерживать текущий уровень расходов, зависит от того, будет ли стратегическое окно оставаться доступным или закроется в ближайшем будущем.

Время выхода с рынка играет также важную роль. Иногда возникают ситуации, когда целесообразно разделить бизнес, который сам по себе не принесит достаточной прибыли от продажи. Например, можно использовать полученные деньги от продажи бизнеса для инвестиций в другие перспективные возможности, где открываются стратегические перспективы. В таких условиях стратегические возможности взаимосвязаны. Например, Sunard успешный переход от основного фокуса на пассажирские перевозки к применению контейнеризации подразумевает частичное совпадение стратегических возможностей. Основной акцент, по всей видимости,

сделан на рынке, а не на продукте, с ориентацией на определение бизнес-сферы, в которой он функционирует.

Список литературы

1. Ефимова С.А. Маркетинговое планирование / С.А. Ефимова. – М.: Альфа-Пресс, 2020. – С. 122.
2. Кони́на Н.Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире / Н.Ю. Кони́на. – М.: Проспект, 2019. – 361 с.
3. Лифи́ц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебное пособие / И.М. Лифи́ц. – М.: Юрайт, 2020. – 448 с. – EDN DDQYFG
4. Меско́н М.Х. Основы менеджмента: учебное пособие / М.Х. Меско́н. – М.: Дело, 2018. – 869 с.
5. Рутенберг Д. Создание условий формирования конкурентного рынка / Д. Рутенберг // Экономические стратегии. – 2020. – №10. – С. 94–95.

Грушенко Богдан Владимирович

студент

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИКИ 8D НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы применения метода 8D на промышленном предприятии для выявления коренных причин несоответствия и выработки мер по их устранению с целью предотвращения рецидивов.

Ключевые слова: методика 8D, корректирующие действия, выявление несоответствий.

8D – это простой метод, и его рекомендуется использовать всегда, когда на предприятии возникает брак, для того чтобы восстановить доверие клиента [1].

Этап 0 «Создание команды».

Получив от потребителя запрос на устранение выявленного несоответствия продукции по методике 8D (форму для заполнения определяет потребитель), начальник отдела качества для решения создавшейся проблемы по качеству формирует команду. Информацию для заполнения и формирования отчета по форме 8D собирает сотрудник отдела качества. После окончания формирования отчета он направляется потребителю с приложением всей необходимой документированной информацией.

Этап 1 «Детальное описание несоответствия (проблемы)».

Цель этапа добиться одинакового понимания несоответствия поставщиком и потребителем. На данном этапе команде необходимо ответить на следующие вопросы:

- в чем заключается несоответствие;
- где проявляется несоответствие;
- как и когда оно было обнаружено;

- какой масштаб проблемы у потребителя в количественном отношении;
- каковы последствия, в том числе, потенциальные для потребителя.

В случае отсутствия полного понимания проблемы, организация обеспечивает присутствие своего представителя у потребителя. Также команде необходимо установить связь с предыдущей подобной проблемой, если эта проблема уже возникала ранее. Документированная информация, используемая на 1 этапе:

- фотографии несоответствия;
- протоколы испытаний;
- карты замеров, рабочие инструкции, протоколы и акты исследования несоответствующей продукции, база прошлых проблем и пр.

Этап 2 «Анализ распространения выявленной проблемы на аналогичную продукцию».

Цель этапа определить перечень продукции, на которой может проявляться данное несоответствие. Все дальнейшие действия по методике 8D должны распространяться на весь перечень этой продукции. Должна быть рассмотрена продукция, имеющая аналогичную конструкцию или выполненная по подобной технологии, из того же материала и другая, на которой может проявиться такая же проблема. При заполнении этапа 2 отчёта по форме 8D необходимо указать номер аналогичной продукции, части, узла, агрегата, системы, на которой может проявиться данная проблема. Документированная информация, используемая на 2 этапе:

- карты замеров, протоколы испытаний, акты проверки технологического процесса аналогичной продукции;
- карты контроля аналогичной продукции;
- отчеты внутренних аудитов процессов/продуктов;
- протоколы FMEA анализа;
- перечни деталей и узлов, распространяемых на несколько наименований продукции.

Этап 3 «Анализ причин не обнаружения несоответствия».

Цель данного этапа – обнаружить потенциальные причины не обнаружения проблемы и устранить их, чтобы исключить попадание несоответствующей продукции потребителю. Команде необходимо ответить на вопросы:

- где, как и почему появилось несоответствие, определить, на какой стадии производства может быть определено несоответствие;
- выяснить, почему несоответствие не было выявлено (таким образом, найти ошибки или отклонения в процессе контроля качества и устранить их);
- проанализировать, нет ли отклонений в технической и конструкторской, документированных процедурах, процессе изготовления.

Документированная информация, которая используется на 3 этапе:

- диаграммы Парето и Исикавы, диаграммы разброса;
- записи по методу «Пять почему»;
- протокол SPC- анализа статистических данных процесса;

При оформлении этапа 3 отчёта 8D необходимо указать место возникновения несоответствия и причины его не обнаружения.

Этап 4 «Срочные сдерживающие действия».

Цель данного этапа – определение и внедрение срочных сдерживающих действий в организации для предотвращения поставки дефектных

изделий потребителю. Срочные сдерживающие действия будут эффективны при условии соответствующего выполнения этапов 1–3.

Они должны быть применены:

- к продукции, находящейся в цехе производства;
- к продукции, находящейся на складе готовой продукции;
- к продукции, находящейся в пути и на складе потребителя;
- к аналогичной продукции, на которую потенциально распространяется выявленное несоответствие.

Срочные сдерживающие действия должны содержать:

- технологию дополнительного контроля или иной операции;
- персонал, обеспечивающий контроль или иную операцию;
- инструменты и оснастку, необходимую для реализации срочных сдерживающих мер;

– место проведения дополнительного контроля (операции);
– записи результатов контроля; – способ маркировки продукции, выпущенной при действии срочных сдерживающих мер.

Срочные сдерживающие действия действуют до момента устранения причин возникновения проблемы, реализации корректирующих действий по 6 этапу, и получению подтверждения его результативности (акцепт 7 этапа потребителем). Вся продукция, прошедшая контроль при введенных срочных сдерживающих действиях, должна быть специальным образом промаркирована. Документированная информация, разрабатываемая на 4 этапе:

– фото маркировки продукции, прошедшей срочные сдерживающие действия;

– оповещение (служебная записка) о введении срочных сдерживающих действий в организации;

– чек лист перепроверки продукции.

При оформлении этапа 4 отчёта по форме 8D необходимо:

– после перепроверки заделов, указать количество (в штуках) годной и несоответствующей продукции;

– указать реквизиты партии, в которой будут находиться изделия, прошедшие срочные сдерживающие действия, способ маркировки данной продукции (с фотографией) и результаты ее перепроверки.

Отчёт по форме 8D с четырьмя заполненными этапами должен быть направлен потребителю в течение 48 часов с момента получения запроса (если иные сроки не определены потребителем). Порядок решения проблем по качеству продукции согласно методу 8D представлен на рис. 1. К отчёту должна быть приложена вся документированная информация, разработанная на 1–4 этапах. После направления 4 заполненных этапов необходимо получить одобрение (акцепт) данных этапов потребителем для перехода к дальнейшим действиям по решению проблемы.

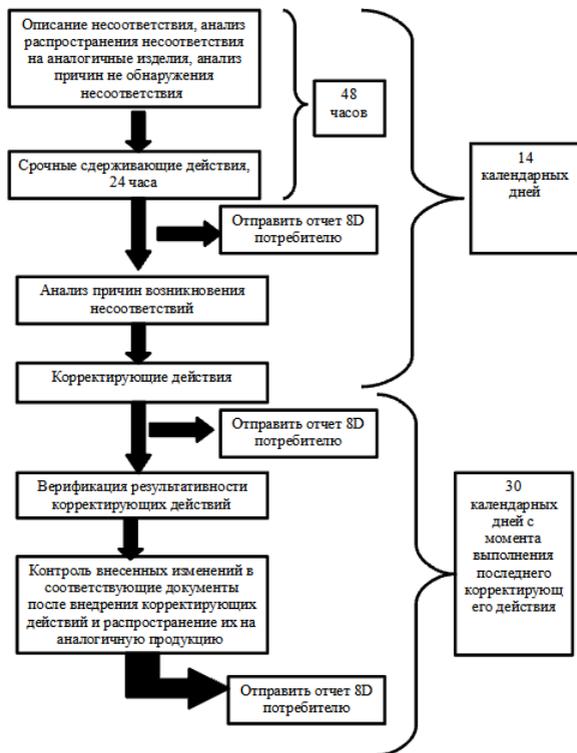


Рис. 1. Блок-схема порядка решения проблем качества продукции по методике 8D

Этап 5 «Анализ причин возникновения несоответствия».

Цель этапа – установить коренную причину несоответствия и определить соответствующие действия, направленные на ее полное устранение. На данном этапе для команды обязательно посещение площадки, где возникает проблема. Перед проведением анализа необходимо найти ответ на вопросы:

- что изменилось в процессе изготовления изделий;
- как вернуться к состоянию, когда проблемы не было (вплоть до условий, когда проходило освоение производства данного изделия).

Команда проводит анализ карт замеров, протоколов испытаний, результатов приемосдаточных испытаний продукции, результатов аттестации пресс-форм и штампов, записей по верификации наладок оборудования, отчетов внутренних аудитов процесса/продукта, матриц взаимозаменяемости, журналов курсов целевого назначения и пр. Причины несоответствий должны опираться на реальные факты. Предположения, не

подтвержденные документально, командой не рассматриваются. На данном этапе обязательно применение базовых инструментов анализа: диаграмм Парето и Исикавы, методики «Пять почему», диаграммы разброса и прочих инструментов. Разработанная командой на данном этапе документированная информация должна быть приложена к отчету по форме 8D и направлена потребителю.

Этап 6 «Корректирующие действия».

Цель этапа – разработать корректирующие действия, направленные на полное устранение причин возникновения (этап 5) и не обнаружения (этап 3) несоответствия. При заполнении этапа 6 отчёта по форме 8D обязательно указываются сроки и ответственные за выполнение разработанных корректирующих действий. Отчёт по форме 8D с заполненными 5–6 этапами должен быть направлен потребителю не позднее 14 календарных дней с момента получения запроса (если иные сроки не определены потребителем). К отчёту по форме 8D должна быть приложена вся документированная информация, разработанная на 5 и 6 этапах. После выполнения в установленные сроки всех корректирующих действий к отчету необходимо приложить подтверждающую документированную информацию. При получении от потребителя одобрения (акцепта) этапов 5 и 6 необходимо переходить к 7 и 8 этапам.

Этап 7 «Верификация результативности корректирующих действий».

Цель этапа – анализ выполнения корректирующих действий и оценка их результативности, как для устранения коренной причины несоответствия, так и для причин не обнаружения. При заполнении этапа 7 отчёта 8D указываются объективные свидетельства результативности предпринятых корректирующих действий. Для чего к отчёту по форме 8D должна быть приложена документированная информация (протоколы испытаний, расчёт коэффициента воспроизводимости процесса, статистика дефектности и пр.).

Этап 8 «Контроль внесения изменений в соответствующие документы после внедрения корректирующих действий и распространение их на аналогичную продукцию, процессы и пр.»

Цель этапа – внесение корректировок и изменений в соответствующие документы по корректирующим действиям, выполненным для устранения несоответствия, и исключения его повторения на подобных процессах или продукции, на других линиях и пр. Отчёт по форме 8D с заполненными этапами 7 и 8 должен быть направлен потребителю в течение 30 календарных дней с момента окончания выполнения последнего разработанного корректирующего действия. К отчёту должны быть приложена вся разработанная или измененная на 7 и 8 этапах документированная информация. После заполнения 7 и 8 этапов и направления их потребителю необходимо получить одобрение (акцепт) данных этапов. При получении акцепта этапов 7 и 8 отчет по форме 8D считается закрытым [2].

Таким образом, использование данного метода позволит более эффективно устранить возникающее несоответствия, так как устраняются причины их появления, а не только сами проблемы.

Список литературы

1. Павлюк А.К. Анализ применения методики 8D на российских предприятиях / А.К. Павлюк, Н.И. Меркушева // Молодой ученый. – 2015. – №1 (81). – С. 267–269 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/81/14700/>. EDN TEVAQJ

2. Валько Е.В. Методика 8D как инновационное решение проблем, связанных с качеством в производственном процессе / Е.В. Валько, А.В. Гетманова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – №8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2015/08/9629>. – EDN UHYVBQ

Мосенцева Анна Максимовна

студентка

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

МОНИТОРИНГ И ИЗМЕРЕНИЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы организации процесса контроля качества готовой продукции в системе менеджмента качества. Автор акцентирует внимание на контроле в процессе производства, соблюдения технологической дисциплины.

Ключевые слова: контроль качества готовой продукции, система менеджмента качества, соблюдения технологической дисциплины, процессы управления ресурсами предприятия.

В соответствие с действующим на данный момент стандартом ИСО 9001:2015 предприятие, применяющее у себя систему менеджмента качества, в обязательном порядке должно реализовать все запланированные процедуры, указанные в конструкторской документации на соответствующих этапах производства в целях подтверждения выполнения условий, закрепленных договором [1]. Отгрузка потребителю продукции не может проводиться до окончания реализации в полном объеме всех запланированных в конструкторской документации мероприятий с приемлемыми для потребителя результатами, которые закрепляются договором. Для этого необходимо вести учет и сохранять всю информацию о выпуске продукции по технологическому процессу. Эта информация должна состоять из свидетельств, которые демонстрируют соответствие продукции критериям приемки, закрепленными в договорах, а также прослеживаемость в отношении должностных лица, которые допустили выпуск готовой продукции [2].

Контроль изготовленной предприятием продукции является одним из процессов системы менеджмента качества и должен регламентироваться

требованиями стандарта, разработанного предприятием. Контроль готовой продукции на предприятии организуется для оценки соответствия продукции требованиям которые устанавливает конструкторская, технологическая документация, или условия договора. Оценка отклонений от установленных требований, выработка и осуществление работ по их устранению и управляющие воздействия на технологический процесс повышают конкурентоспособность предприятия. Задачами строгого контроля качества готовой продукции на предприятии является установление и обеспечение соответствия:

- технологического процесса изготовления требованиям, которые определяет конструкторская и технологическая документация;

- качества произведенной продукции требованиям, установленным договором.

Процесс контроля качества продукции предусматривает проведение:

- анализа статистических данных, полученных по опыту систематического контроля в производственном процессе;

- испытаний на статистические, динамические и вибрационные нагрузки, устойчивость к внешним дестабилизирующим факторам, по всем показателям надежности;

- систематические проверки соблюдения технологической дисциплины на рабочих местах.

- статистического анализа особенностей производства серийной, готовой продукции, а также составных частей и комплектующих элементов;

- анализа внедрения в производство конструкторских изменений в соответствии с условиями договора и действующей документацией;

- анализа причин брака с разработкой корректирующих мероприятий;

- авторского надзора за правильностью выполнения положений конструкторской, технологической и эксплуатационной документации

- проведение летучих контролей производства по вопросам обеспечения качества готовой продукции;

- контроля состояния рабочих мест в соответствие с должностными инструкциями;

- анализа претензий, полученных организацией с мест эксплуатации продукции, возвращенной потребителем.

Входной контроль комплектующих должен быть организован на предприятии вне зависимости от особенностей функционирования системы менеджмента качества. Реализация процедур входного контроля должна регламентироваться внутренними стандартами предприятия, а также определяется договорными обязательствами между поставщиком и потребителем. Внутренними документами регламентируются объемы выборки продукции для контроля, приемочные и браковочные числа, процедуры приемки и браковки партий.

Выпуск качественной продукции невозможен без организации процедур контроля в процессе производства. Целью такого контроля является предупреждение появления возможных несоответствий в готовой продукции, а также контроль соблюдения технологической дисциплины. Созданные процедуры контроля должны охватывать весь производственный процесс, что даст возможность сократить количество брака, передаваемого по технологической цепочке не последующие операции.

Операционный контроль качества организуется для оценки стабильности производства на промежуточных и окончательных сборочных операциях. Оценивается соответствие применяемых комплектующих, материалов требованиям технологического процесса, стандартам предприятия, условиям договора. Необходимо так же оценить соответствие утвержденных в технологической карте инструментально-технологической оснастки, стендов, пультов и другого используемого оборудования фактически применяемым, определить соответствия последовательности технологических операций и переходов фактически выполняемым, а также определения соответствия оснащения и содержания рабочих мест требованиям технологической документации. Номенклатуру объектов контроля, выбор мест контроля в технологическом процессе, наименования контролируемых параметров, основные требования к организации проверок, порядок проведения, оформление результатов контроля и ответственность должностных лиц за соблюдение технологической дисциплины устанавливается в соответствии с действующей на предприятии документацией. Все детали и сборочные единицы, выпускаемые на предприятии предъявляются в ОТК на контроль и испытания согласно технологии и конструкторской документации рис. 1. Рабочий, изготовивший продукцию, перед предъявлением в ОТК, обязан проверить ее на соответствии чертежей и технической документации. На принятую продукцию контролер ОТК ставит клеймо и оформляет сертификат качества. Организация приемо-сдаточных испытаний, порядок предъявления и сдачу продукции ОТК осуществляется в соответствии с условиями договора, а также в соответствии с конструкторской документацией и техническими условиями. Продукция считается принятой ОТК и годной для предъявления на приемо-сдаточные испытания представителю заказчика, если она прошла предварительные испытания с положительными результатами в соответствии с установленными на предприятии требованиями.

Принятой считается продукция, которая выдержала испытания, укомплектована и упакована в соответствии с требованиями конструкторской документации на продукцию, опломбирована ОТК. Порядок работы с продукцией, не выдержавшей контроль и испытания, определяется стандартом предприятия. Принятая продукция хранится на складах отдела сбыта и подлежит отгрузке потребителю в соответствии с условиями договора.

Представленная методика позволит организации регулярно анализировать достижение поставленных целей в области качества для улучшения процессов, связанных с ориентацией деятельности на потребителя, а также повышения качества выпускаемой продукции.

Особенности менеджмента и маркетинга в современных условиях

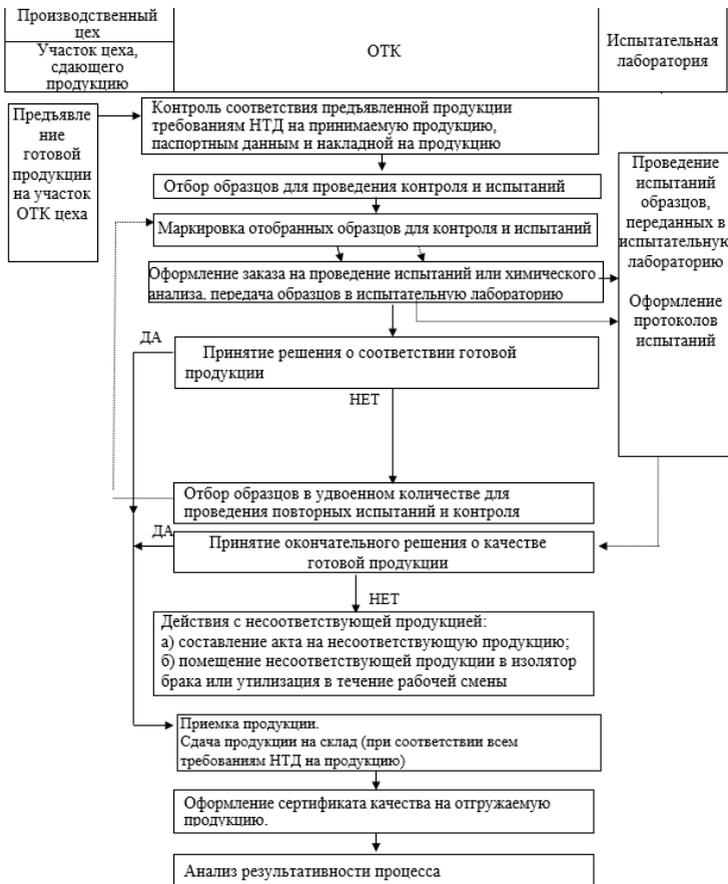


Рис. 1. Схема контроля и испытаниях готовой продукции

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2015. – 95 с.
2. ГОСТ Р ИСО 9004–2019 Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха в организации. – М.: Стандартинформ, 2020. – 62 с.

Павлухина Анастасия Владимировна

студентка

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

ПРОВЕДЕНИЕ ВНУТРЕННИХ АУДИТОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы организации внутреннего аудита системы менеджмента качества на промышленном предприятии, критерии формирования плана аудита. Автором представлена декомпозиция процесса «внутренний аудит».*

***Ключевые слова:** система менеджмента качества, планирование внутренних аудитов, управление документацией организации, документация системы менеджмента качества, корректирующие действия, оценка эффективности.*

Организация должна проводить внутренние аудиты системы менеджмента качества через запланированные интервалы времени для получения информации о соответствии созданной системы собственным требованиям и стандарту ГОСТ Р ИСО 9001–2015, а также ее эффективности и результативности [1].

К проведению внутренних проверок системы менеджмента качества допускаются только назначенные приказом руководства аудиторы, прошедшие специальное обучение или тренинг. Для проведения внутренних проверок допускается привлекать внешний ресурс, в качестве которого выступают специализированные организации рис. 1.

Все процессы и виды деятельности организации, входящие в область распространения системы менеджмента качества (СМК), проверяются не менее одного раза в течение планового периода (в течение года со дня утверждения годового плана) [2]. При планировании внутренних аудитов учитываются такие факторы, как важность и состояние процессов, организационные изменения, результаты предыдущих аудитов, результаты анализа СМК, записи о несоответствиях, жалобы потребителей.

Особенности менеджмента и маркетинга в современных условиях

USED AT:	AUTHOR: Павлушина А.В. PROJECT: Внутренний аудит	DATE: 26.10.2023 REV: 26.10.2023	WORKING DRAFT RECOMMENDED PUBLICATION	READER:	DATE:	CONTEXT: TOP
	NOTES 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					
<p>ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Система менеджмента качества. Требования Руководство по качеству СТО "Внутренний аудит"</p> <p>ГОСТ Р ИСО 9004-2019 Менеджмент качества. Качество организации Руководство по достижению устойчивого успеха организации</p> <p>ГОСТ Р ИСО 19011-2021 Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента</p> <p>Принципы проведения внутреннего аудита План проведения внутреннего аудита Документация СМК организации</p> <p style="text-align: center;">Внутренний аудит системы менеджмента качества</p> <p style="text-align: center;">Отчет о проведении внутреннего аудита Протокол оценочный (несоответствия) Разработка и реализация корректирующих мероприятий Оценка их эффективности</p> <p style="text-align: center;">Аттестованный персонал Оборудование, необходимое для проведения аудита</p>						
NOTE:	A-0	TITLE:	Внутренний аудит системы менеджмента качества		NUMBER:	

Рис. 1. Процесс СМК «Внутренний аудит»

Годовой график определяет область и масштаб проверок (частота проведения проверок зависит от результатов выявленных несоответствий в предыдущих проверках), влияние процесса или деятельности на систему менеджмента качества и качество конечного продукта (услуги).

Приоритетность проверяемой деятельности может определяться, исходя следующих критериев:

- анализа данных по качеству производственных процессов и продукции;
- анализа результативности процессов СМК;
- результатов мониторинга процессов и продукции (услуги);
- результатов ранее проведенных аудитов или других критериев, которые могут быть установлены высшим руководством.

Особое внимание уделяется тем процессам и видам деятельности, где было выявлено больше всего несоответствий по результатам последнего внутреннего аудита. Высшее руководство, исходя из интересов бизнеса, может расширить или сократить перечень критериев, на основе которых определяется статус и важность проверяемой деятельности.

При проведении проверки СМК и процессов объектами проверки являются:

- организация работ, управление выполнением работ;
- производственные процессы и условия работ;
- документация (эксплуатационная, технологическая, учетная документация, стандарты организации, положения, инструкции и т. п.);
- оборудование (технологическое, испытательное, контрольно-измерительное, средства измерения);
- ресурсы (материально-технические, кадровые, финансовые).

При проверке обеспечения работ по качеству проверяют:

- организационное обеспечение;
- программно-методическое обеспечение;
- технико-технологическое обеспечение;
- ресурсное обеспечение (кадровое, материально-техническое, финансовое);
- информационное обеспечение.

Они могут быть использованы при составлении заданий на проверку с введением, при необходимости, дополнений и дополнительной детализации в каждом конкретном случае.

При проверке подразделения, направления работ проверяют:

- состав выполняемых работ;
- конкретные процедуры выполнения работ;
- научно-технический уровень нормативной документации по обеспечению качества;
- состояние и ведение технической документации, необходимой для обеспечения качества работ и качества обслуживаемых объектов;
- своевременность и эффективность принятия и реализации организационно-технических мероприятий по качеству рис. 2.

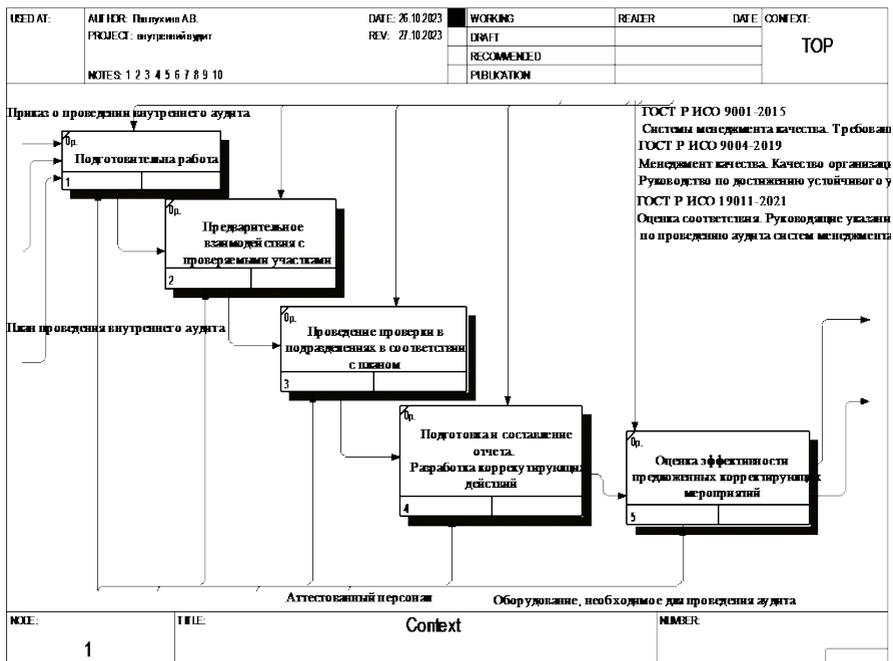


Рис. 2. Контекстная диаграммы процесса «Внутренний аудит»

При проверке процедур выполнения работ по качеству (процессов, операций) проверяют:

- документальное оформление процедур (операций);
- полноту выполнения установленных требований;
- правильность ведения необходимой документации.

Каждое несоответствие, выявленное в ходе внутреннего аудита, оформляется в виде «Наблюдения в ходе аудита». На основании выявленных несоответствий ведущий аудитор (аудитор) оформляет итоговый отчет о выполнении цикла плановых внутренних аудитов. Отчет по аудиту в заключении должен содержать вывод о функционировании СМК в организации. В дальнейшем должен быть проведен анализ причин несоответствия. По каждому несоответствию разрабатываются корректирующие действия с последующей оценкой их эффективности.

Представитель руководства по качеству должен нести ответственность за:

– организацию проведения анализа результативности СМК с учетом результатов внутренних аудитов;

– составление годового плана внутренних аудитов, составление списков аудиторов, имеющих необходимую квалификацию для проведения внутренних проверок, а также корректирующие мероприятия, проводимые подразделениями с целью устранения несоответствий, выявленных при внутренних аудитах;

– за организацию проверки выполнения корректирующих и действий по результатам внутренних аудитов, в т.ч., при необходимости, посредством повторного аудита;

– за оценку эффективности предложенных корректирующих мероприятий, так как это дает возможность повысить эффективность производства.

Рассмотренный подход к проведению проверки дает возможность оценить, насколько система менеджмента качества обеспечивает соответствие деятельности, продукции и услуг компании требованиям законодательства, регламентирующей документации, контрактов с партнерами и заказчиками.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2015. – 95 с.
2. ГОСТ Р ИСО19011–2021 Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента. – М.: Стандартинформ, 2021. – 36 с.
3. ГОСТ Р ИСО 9004–2019 Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха в организации. – М.: Стандартинформ, 2020. – 62 с.

Пигалкина Александра Сергеевна
студентка

Научный руководитель
Корнилова Анна Дмитриевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

DOI 10.31483/r-108713

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В МАРКЕТИНГЕ

***Аннотация:** в статье рассматривается инновационная деятельность предприятия, наибольшее внимание уделено вопросам проведения маркетинговых инноваций как неотъемлемой части функционирования организаций. Автором перечислены методы и примеры проведения маркетинговых инноваций, которые иллюстрируют возможность их эффективного и успешного применения.*

***Ключевые слова:** инновационная деятельность, новшество, маркетинг, инновации в маркетинге, реклама.*

Для успешного функционирования, сохранения конкурентных позиций или приобретения таких конкурентных преимуществ, которые выведут фирму на новый уровень, любой организации необходимо внедрять инновации независимо от того, является данная компания пионером при введении новшеств или следует за лидером. Необходимость инновационной деятельности обуславливается желанием производителей получить высокую прибыль и занять наибольшую долю рынка. Вследствие этого компании затрачивают все больше средств на инновационную деятельность, так в 2022 году по сравнению с 2021 величина затрат на инновационную деятельность организаций увеличилась на 11,9% [6].

Под инновационной деятельностью в данной статье понимается систематическая процедура формирования, применения, а также увеличение распространения нововведений с целью получения конкурентных преимуществ и повышения прибыльности собственного производства [3, с. 50]. Инновационная деятельность может классифицироваться по различным признакам, в частности по области применения. Среди экономических инноваций выделяют технологические, организационные, маркетинговые и иные инновации. Каждый из представленных видов существенно влияет на деятельность компании, их применение может положительно влиять на финансовые показатели, устойчивость и конкурентоспособность организации. Автором подробно рассмотрены маркетинговые инновации – реализованные новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие существенные изменения в дизайне и упаковке продуктов; использование новых методов продаж и презентации продуктов (услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий [5, с. 26].

В статье рассмотрены некоторые маркетинговые методы, являющиеся инновационными, и их примеры.

Первыми для рассмотрения предложены методы, затрагивающие изменения дизайна и упаковок продукции. Ярким примером удачной инновации представленного метода является разработка Руби Андерссоном (Раусингом) упаковок для насыпных и наливных продуктов. Во времена, в которые жил изобретатель, большинство продукции находилось без упаковок, по мнению Р. Андерссона, в идеале в супермаркете не должно быть продавцов, а товар должен продавать себя сам, то есть на его упаковке должна быть написана вся необходимая информация. В 1951 году была создана компания «Tetra Pak», продукция которой произвела революцию в продаже продукции и ее упаковке. На сегодняшний момент выручка «Tetra Pak» составляет 12,5 миллиардов евро [8].

Также немаловажным методом в маркетинговых инновациях являются новшества, связанные с непосредственным продвижением товара, включая рекламные кампании.

Стоит отметить, что ранее реклама вызвала к рациональности и отображала в себе качества, связанные с надежностью («удобная и прочная обувь» – реклама детской школьной обуви). Однако такой подход оказался недостаточно эффективным ввиду различных потребностей у покупателей (может быть важен сам вид обуви или, например, наличие запасных шнурков), а также невозможности продвижения некачественного товара.

В оппозицию рекламе, основанной на разуме, Эдвард Бернейс внес значительный вклад в развитие маркетинговых методов, основанных на убеждении путем манипуляций бессознательными потребностями людей.

Также к инновациям в проведении рекламных кампаний можно отнести краткость и запоминаемость рекламных слоганов, например, слоган компании «Apple», который звучит как «Think different» или «Nike» – «Just do it!».

Для наглядности стоит рассмотреть неудачный кейс инноваций в рекламных кампаниях. В 2010 году компания «Walkers» («Lay's») провела акцию – покупатели, которые приобрели товар могли зайти на сайт и угадать место, в котором будет идти дождь в определенное время, если прогноз сбывался, то победитель получал 16 долларов США (сама упаковка чипсов стоила около 60 центов). Проведение такой акции, по мнению маркетологов, разрабатывавших ее, должно было повысить спрос среди потребителей и увеличить прибыль компании. В действительности количество продаж выросло, однако специалисты не учли территориальные особенности страны, в которой проводилась данная кампания. Акция была осуществлена в Великобритании, в которой пасмурных дней в году более 50% [4], а, значит, вероятность угадать осадки была недооценена, компания потерпела убытки.

Немаловажным методом в маркетинговых инновациях являются стратегии ценообразования, призванные наиболее эффективно устанавливать цены, достигая при этом наибольшей прибыли для компании.

Ярким примером такого метода является применение компанией «Uber» гибкого ценообразования – цена за поездку устанавливается в зависимости от спроса и предложения в конкретный момент времени, что позволяет наиболее эффективно сводить на рынке такси пассажиров и водителей. В

данном случае «Uber» сделал прорыв, поскольку ранее тарифы на такси были всегда фиксированные, а вызвать его было не всегда возможно.

Также в 2014 году «Uber» ввел надбавку за безопасность в размере 1 доллара к каждой поездке, при этом компания ограничилась записью онлайн-курса «Безопасность водителя». Новая линия дохода принесла организации сотни миллионов долларов [2, с. 224].

На современном этапе одним из инновационных направлений в маркетинге стала омниканальность, т. е. формирование бесшовной коммуникации клиентов с компаниями через социальные сети и другие каналы связи. Данная маркетинговая стратегия появилась в результате изменений в поведении потребителей, технологических достижений и цифровых каналах. Стратегия Starbucks стала одним из лучших примеров такого подхода [1, с. 127].

Рассмотренные методы являются не единственными, но, по мнению автора, наиболее эффективными и часто встречающимися. Проведение каждого из них может дать положительный эффект в виде увеличения прибыли бизнеса и узнаваемости бренда. Однако не всегда маркетинговые инновации приводят к позитивным изменениям. При внедрении указанного вида новшеств важно оценивать все риски, которые могут возникнуть при введении новых механизмов, рассчитывать экономический эффект от инноваций природным методом. Развитие инновационных подходов формирует новые требования к креативности и гибкости мышления, профессиональности работников при разработке алгоритмов и их реализации [7].

В заключение стоит отметить, что инновации в маркетинге являются неотъемлемой частью развития компаний и их продвижения на рынке, занятия лидирующих позиций в конкурентной борьбе. Внедрение маркетинговых новшеств позволяет фирмам развиваться, привлекать новых потребителей, наращивать свою прибыль, которая в дальнейшем может стать источником финансирования развития организации и проведения инноваций в других сферах деятельности предприятий.

Список литературы

1. Асеев В.М. Омниканальный подход для построения взаимодействия с клиентами / В.М. Асеев, А.Д. Корнилова // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2021. – №1. – С. 126–129. – DOI 10.46554/OP-MIE-2021.1-pp.126. – EDN AFQACJ.
2. Айзек М. На взводе. Битва за Uber / М. Айзек; пер. с англ. С.Н. Самуйлова. – М.: Эксмо, 2022. – 576 с.
3. Веснина М.С. Инновационная деятельность в экономике / М.С. Веснина, И.А. Филиппова // Academy. – 2021. – №1 (64) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-v-ekonomike> (дата обращения: 03.11.2023).
4. Климат Великобритании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Климат_Великобритании (дата обращения: 03.11.2023).
5. Мальцева С.В. Основы инновационной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / С.В. Мальцева [и др.]; отв. ред. С.В. Мальцева. – М.: Юрайт, 2023. – 517 с.
6. Наука, инновации и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 03.11.2023).

7. Komilova A.D. Innovation processes management and its efficiency for area development / E. Chirkunova, N. Belanova, A. Komilova, N. Ryduk // MATEC Web of Conferences, St. Petersburg, 20–22 декабря 2017 года. Vol. 170. – St. Petersburg: EDP Sciences, 2018. – P. 02016. – DOI 10.1051/mateconf/201817002016. – EDN YBOMXB.

8. Tetra Laval [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tetralaval.com/> (дата обращения: 03.11.2023).

Чудинов Олег Олегович

канд. экон. наук, доцент, преподаватель
Красноярский финансово-экономический
колледж – филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Красноярск, Красноярский край

ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ НЕФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам подготовки нефинансовых (социальных, экологических и об устойчивом развитии) отчетов. Раскрываются основные принципы подготовки и ведения соответствующих документов. Автором анализируются факторы повышения уровня конкурентоспособности и возможностей выхода на международные рынки компаний, ведущих такую отчетность.*

***Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, ESG, общество, экология, отчет.*

Одной из современных форм отчётности, которые ведут корпорации и бизнес-структуры различной формы собственности, является нефинансовая. Она представляет собой документ, который отражает воздействие компании на социальные и экологические процессы в обществе и на территории своего влияния. Ведение этой работы имеет свои особенности. Так для того, чтобы такой документ представлял собой не только лишь красочный буклет, но и содержал в себе информацию необходимую для анализа и хозяйственного планирования необходимо, чтобы:

1) в процесс подготовки и заверения отчета были вовлечены представители всех заинтересованных сторон;

2) отчетность велась на регулярной основе, охватывала все соответствующие вопросы, отражала сведения о достижении целевых показателей, установленных на уровне мировых стандартов и дополнительных корпоративных норм, а их результаты были сопоставлены с отчетными периодами предыдущих лет;

3) работу над отчётом вела постоянно действующая рабочая группа, включающая как представителей различных уровней управления, так и внешних стейкхолдеров.

Общий алгоритм указанной работы в доступной форме изложен в работе Внешэкономбанка «Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса». Он включает в себя несколько основных этапов.

1. Планирование процесса подготовки отчетности, включающего формирование рабочей группы, разработку концепции отчёта и плана-графика работы.

2. Корректировку содержания и наполнения документов, отражающих результаты социальной и экологической деятельности, с учетом взаимодействия с заинтересованными сторонами.

3. Сбор необходимой для работы информации из внутренних и внешних источников.

4. Подготовку рабочей версии отчета и её рассылку с целью сбора замечаний и устранения недочетов.

5. Подготовку финальной версии отчета с учетом собранных предложений и недостатков.

6. Формирование дизайн-концепции, проведение внутренней проверки и утверждение уполномоченными должностными лицами.

7. Издание и распространение нефинансового отчета [1, с. 28–29].

Помимо перечисленного, одним из ключевых требований является проведение внутреннего нефинансового аудита. Эта процедура направлена на проверку представленной в отчете информации, а проводить её должна уполномоченная организация. После проверки документа, отражающего вопросы социальной и экологической деятельности бизнеса, она выдает аудиторское заключение о подлинности информации, тем самым подтверждая, что процедура подготовки отчета проходила как с учетом достижения реальных показателей, так и оценки результатов этой работы заинтересованными сторонами, а не носила субъективный или маркетинговый характер. В настоящее время одной из самых крупных компаний, занимающейся заверением отчетов является «ПрайсвогтерхаусКуперс Аудит».

Подтверждением успехов в социальной деятельности могут являться также победы в различных конкурсах. Различного рода премии для социально ответственных корпораций вручают сегодня в странах Азии и Европы, в том числе государствах постсоветского пространства.

В Российской Федерации одним из первых таких конкурсов стал «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность», проводимый Российским союзом промышленников и предпринимателей. Изначально (в 2013 году) конкурс состоял из 2 номинаций. Интересно, что 2021 году он уже включал в себя 12 номинаций («Лучший проект по импортозамещению», «За проект в сфере энергоэффективности», «За климатический проект», «За экологически ответственный бизнес» и другие), Гран-при и две специальных номинации, одна из которых имела название «За обеспечение безопасности работников и популяризацию вакцинации от COVID-19 в трудовых коллективах» [2].

Можно также отметить конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности», который проводится Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации с 2000 года.

Подобные мероприятия проводятся у нас и на региональному уровне. Так, например, в Иркутске вручается премия «За высокую социальную эффективность и развитие социального партнерства», ставящий во главу угла

деятельность предприятий в обеспечении достойной заработной платы, медицинском обслуживании и пенсионном обеспечении персонала [3].

Однако современный и качественный нефинансовый отчет нужен не только для получения компанией престижного приза. Прежде всего, он является документом, подтверждающим достижение заявленных показателей, позволяет определить перспективы развития, нефинансовые факторы создания ценностей, а также оценить способность предприятия достигать целей устойчивого развития.

Соответственно, проведение работы по подготовке нефинансового отчета, распространение информации о его результатах и участие в конкурсах дает бизнесу следующие преимущества:

- повышается репутация предприятия среди стейкхолдеров;
- выявляются недостатки в работе и вырабатываются способы их решения;
- совершенствуются методы управления и стратегия корпорации;
- повышается уровень лояльности сотрудников к своей организации;
- открываются новые способы снижения расходов;
- выявляются скрытые краткосрочные и долгосрочные риски;
- улучшаются отношения с представителями международного сообщества и органами публичной власти;
- в организации распространяется положительный опыт работы.

Таким образом, нефинансовая отчетность не является только лишь способом передачи информации о социальной и экологической деятельности компании. В настоящее время, в основе такой работы лежит взаимодействие руководства организации со своими сотрудниками и обществом в целом. Кроме того, нефинансовые отчеты предназначены для широкого круга заинтересованных лиц, а значит носят публичный характер. Отсюда, подготовка и выпуск отчетности подобного типа позволяет корпорациям еще и позиционировать себя как ответственного участника рынка, формировать и улучшать свой международный имидж, параллельно повышая инвестиционную привлекательность, формировать новые партнерские связи, укрепляя уже имеющиеся, выявлять и предупреждать возможные, даже скрытые, риски, а главное, улучшать качество корпоративного управления.

Список литературы

1. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: учебное пособие / под ред. ОАО «АСИ-Консалтинг». – М.: Внешэкономбанк, 2011. – 56 с.
2. Победители Всероссийского конкурса РСПП «Лидеры российского бизнеса: динамика, ответственность, устойчивость - 2021» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rspp.ru/events/news/pobediteli-vserossiyskogo-konkursa-rspp-lidery-rossiyskogo-biznesa-dinamika-otvetstvennost-ustoychiv-62a0c5680a3e5/> (дата обращения: 01.10.2023).
3. Конкурс «За высокую социальную эффективность и развитие социального партнерства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.irkzan.ru/News/Detail/?id=087da9a4-314a-4648-ace6-d6a317d984e1> (дата обращения: 15.09.2023).

Шавалиева Юлия Алексеевна

магистрант

Набережночелнинский институт (филиал)

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

г. Набережные Челны, Республика Татарстан

ПРЕВЕНТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ В ПРОДУКТОВОМ РИТЕЙЛЕ

***Аннотация:** в статье рассмотрены примеры превентивных стратегий при управлении качеством продукции в продуктовом ритейле. Управление качеством продукции с использованием стратегического подхода является решением возникающих проблем с качеством продаваемых товаров и предлагаемых услуг. Рассмотрены методические аспекты разработки и выбора необходимой стратегии управления качеством, а также проанализированы принципы, которые должны принимать во внимание руководители организации при разработке стратегии.*

***Ключевые слова:** управление качеством продукции, качество продукции, превентивная стратегия, продуктовый ритейл, блокчейн, инструменты управления качеством.*

Целью деятельности любой торговой сети является максимизация прибыли за счет продажи товаров или услуг. Для достижения этой цели торговая сеть должна обеспечивать качественный сервис, удовлетворять потребности клиентов, оптимизировать управление запасами и логистику, развивать свою торговую сеть и продвигать свой бренд через маркетинг и рекламу.

В решении проблемы повышения качества играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг. Она является стратегической проблемой, от решения которой зависит стабильность экономики нашего государства. Поскольку внешний вид товаров, удобство в обращении, срок службы, технические характеристики, условия гарантийного обслуживания – это решающие моменты при определении их цены. Таким образом, необходимыми условиями, определяющими сбыт товара, является убежденность потребителя в его гарантированном качестве и цене [3].

Стратегический подход можно определить, как совокупность программ, принципов, методов и приемов, при помощи которых руководство планирует развитие определенной социально-экономической системы на среднесрочную или долгосрочную перспективу. Стратегическое управление является своего рода «управленческой парадигмой», под которой понимается система взглядов, обосновывающих идеи научных результатов ряда крупных ученых и определяющих стержень мышления основной массы исследователей и менеджеров-практиков [2].

Наиболее распространенной превентивной стратегией при управлении качеством продукции в продуктовом ритейле в сфере управления пищевыми отходами, используемой владельцами магазинов, является «снижение цен» продуктов питания. Большинство владельцев магазинов снижают цены на некоторые продукты питания, в основном сезонные товары

и охлажденные продукты (например, молочные продукты) на 30% или на 50% за два-три дня до срока годности. Владелец магазина самостоятельно принимает решение о каждом снижении цены и о том, на какую линейку товаров оно распространяется. Чтобы стандартизировать это решение, владельцы магазинов устанавливают определенные процедуры. Таким образом, снижение цен как превентивная стратегия является эффективным инструментом, так как клиенты очень хорошо его принимают. Чтобы добиться еще большего признания потребителей и сократить количество пищевых отходов, владелец магазина интегрирует эту превентивную стратегию в стратегию магазина и продаж.

Некоторые владельцы магазина также снижают цены на фрукты и овощи, которые перестали быть высокого качества. Так как фрукты и овощи имеют высокую оборачиваемость и не находятся в магазине дольше трех-четырех дней, снижение цен на этот ассортимент не очень распространено. Потребители ожидают свежести при покупке фруктов и овощей. Они не приемлют снижения цен на эти продукты; скорее они их не покупают.

Однако есть определенные группы клиентов, которые явно ждут снижения цен и зависят от этого снижения цен по финансовым причинам, что может быть причиной того, что этот подход хорошо работает для владельцев двух магазинов. Превентивная стратегия ценовых скидок на фрукты и овощи также описана в обзорной литературе [1, с. 19]. Владельцы магазинов в основном распределяют последние остатки фруктов и овощей между региональными фермами, чтобы фермы могли использовать их в качестве корма для животных или компостного материала.

«Система заказов» также играет важную роль в стратегиях профилактики. С помощью этой системы владельцы магазинов могут просматривать свои текущие запасы, продажи и списания и оценивать с помощью этих цифр будущие заказы.

Например, магазин автоматически отклоняет заказы товаров, которые имеют более 30% списаний, поэтому товары, спрос на которые слишком низкий, больше не заказываются, и можно предотвратить пищевые отходы. Однако, система заказов требует тщательного обслуживания и регистрации данных. Этот процесс можно было бы улучшить, если бы он максимально точно моделировал погодные и сезонные изменения. Здесь системы бизнес-аналитики могут быть подходящими для интеллектуального заказа [4, с. 20]. С другой стороны, сумма заказа может быть быстро изменена в случае затоваривания, но это должно быть обнаружено владельцами магазина, менеджером или сотрудниками и требует немедленной реакции, чтобы избавиться от затоваривания. Такой мониторинг всеми сторонами является еще одной превентивной стратегией пищевых отходов. В частности, если все стороны знают, какие продукты находятся на полках, окончательные даты заказа и время их доставки, можно избежать пищевых отходов.

Важно, чтобы сотрудники правильно обращались с продуктами («правильное обращение»), например, размещали продукты на полках в соответствии с датой наилучшего хранения и следовали принципу «первым пришел – первым ушел». Чем опрятнее, чище и лучше организован продуктовый магазин, тем меньше появляется пищевых отходов.

Другими важными превентивными стратегиями являются «перераспределение продовольствия» – изъятых продуктов питания и, в частности, упомянутое пожертвование работникам, закодированное как «предоставление работникам», «продовольственный банк». Здесь владельцы магазинов должны быть особенно осведомлены о том, что можно или нельзя давать сотрудникам, а что можно перераспределять. Эти решения принимают сами владельцы магазинов.

Современные технологии в электронной торговле предлагают множество новых возможностей для бизнеса и покупателей. Искусственный интеллект, блокчейн, биометрические технологии и другие инновации используются во многих сферах электронной торговли, с целью улучшения качества сервиса и повышения эффективности бизнес-процессов. Например, искусственный интеллект используется в чат-ботах для общения с покупателями и решения проблем в режиме онлайн. Системы умного поиска помогают пользователям легко и быстро находить нужный товар или услугу, используя алгоритмы машинного обучения.

Что касается управления качеством продукции в продуктовом ритейле на основе блокчейна, доступны ограниченные исследования, и основное внимание уделяется прослеживаемости и безопасности пищевых продуктов. В рамках концепции прослеживаемости на основе блокчейна многие текущие документы принимают структуру прослеживаемости в качестве отправной точки.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для организаций стратегическое управление в области менеджмента качества в продуктовом ритейле стало одним из предпочтительных средств управления, которое позволяет установить стратегические цели, наладить различные организационные и производственные процессы, рациональный подбор и распределение ресурсов для постоянного повышения качества реализуемой продукции.

Список литературы

1. Леонов Д. Как локальным и региональным сетям не проиграть в конкурентной борьбе федеральным сетям / Д. Леонов // New Retail [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://new-retail.ru/business/kak_lokalnym_i_regionalnym_setyam_ne_proigrat_v_konkurentnoy_borbe_federalnym_setyam2448/ (дата обращения: 03.09.2021).
2. Сапунов А.В. Стратегическое управление экономикой региона: автореф. дис. канд. экон. наук / А.В. Сапунов. – Майкоп, 2006. – 149 с.
3. Сапунов А.В. Стратегия управления качеством продукции и пути ее реализации / А.В. Сапунов, А.Н. Борисова // Форум молодых ученых. – 2017. – №11.
4. Методические рекомендации по цифровой трансформации государственных корпораций и компаний с государственным участием. Москва-2019 // Минкомсвязь России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://digital.ac.gov.ru/upload/iblock/044/Методические_рекомендацииipoigrpdf (дата обращения: 22.09.2023).

Шавалиева Юлия Алексеевна
магистрант

Набережночелнинский институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»
г. Набережные Челны, Республика Татарстан

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ В ПРОДУКТОВОМ РИТЕЙЛЕ

***Аннотация:** российские компании активно используют мировую практику управления качеством в целях повышения конкурентоспособности своих товаров и услуг на современном рынке. В статье рассматриваются особенности использования систем менеджмента качества в продуктовом ритейле, представлены инструменты системы управления качеством продукции.*

***Ключевые слова:** система менеджмента качества, управление качеством, продуктовый ритейл, качество продукции, инструменты управления качеством, аудит.*

Развитие систем менеджмента качества (СМК) в продуктовом ритейле является актуальной проблемой ввиду накопившихся проблем и необходимостью повышения эффективности СМК [3]. Принципы, особенности и методы совершенствования СМК на современных предприятиях продуктового ритейла необходимо рассматривать с точки зрения их значимости для обеспечения продукции, развития предприятия, отрасли и национальной экономики в целом [1; 2].

Значимость систем менеджмента качества имеет важнейшее значение для экономики любой страны. Большинство систем менеджмента качества на предприятиях продуктового ритейла основано на принципах международного стандарта ISO 9001, внедрение которых само обеспечивает рост на 1% валового внутреннего продукта и снижение инфляции на 0,4% за счет улучшения качества товаров и услуг, повышения доверия к качеству отечественной продукции, удовлетворения ожиданий и требований потребителей.

По мнению подавляющего большинства – до 80% опрошенных руководителей производства, специалистов по качеству и специалистов по системам качества, результативность систем менеджмента качества не соответствует ожиданиям, как и эффективность всего менеджмента качеством, результаты же систем менеджмента качества слабо коррелируются с показателями качества.

Анализ проблем качества на предприятиях продуктового ритейла показывают наличие несоответствий и технологических провалов:

- в цепи поставок;
- в системе контроля качества;
- в системе контроля над системами контроля качества (СМК).

Для совершенствования систему менеджмента качества можно рассматривать как систему, имеющую четыре измерения:

- количественное – бюджет, количество подразделений и работников всех уровней, техники и ресурсов и другого;
- технологическое – эффективность и степень совершенствования методов и средств обеспечения качества процессов и продукции;
- организационно-административное – эффективность управления в части обеспечения качества, упорядоченность процессов и соблюдение стандартов (дисциплина), компетентность персонала и расстановку работников;
- морально-общественное – готовность, способность и желание персонала эффективно использовать СМК и обеспечивать высокое качество продукции.

Объективная оценка эффективности СМК предприятия, полученная с использованием широкого диапазона методов и средств оценивания, может быть сделана только самим промышленным предприятием, а база эффективности СМК в соответствии с внутри- и внешне организационными критериями и их показателями, должна строиться на оценке применимости методов и средств улучшения СМК.

Качество продукции имеет очень тесную связь с отношением потребителей, где качество продукции дает стимул потребителям установить прочные связи с компанией. В долгосрочной перспективе это позволяет компании тщательно понимать ожидания клиентов и их потребности.

Хотя продукты, предлагаемые компанией, соответствуют ожиданиям потребителей, без поддержки хорошего и правильного качества продукции, это приведет к неспособности выполнить потребительские запросы. Компании должны уделять внимание проблемам продукта как можно лучше, потому что хорошее и правильное качество продукта может поддерживать хорошие отношения между компаниями и потребителями. Качество продукта положительно влияет на намерение покупки.

Существуют несколько способов подтверждения соответствия определенному стандарту качества или другому нормативно-техническому документу. Обычно это происходит путем сертификации. Также существует Закон РФ от 7 февраля 1992 г. №2300–1 (ред. от 18 июля 2019 г.) «О защите прав потребителей», который устанавливает права и обязанности изготовителя для определения срока службы, срока годности, а также гарантийного срока на товар и регулирует отношения в области защиты прав потребителей.

Несмотря на существующие законы и сертификацию, многие торговые сети халатно относятся к проверке срока годности продуктов и отслеживанию высокого качества продаваемых товаров.

Однако поставлять потребителям неизменно высококачественную продукцию непросто. Многие продуктовые розничные продавцы имеют неподобающие и неэффективные процессы проверки, общее отсутствие технологий, помогающих выполнять работу, и ограниченную видимость исторической эффективности своих поставщиков. Проблемы с качеством часто обнаруживаются постфактум, вынуждая бакалейщиков выбирать между продажей низкокачественного продукта, дополнительными затратами на обрезку и выбраковку продукта в магазине, снижением цены для быстрой продажи или его выбрасыванием. Это, в свою очередь, негативно влияет на потребительское восприятие и прибыльность. Упущенные проблемы с

качеством и отсутствие данных о качестве также подталкивают розничных продавцов к принятию субъективных решений о поставщиках. Это не только мешает розничным торговцам налаживать позитивные партнерские отношения с поставщиками, но также приводит к непредсказуемому качеству, увеличению потерь, неудовлетворенности клиентов.

Компания «Пятерочка» – крупнейшая российская сеть универсамов экономического класса, находящаяся в управлении компании X5 Retail Group. «Пятерочка» имеет более 15 000 универсамов эконом класса и на сегодняшний момент является крупнейшей в России сетью бюджетных магазинов по объемам продаж.

X5 Retail Group придает большое значение отношениям с поставщиками. X5 в 2017 году работала более чем с 6000 поставщиками продукции – как российскими, так и зарубежными, при этом на продукцию десяти крупнейших поставщиков приходится 12% от чистой выручки компании. Всего в магазинах торговых сетей X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») представлена продукция около 6000 поставщиков, при этом доля отечественной продукции в ассортименте магазинов «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель» превышает 90% [4].

Деятельность магазина «Пятерочка» соответствует требованиям СП 2.3.6.1066–01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Миссия «Пятерочки» – производить и продавать качественные продукты питания и товары для дома.

Компания напрямую контролирует качество продукции на всех этапах работы, общается с поставщиками и каждый день поставляет качественную продукцию многочисленным клиентам. Начатое улучшение качества направлено на постоянный мониторинг всех этапов жизненного цикла товара: от контроля прибытия товара в точку доставки до проверки срока годности реализуемого товара.

Компания владеет методом, основанным на принципах «анализа рисков и приоритетного управления», а также разрабатывает и внедряет современные процедуры безопасности, такие как мониторинг и тестирование, защита хранения и транспортировка продукции Masu. Кроме того, X5 Retail Group тестирует технологию, которая использует современную маркировку продукции, предотвращая продажу просроченной продукции.

Для управления качеством пищевых продуктов используется приложение iFoodDS Quality Insights, которые автоматизируют процесс проверки и используют данные, чтобы помочь продуктовым розничным сетям укрепить отношения с поставщиками, улучшить качество продукции и укрепить лояльность клиентов. Результат – довольные покупатели и увеличение продаж по всему магазину.

Компания ведет непосредственный контроль качества товаров на всех стадиях работы, общается с поставщиками, предоставляя огромному количеству потребителей высокопробные товары каждый день. Внедренная программа по улучшению качества направлена на непрерывный контроль на всех стадиях жизненного цикла продукции, от входного контроля на распределительных центрах до проверки сроков годности в торговых залах.

В компании применяется подход, построенный на принципах «Анализа опасностей и контроля критических точек», а также создаются и используются

новейшие методы обеспечения качества, такие как лабораторный анализ и тестирование, надежное хранение и транспортировка продукции. К тому же, X5 Retail Group проводит тестирование уникальных технологий с нанесением на продукты новейшей маркировки, благодаря которой создается блокировка продажи товара с истекшим сроком годности.

Маркировка фиксирует нарушение температурного режима при хранении и транспортировке. Из вышесказанного понятно, что «Пятерочка» тщательно проверяет качество продаваемой продукции, а также осуществляет тестирование новых методов и технологий обеспечения качества, что крайне эффективно влияет на увеличение доверия к магазину и увеличение количества продаж.

Для продовольственных ритейлеров поиск и продажа высококачественной продукции также означает увеличение продаж. Покупатели не только тратят больше в продуктовом отделе, когда они довольны качеством и свежестью фруктов и овощей, но и способствуют увеличению продаж в других отделах. Стабильность и высокое качество продукции также оказывает сильное влияние на восприятие потребителя.

Таким образом, особенности системы управления качеством применительно к предприятиям продуктового ритейла связаны с тем, что отношение потребителей оказывает положительное влияние на намерение совершать покупки. Также качество продукции имеет очень тесную связь с отношением потребителей, где качество продукции дает стимул потребителям установить прочные связи с компанией.

Тенденции в поведении потребителей показывают, что потребители не только выбирают продуктовый магазин в зависимости от качества и свежести фруктов и овощей, но и тратят больше, когда качество высокое. Для продовольственных ритейлеров, стремящихся выделиться на конкурентном рынке, поставка продукции высочайшего качества имеет решающее значение. Цифровые решения по управлению качеством, такие как приложение iFoodDS DC Insights, предлагают ритейлерам инструменты для улучшения партнерских отношений с поставщиками, получения доступного продукта самого высокого качества и оптимизации ресурсов для проверки.

Список литературы

1. ГОСТ Р 50.1.028–2001. Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Методология функционального моделирования.
2. ГОСТ Р ИСО 22000–2007. Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в цепи создания пищевой продукции.
3. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» от 17.04.2012 №559-р (ред. от 13.01.2017).
4. Федорова М.А. Разработка стратегии развития предприятия на примере «X5 Retail Group» / М.А. Федорова, Ю.А. Гончарова, Л.И. Папышева. – 2014.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ, ЭКОНОМИКЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Губанов Андрей Юрьевич

соискатель, ведущий экономист
ФГБУ «Научно-исследовательский институт проблем
социально-экономической статистики
Федеральной службы государственной статистики»
г. Москва

DOI 10.31483/r-108642

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗРАБОТКИ «ПАСПОРТОВ КАЧЕСТВА СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ»

***Аннотация:** управление информационными потоками (данными) национальных статистических служб требует разработки механизмов, обеспечивающих широкое согласованное с определенными нормами (требованиями) описание статистических показателей, включенных в план статистических работ соответствующих организаций. В рамках статьи рассматриваются ключевые походы к формированию «паспортов качества статистических показателей» и дается оценка возможности применения соответствующего опыта в российской практике. Отмечается, что «паспорт качества статистических показателей» должен стать продолжением уже существующих «паспортов показателей», представленных в Единой межведомственной информационно-статистической системе.*

***Ключевые слова:** статистический показатель, паспорт статистического показателя, качество, процессы, методология.*

В рамках деятельности национальных статистических служб важным представляется решение множества различных разнообразных задач, обеспечивающих для конечного потребителя в конечном счете получение итогового выходного «продукта» – данных по статистическим показателям, включенным в план статистического наблюдения данной организации. Формирование соответствующих данных требует развития инструментария, позволяющего оперативно, учитывая определенные шаблоны (требования), отслеживать и демонстрировать возможные изменения в части методологии показателей статистики.

Необходимо отметить, что вопросы в области качества статистики в настоящее время представлены достаточно разнообразно, начиная от построения внутри организации процессов в соответствии с принципами определенных международных стандартов, например, ISO [1], заканчивая внедрением положений отдельных методических рекомендаций, руководств, определяющих требования к описанию мета-данных, представлению сведений по методикам их расчета.

В рамках первого направления, связанного с внедрением стандартов, международной организации ISO, вопросы в области качества показателей определяются преимущественно внутренними нормативными правовыми документами национальной статистической службы и иных государственных органов. Фактически, в данном случае не обеспечивается достижение на международном уровне сопоставимости возможных «паспортов качества статистических показателей», т. е. они носят больше «локальный» характер и могут не являться сопоставимыми разработками других аналогичных организаций. Среди статистических служб стран СНГ внедрение принципов международных стандартов в области качества реализовано, например, в национальной статистической службе Республики Беларусь [2].

Достижение сопоставимости «паспортов качества статистических показателей» требует выработки единых подходов к описанию метаданных. Eurostatом для решения соответствующего вопроса разработано Руководство Европейской статистической системы по отчетам по качеству и метаданным (European Statistical System handbook for quality and metadata reports, re-edition 2021) (далее – Руководство ЕССК) [3], включающее описание 19 базовых принципов, на основании которых осуществляется, в том числе, построение соответствующих паспортов: «S.1 Контакт», «S.2 Обновление мета-данных», «S.3 Статистическое представление», «S.4 Единица измерения», «S.5 Базовый период», «S.6 Институциональный мандат», «S.7 Конфиденциальность», «S.8 Политика выпуска», «S.9 Периодичность (частота) распространения», «S.10 Доступность и понятность», «S.11 Управление качеством», «S.12 Актуальность», «S.13 Точность и надежность», «S.14 Своевременность и пунктуальность», «S.15 Согласованность и сопоставимость», «S.16 Стоимость и результат», «S.17 Проверка данных», «S.18 Статистическая обработка», «S.19 Комментарии».

На основании данных принципов национальные статистические службы стран Европейского союза формируют «паспорта качества статистических показателей». Каждый паспорт можно представить, как документ национальной статистической службы, включающий совокупность данных о показателе, учитывая положения Руководства ЕССК, в типовом варианте которого представлены следующие основные сведения.

1. «Контакты» – раздел паспорта, в рамках которого приводятся сведения о «Национальной статистической службе (или иной уполномоченной организации)» (наименование, адрес, телефон, факс, почтовый адрес, контактное лицо, должность).

2. «Статистическое представление» – направлено на решение задач, связанных с описанием респондентов, отчитывающихся по данному показателю, территориальному охвату, представлению сведений о показателе (единица измерения, временного охвата, базового периода, ссылок на методологические и иные руководящие документы).

3. «Статистическая обработка» – включает описание основных источников данных, на основании которых осуществляется сбор данных по статистическому показателю, периодичность сбора данных, наименования форм отчетности, описание источников административных данных, описание порядка агрегирования данных.

4. «Менеджмент качества» – один из центральных разделов качества, целью которого является представление направлений, способствующих обеспечению качества статистики по различным направлениям, начиная от процессов, связанных с направлением по данному статистическому показателю, заканчивая вопросами повышения квалификации персонала национальной статистической службы.

5. «Актуальность» – отражаются пользователи соответствующей статистической информации, приводится описание подходов к оценке удовлетворенности пользователей статистических данных, оценка полноты статистической информации меры для её максимального обеспечения.

6. «Точность и надежность» – направлено на раскрытие вопросов, связанных с выборкой и импутацией данных. В рамках выборки приводятся ключевые ее характеристики – «ошибки выборки», «ошибки охвата» и т. д.

7. «Своевременность и пунктуальность» – посвящен представлению сведений о графике размещения сведений о показателе и принимаемых мерах по обеспечению достижения для его исполнения.

8. «Согласованность и сопоставимость» – в разделе приводятся сведения о сопоставимых рядах данных по статистическому показателю, т. е. отражаются периоды, в рамках которых его значения рассчитывались по единой методологии, не подвергавшейся каким-либо существенным изменениям.

9. «Доступность и ясность» – направлено на отражение в паспорте доступности сведений о показателе и статистической информации по нему для внешнего потребителя, в частности, наличие «пресс-релизов»; периодических статистических изданий; баз данных, включающих соответствующий статистический показатель; ссылки на документацию по методологии показателя; дополнительно могут также указываться сведения о количестве обращений пользователей к набору данных рассматриваемого статистического показателя за определенный период (чтобы отразить его востребованность (популярность)).

10. «Стоимость и результат» – раздел, включающий сведения о средней продолжительности заполнения форм отчетности респондентами, а также затратах из бюджетных источников различных уровней и внебюджетных, использованных для проведения соответствующей статистического обследования (статистической программы).

11. «Конфиденциальность» включает описание мер, принимаемых для обеспечения защиты данных. В большинстве случаев в данном разделе указывается нормативный(-ые) правовой (-ые) документ(-ы), регулирующий(-ие) соответствующие вопросы, которыми руководствуется национальная статистическая служба в своей деятельности.

12. «Комментарии» – раздел паспорта, включающий дополнительные материалы, например, ссылки на ряды данных статистического показателя и иные материалы.

В настоящее время можно выделить «пользовательский» формат представления паспорта, предполагающий максимальную демонстрацию сведений о показателе для внешних пользователей, и формат «мета-данные», который правильнее рассматривать как адаптированный для решения задач по представлению сведений о показателе в рамках баз данных. Примером

первого варианта являются паспорта, разработанные в Германии [4], а второго – в рамках Чехии [5].

Необходимо отметить, что в настоящее время в России отсутствует практика разработки «паспортов качества для показателей статистических показателей», однако последнее не означает, что соответствующий вопрос в принципе не решается.

Подходы к представлению статистической информации, статистических продуктов, а также методологической части национальной статистической службой каждой страны формируется вследствие особенностей развития своей статистической школы, культурных и иных факторов. В России источниками сведений о статистических показателях являются: «паспорт показателя», «методические рекомендации», и «наборы данных», информация по которым агрегируется в рамках Единой межведомственной информационно-статистической системы (далее – ЕМИСС) [6]. Дополнение к соответствующим источникам также являются результаты анкетирования пользователей статистики относительно её актуальности (востребованности) [7]. В совокупности все это, а также иные информационно-аналитические материалы образуют рассмотренную ранее структуру «Паспорта качества статистических показателей», определенную на основании Руководства ЕССК.

В целях дальнейшего обеспечения возможности гармонизации с международными подходами к подготовке «Паспорта качества статистических показателей», возникает необходимость.

1. Разработки макета «Паспорта качества статистических показателей», для которого будут определены:

- оценки относительно возможности обеспечения «наполняемости» соответствующих показателей, в него включенных, учитывая текущие и перспективные данные Росстата и объектов статистического учета;

- учтены возможности их формирования в «автоматическом», «полуавтоматическом» режимах или с применением систем искусственного интеллекта;

- выделены «пользовательские» и «профессиональные» форматы представления Паспортов по качеству. «Профессиональный» формат в отличие от «пользовательского» может содержать сведения по статистическим показателям, относящимся к закрытым, применяемым специалистами в области статистики исключительно в рабочих целях.

2. Принятия нормативного правового документа, определяющего статус «Паспорта качества статистических показателей» и его роль в статистических процессах национальной статистической службы.

3. Определения плана разработки «Паспортов качества статистических показателей» профильными управлениями статистики национальной статистической службы.

4. Формирования в рамках сайта национальной статистической службы отдельного раздела, в рамках которого будут представлены материалы по вопросам качества, включая и «Паспорта качества статистических показателей».

Таким образом, внедрение «Паспортов качества статистических показателей» в российскую практику обеспечит повышение значительной агрегации сведений по статистическим показателям из различных источников, включающим их количественные и качественные характеристики,

способствовать гармонизации с международными практиками описания мета-данных, будет способствовать развитию информационных систем национальной статистической службы.

Список литературы

1. International Organization for Standardization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iso.org/> (дата обращения: 07.11.2023).
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/o-belstate_2/sistema-menedzhmenta-kachestva/ (дата обращения: 07.11.2023).
3. European Statistical System handbook for quality and metadata reports, re-edition, 2021. – 316 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iweps.be/wp-content/uploads/2022/12/Standard-europeen-pour-les-processus-et-resultats-statistiques-European-Statistical-System-ESS-handbook-for-quality-and-metadata-reporting-%E2%80%93-re-edition-2021.pdf> (дата обращения: 07.11.2023).
4. Отчет по качеству для статического показателя «Индекс производства» Федерального статистического управления Германии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.destatis.de/EN/Methods/Quality/QualityReports/Industry-Manufacturing/production-index-industry.pdf?__blob=publicationFile (дата обращения: 07.11.2023).
5. Отчеты о качестве статистики Чешского статистического управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.czso.cz/csu/czso/reports-on-quality-of-statistics> (дата обращения: 07.11.2023).
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 07.11.2023).
7. Опросы Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://survey.gks.ru/> (дата обращения: 07.11.2023).

Гуцин Денис Александрович

студент

Сенникова Алина Евгеньевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

МЕТОДЫ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

***Аннотация:** в статье рассматриваются методы эконометрического анализа финансовых показателей и выявляются наиболее актуальные и нужные подходы для исследования финансовой сферы в 2023 году. В работе выделены три основных класса эконометрических моделей: модели временных данных, регрессионные модели с одним уравнением и системы одновременных уравнений. Важно подчеркнуть, что выбор метода зависит от конкретных целей и характеристик доступных данных. Доступность и качество данных, сложность модели, цель исследования, временные рамки и сложность взаимосвязей – все эти аспекты влияют на выбор наиболее подходящего метода. Авторы подчеркивают следующее: для успешного анализа финансовых показателей важно тщательно выбирать метод, проводить анализ результатов и принимать обоснованные решения, чтобы эффективно управлять финансовой сферой и прогнозировать будущие изменения.*

***Ключевые слова:** методы эконометрического анализа, эконометрическое исследование, статистическая обработка, группировка информации, вариационный анализ, дисперсионный анализ, регрессионный анализ, корреляционный анализ, статистические уравнения.*

В современном мире, где экономические процессы и финансовые рынки подвержены быстрым изменениям и влияют на множество сфер деятельности, эффективный анализ и моделирование финансовых данных становятся ключевыми инструментами для принятия обоснованных решений – в этом и заключается *актуальность* данной статьи. Эконометрика предоставляет инструменты для количественного анализа экономических данных, что важно для понимания взаимосвязей и прогнозирования будущих тенденций. Учитывая неизбежное наличие измерительных ошибок в данных, разработка специальных методов для их учета и минимизации влияния на результаты анализа становится особенно актуальной. Считаем необходимым рассказать о методах эконометрического анализа финансовых показателей, поскольку это может помочь как исследователям, так и практикам в сфере финансов и экономики лучше понимать процессы и взаимосвязи, принимать обоснованные решения, и повысить качество анализа данных.

Анализ в области экономики представляет собой совокупность методов, применяемых для глубокого исследования разнообразных процессов и явлений в национальной экономике и функционировании экономических систем, создаваемых отдельными участниками. Этот анализ является инструментом,

используемым для изучения различных структур, и он находит применение в экономике для выявления закономерностей, формирования прогнозов и анализа тенденций. Он широко используется при исследовании факторов, воздействующих на экономические субъекты и объекты. Анализ позволяет выявлять неиспользованные резервы, искать способы сотрудничества или, напротив, достижения экономической независимости. Синтез и анализ представляют собой два важных процесса в исследованиях. Синтез ориентирован на объединение и комбинирование отдельных элементов с целью изучения новых свойств и характеристик в результирующей структуре. В то время как анализ, наоборот, направлен на разбор крупного объекта или системы на более мелкие составляющие элементы, с последующим изучением характеристик и свойств этих новых структур [1].

Эконометрическое исследование включает в себя совмещение теоретических экономических моделей с практическими статистическими данными. Эконометрика использует теоретические модели для объяснения и анализа наблюдаемых экономических процессов, а также собирает статистические данные с целью эмпирического подтверждения или разработки этих моделей.

Существует несколько основных методов эконометрического анализа:

- статистическая обработка и группировка информации, включая систематизацию, группировку, составление таблиц и вычисление различных статистических показателей;

- вариационный и дисперсионный анализ, который оценивает разброс значений признака и его компонентов, такие как общая, межгрупповая и внутригрупповая дисперсии;

- регрессионный и корреляционный анализ, включая использование метода наименьших квадратов (МНК) для построения регрессионных моделей и определения связей между переменными;

- создание статистических уравнений, которые описывают зависимость между переменными;

- использование статистических индексов для измерения изменений как количественных, так и качественных характеристик, например, в ценах, производительности труда и других аспектах экономики [2].

Эти методы помогают исследователям в анализе и моделировании экономических явлений и процессов.

Экономическая теория формулирует качественные гипотезы о экономических явлениях. Эконометрика, в свою очередь, занимается количественным анализом конкретных экономических данных и стремится представить эти взаимосвязи в числовой форме, заменяя абстрактные коэффициенты конкретными численными значениями.

Однако экономические данные часто содержат измерительные ошибки. В эконометрике разрабатываются специальные методы анализа, которые позволяют, если не устранить, то хотя бы уменьшить влияние этих ошибок на полученные результаты. Эконометрическая модель является формализованным описанием количественных взаимосвязей между переменными и является ключевым инструментом в эконометрике.

Моделирование в эконометрике представляет собой циклический процесс. Это означает, что после завершения первого четырехэтапного цикла может следовать второй, третий и так далее. В процессе последующих циклов расширяются и уточняются знания о исследуемом объекте, и исходная модель

постепенно совершенствуется. Недостатки, выявленные после первого цикла моделирования, связанные с ограниченными знаниями о объекте и ошибками в построении модели, могут быть исправлены в последующих итерациях. Методология моделирования предоставляет значительные возможности для саморазвития и совершенствования [3].

Можно выделить три основных класса эконометрических моделей.

1. Модели временных данных. Эти модели описывают зависимость результативного признака от времени или от других переменных, связанных с различными моментами времени. Внутри этого класса моделей можно выделить следующие подтипы:

– модели тренда, которые анализируют долгосрочные изменения в данных;

– модели сезонности, которые учитывают циклические изменения, повторяющиеся внутри определенных временных интервалов;

– модели, комбинирующие тренд и сезонность, чтобы учесть как долгосрочные, так и циклические изменения.

2. Регрессионные модели с одним уравнением. В этих моделях результативный признак представляется как функция факторных переменных. Это позволяет анализировать влияние различных факторов на результативный признак.

3. Системы одновременных уравнений. Эти модели описывают системы взаимосвязанных регрессионных уравнений, где несколько результативных признаков могут зависеть от различных факторов. Системы регрессионных уравнений позволяют анализировать взаимосвязи между различными переменными и предсказывать поведение нескольких результативных признаков одновременно.

Внутри каждого из этих классов моделей существует разнообразие подтипов, включая модели с распределенными лагами, модели авторегрессии и модели ожиданий, что позволяет исследователям выбирать наиболее подходящий метод анализа в зависимости от конкретных данных и исследовательских задач. Эти модели служат важными инструментами в эконометрике для анализа и прогнозирования экономических явлений и процессов [4].

На наш взгляд, с учетом важности финансовых анализов в современной экономике, регрессионные модели с одним уравнением и системы одновременных уравнений часто оказываются наиболее нужными и актуальными.

Именно регрессионные модели с одним уравнением позволяют анализировать влияние различных факторов на финансовые показатели компании или организации. Например, можно изучать, как доходы, расходы, инвестиции или другие переменные влияют на прибыль, активы или долг. Это помогает компаниям и инвесторам понимать, какие факторы влияют на финансовую производительность и принимать обоснованные решения.

Также интересными являются системы одновременных уравнений в случаях, если финансовые показатели взаимозависимы и влияют друг на друга. Они позволяют анализировать сложные взаимосвязи между различными финансовыми переменными и предсказывать их совместное поведение. Это особенно важно для больших корпораций и институтов, где множество финансовых переменных взаимодействуют друг с другом.

Важно понимать, что выбор наиболее подходящего метода эконометрического анализа финансовых показателей зависит от конкретных целей и характеристик исследования. Регрессионные модели с одним уравнением и системы одновременных уравнений обычно являются наиболее вероятным выбором в контексте анализа финансовых данных, но есть и другие аспекты, которые следует учитывать:

Во-первых, это доступность данных. Выбор метода может зависеть от доступности и качества данных. В некоторых случаях у вас может быть ограниченный объем данных, что может повлиять на выбор метода.

Во-вторых, существуют модели различной сложности. Если ваши финансовые данные характеризуются сложными взаимосвязями между переменными, системы одновременных уравнений могут быть более подходящими для анализа. Однако для этого могут потребоваться экспертизы более высокого уровня и больше вычислительных ресурсов.

В-третьих, цель исследования. В зависимости от целей (например, прогнозирование будущих финансовых показателей, анализ влияния конкретных факторов на результативные переменные) выбор метода может изменяться.

В-четвертых, могут присутствовать различные временные рамки. Если ваша задача заключается в анализе изменений во времени, то модели временных данных могут быть необходимы для учета долгосрочных и краткосрочных изменений.

В-пятых, сложность взаимосвязей. Если финансовые показатели взаимодействуют между собой, то модели, учитывающие эти взаимосвязи, могут быть более подходящими.

Итак, наиболее нужный и актуальный метод эконометрического анализа финансовых показателей должен выбираться в соответствии с конкретными условиями и целями исследования. Эффективный анализ финансовых данных требует грамотного выбора метода, а также тщательной подготовки данных и внимательного анализа результатов, чтобы принимать обоснованные решения и прогнозировать финансовое будущее.

Список литературы

1. Снатенков А.А. Статистический анализ финансовой устойчивости компаний производства пищевой продукции Российской Федерации / А.А. Снатенков, Е.А. Исайчева // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – Т. 9. №4 (33). – С. 349–351. DOI 10.26140/anie-2020-0904-0083. EDN VQPPAM
2. Елисеева И.И. Эконометрика: учебник для магистров / И.И. Елисеева. – М.: Юрайт, 2018. – 453 с. – EDN ZBDSPJ
3. Цвиль М.М. Эконометрический анализ финансовой устойчивости организации / М.М. Цвиль // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2019. – С. 96–99.
4. Эльдяева Н.А. Статистические методы анализа и моделирования развития домашних хозяйств / Н.А. Эльдяева. – М.: ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова», 2018. – 149 с.

Мусаева Бэла Мовсуровна
старший преподаватель
Эскиева Жейна Супьяновна
магистрант
Джанхаев Ильяс Заурбекович
магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный
университет им. А.А. Кадырова»
г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-108279

ИСТОЧНИКИ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Аннотация: инновации играют решающую роль в развитии современного общества. Они являются двигателем прогресса, обеспечивают конкурентоспособность компаний, способствуют улучшению качества жизни и решению важнейших проблем цивилизации. Для финансирования инновационных идей и проектов существует множество источников и инструментов, которые подробно рассматриваются в рамках данной статьи.

Ключевые слова: инновации, источники финансирования, финансирование инноваций, инновационный процесс, инновационная экономика, экономика.

В соответствии с положениями ст. 2 Федерального закона от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», под инновациями понимается введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. Классификация инноваций может осуществляться по признаку направления их реализации (рис. 1).



Рис. 1. Классификация инноваций [1]

Внедрение продуктовых инноваций способствует росту прибыльности организации, благодаря созданию новых продуктов с высокой стоимостью на краткосрочном горизонте и увеличению объемов выпускаемой продукции на долгосрочной перспективе. Технологические инновации улучшают экономические показатели путем повышения качества продукции и развития более уникальных товаров с коммерческой привлекательностью.

Организационные инновации содействуют улучшению экономических показателей компании через более эффективное управление проектами, оптимальное использование ресурсов производства и улучшенное обслуживание клиентов. Маркетинговые инновации представляют собой новаторские методы и стратегии, используемые компаниями для продвижения своих товаров и услуг на рынке. Они включают в себя создание

новых маркетинговых концепций, изменение подходов к продвижению продукции, оптимизацию ценообразования, модернизацию дизайна и упаковки, разработку эффективных механизмов привлечения и удержания клиентов, а также репутационный маркетинг. Инновации в социально-экономической сфере представляют собой новаторские подходы и решения, направленные на улучшение условий труда и безопасности на предприятиях, разработку новых методов образования и здравоохранения, повышение уровня общественной безопасности, содействие экологической устойчивости и улучшение качества жизни граждан. Растущее влияние цифровизации в деловой сфере увеличивает значимость инновационных предприятий, способствующих разработке и продвижению современных продуктов и технологий.

Ключевое значение для реализации инновационных проектов имеет наличие необходимых источников финансирования. Ключевой особенностью финансирования инноваций является приоритетность будущих доходов инвестиционного проекта как основного источника возврата инвестированных финансовых ресурсов и получения запланированной нормы прибыли. В то же время финансирование инноваций является высокорисковым вложением, поэтому оно реализуется либо крупными корпорациями за счет привлечения собственных средств из прибыли от текущей деятельности, либо специализированными венчурными организациями, минимизирующими риски за счет диверсификации портфеля проектов.

В общем случае можно выделить следующие категории источников финансирования инноваций (рис. 2).



Рис. 2. Источники финансирования инноваций

Самофинансирование инноваций – процесс финансирования инновационных проектов, при котором компания или организация использует собственные средства и прибыль, полученную от текущей деятельности, для разработки и внедрения новых идей, технологий или продуктов. Самофинансирование инноваций может включать в себя реинвестирование прибыли в исследования и разработки, а также в улучшение бизнес-процессов и инфраструктуры, необходимых для инновационных проектов. Этот метод обычно требует осторожного управления финансами и бюджетирования, чтобы обеспечить необходимое финансирование для инноваций без угрозы для стабильности текущей деятельности компании. Безусловными преимуществами данного метода финансирования являются

бессрочность привлечения средств, отсутствие процентных выплат, отсутствие необходимости в обеспечении прозрачности совершаемой сделки. К числу недостатков самофинансирования относится необходимость отвлечения значительного объема средств из операционной деятельности, ограничение возможностей роста, снижение ликвидной позиции, а также высокие риски инновационной деятельности – неэффективные инвестиции в инновации могут привести к банкротству предприятия.

Еще одним инструментом привлечения ресурсов для финансирования инноваций является долевое финансирование, которое осуществляется посредством продажи долей потенциальным инвесторам. Для использования данного метода финансирования компания должна демонстрировать высокие финансово-экономические показатели, иметь привлекательный бизнес-план и обоснованную стратегию инновационного развития. Ключевыми инвесторами в экосистеме инноваций выступают венчурные фонды – финансовые организации, которые инвестируют в стартапы и молодые компании с высоким потенциалом роста с целью получения прибыли в долгосрочной перспективе. Венчурные инвестиции сопряжены с высокими рисками, так как многие стартапы не доживают до прибыльности или не достигают ожидаемого успеха, однако данные убытки компенсируются сверхприбылями от успешных инновационных проектов. Наиболее известными венчурными фондами в России являются ru-Net Ventures (финансировал Яндекс и Ozon) и Runa Capital (способствовал развитию языкового онлайн-проекта LinguaLeo).

Субъектами венчурного финансирования являются также так называемые бизнес-ангелы – частные инвесторы, которые предоставляют финансовую поддержку стартапам и молодым компаниям на ранних этапах их развития. Так, одним из наиболее известных российских бизнес-ангелов является Алексей Соловьев, который обеспечил финансирование таких значимых IT-стартапов как MyProduce, Dnevnik.ru, Platiza, Софттраст, MightyCall, Smart CheckOut. В 2007 году было создано Сообщество бизнес-ангелов России с целью культивирования инвестиционной культуры и привлечения финансирования в наиболее эффективно развивающиеся отрасли российской экономики. Участие в инновационных инициативах может привести к многократному увеличению вложенного венчурного капитала в период от пяти до семи лет, при этом 3/4 инновационных проектов, получающих венчурное финансирование, не приносят ожидаемой прибыли, однако прибыль от четверти успешных проектов вполне способна компенсировать все потери инвесторов.

Долговое финансирование – это наиболее распространенный и разнообразный по набору инструментов метод финансирования инноваций. К данной категории могут относиться банковские кредиты, займы у учредителей и иные источники. Заемные источники могут использоваться как для частичного финансирования инноваций, так и в объеме, удовлетворяющем практически всю потребность в финансовых ресурсах для реализации проекта. Как правило, в качестве кредитора выступает коммерческий банк, а в качестве заемщика – инновационная компания. Кредитование малого бизнеса базируется на традиционных принципах возвратности, срочности и платности.

В Российской Федерации предусматриваются различные инструменты поддержки инновационных компаний, пользующихся долговыми

источниками финансирования. Так, Постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2018 года №1764 утверждена специальная Программа субсидирования процентной ставки для малых инновационных предприятий, реализуемая Минэкономразвития при участии АО «Корпорация «МСП» (далее – Программа 1764). Эта инициатива была запущена в феврале 2021 года и будет продолжаться до 2024 года. В рамках программы 1764 более ста банков предоставляют предпринимателям кредиты по выгодным процентным ставкам, а государство компенсирует этим банкам упущенную прибыль. Еще одним важным инструментом финансовой поддержки инноваций является предоставление специальных кредитов, обеспеченных поручительствами и гарантиями от Национальной гарантийной системы.

Достаточно распространенным методом финансирования венчурных проектов является гибридное финансирование – метод финансирования, который объединяет в себе различные источники финансирования, включая собственные средства компании, заемные средства, инвестиции и другие финансовые инструменты. Гибридное финансирование инноваций сочетает в себе черты как долевого, так и долевого финансирования, что позволяет преодолеть ограничения традиционного банковского кредитования и обеспечить преимущества, связанные с прямым инвестированием. Недостатками данной модели являются жесткие требования к управленческой команде, прозрачности и отчетности инновационной компании [2].

Модель гибридного финансирования инновационных проектов в Российской Федерации чаще всего реализуют коммерческие банки, предлагающие специфические модели кредитования обособленных инновационных проектов с долевым участием. В качестве средств для погашения кредита в рамках гибридного финансирования используются ресурсы, генерируемые проектом, а залогом выступают активы, используемые в ходе реализации проекта. Наряду с получением прибыли от инновационного проекта банки получают от проектного финансирования преимущества в форме кросс-продаж сопутствующих банковских продуктов – расчетно-кассового обслуживания, краткосрочного кредитования, консультационных услуг и т. п.

При запросе мезонинного финансирования инициаторы инновационного проекта представляют в коммерческий банк бизнес-план, содержащий полную структурированную информацию обо всех этапах реализации, внутренней и внешней среде, прогнозных финансовых показателей проекта. Банк проводит комплексный инвестиционный анализ проекта, оценивает его чувствительность к отклонениям от прогнозных показателей, опасность превышения сметной стоимости, вероятность сокращения доходов и роста расходов по проекту. Также осуществляется правовая, техническая, технологическая экспертиза проекта.

Сроки рассмотрения заявки на проектное финансирование в кредитной организации могут достигать нескольких месяцев или даже года – это значительно дольше, чем при традиционных формах кредитования. Для управления крупным инновационным проектом создается отдельная проектная компания, которая не имеет собственной финансовой истории, что обеспечивает ее высокую прозрачность и предоставляет банку возможность контролировать финансовые потоки.

Процентные ставки по кредитованию в рамках гибридного финансирования и графики его выдачи и возврата устанавливаются на индивидуальной

основе и могут трансформироваться на различных этапах реализации инновационного проекта с учетом прогнозных денежных потоков заемщика. Кредитные организации, как правило, предъявляют условие о необходимости поддержания минимального коэффициента покрытия долга, который может варьироваться от 1,2 до 1,5. Этот коэффициент вычисляется как отношение чистых доходов проекта к общей сумме платежей по процентам и основному долгу, что обеспечивает стабильность выплат банку, даже если возникают отклонения от начальных прогнозов.

Процесс участия коммерческого банка в проектном финансировании в определенной степени похож на деятельность венчурных фондов, поскольку при осуществлении крупных инновационных проектов кредитная организация стремится приобрести долю в бизнесе, а не ограничивается только возвратом инвестированных средств с процентами. Обычно банк инвестирует от 30% до 80% в проект, при этом остальные средства должны быть предоставлены инициатором инновационного проекта. Эти средства обычно направляются на реализацию начальных этапов инновационного проекта, таких как проектирование, предварительная подготовка, получение разрешительных документов.

Общая схема проектного финансирования наглядно представлена на рис. 3.



Рис. 3. Схема мезонинного проектного финансирования [3]

Мезонинное финансирование обходится несколько дороже для заемщика по сравнению с традиционным кредитованием, так как при участии в проекте банковские риски существенно возрастают, в частности из-за

отсутствия обеспечения на всю сумму кредита. Однако данная система также предоставляет компаниям возможность рефинансирования кредита после запуска проекта.

Проектное финансирование с участием коммерческих банков имеет определенную отраслевую специфику, связанную с особенностями поступления доходов от реализации инновационных проектов. Так, инновационные проекты в нефтегазовой сфере отличаются длительным периодом реализации от момента вложения инвестиций до выхода на проектную мощность объекта. Основные капиталовложения (96–98%) приходятся на инвестиционный этап, поэтому именно с ним сопряжены максимальные риски финансирования. Это обуславливает сравнительно высокую стоимость ресурсов, привлекаемых посредством проектного финансирования в нефтегазовой отрасли.

Ключевым моментом проектного финансирования создание в сфере энергетики является создание отдельной компании для реализации проекта, которая финансирует 30% затрат, при этом недостающие 70% предоставляет банк. Данный инструментарий обычно привлекается при строительстве ТЭЦ. При этом создается новая компания, которая не имеет финансовой истории, что обеспечивает ее высокую прозрачность и предоставляет банку возможность контролировать финансовые потоки от инновационной деятельности. Особенности проектного финансирования в строительной отрасли является повышенная правовая регламентация и сравнительно низкая стоимость привлечения банковских кредитов для финансирования инновационных проектов. Данные факторы обусловили значительное распространение инструментария проектного финансирования как формы инвестирования в строительстве.

Инновационные предприятия в стране может активно развиваться только при осуществлении целенаправленной и последовательной поддержки такого бизнеса со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

На современном этапе в России реализуется Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», рассчитанная до конца 2024 года. Целями программы являются создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса, повышение инновационной активности бизнеса, увеличение эффективности государственного управления. Полноценная реализация мероприятий в рамках данной программы призвана способствовать повышению уровня инновационного развития в Российской Федерации.

Инновационное развитие в Российской Федерации также является одним из наиболее значимых направлений реализации национальных проектов «Наука», «Цифровая экономика», «Производительность труда» и «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Поддержка инновационного развития может осуществляться не только на федеральном, но и на региональном уровне. Примерами региональных программ являются московская программа «Развитие цифровой среды и инноваций», программа «Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге», программа

«Экономическое развитие и инновационная экономика Республики Татарстан на 2014–2024 годы» и другие аналогичные документы. В соответствии с указанными документами инновационные компании могут получать не только финансовую, но также имущественную, консультационную, информационную и иные формы поддержки.

Государственная финансовая поддержка малых инновационных предприятий может осуществляться в форме прямого финансирования, льготного кредитования, предоставления гарантий, грантов для стартапов и т. п. Также в России активно развиваются альтернативные формы финансирования инновационных проектов, например, коллективное финансирование – краудфандинг. Существует несколько видов краудфандинга, включая краудфандинг на обменной основе (перепродажа акций или долей), краудфандинг на пожертвования (благотворительные взносы), краудфандинг на вознаграждение (предоставление продукта или услуги в обмен на поддержку) и краудфандинг на долевое участие (участие в прибылях или убытках проекта). В настоящее время краудфандинг стал популярным инструментом поддержки стартапов, он обеспечивает доступ к финансированию инновационных проектов за счет многочисленных пользователей специализированных интернет-платформ.

Таким образом, в настоящее время в России существует достаточно широкий спектр источников и инструментов финансирования инноваций. Основными проблемами, с которыми сталкивается инновационное предпринимательство в Российской Федерации, являются введение международных санкций, недостаточно развитая законодательная база, сложная система налогообложения, недостаточная организационная и инфраструктурная поддержка, административные барьеры и недостаток финансирования. Перспективы активизации развития данной отрасли связаны с улучшением налогового законодательства, устранением налоговых препятствий и развитием финансовой поддержки инновационных проектов.

Список литературы

1. Спиридонова Е.А. Управление инновациями: учебник и практикум для вузов / Е.А. Спиридонова. – М.: Юрайт, 2022. – 298 с.
2. Спицына Л.Ю. Инновационная инфраструктура рынка / Л.Ю. Спицына. – М.: Юрайт, 2019. – 117 с. EDN ZPVZIG
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2022. – 448 с.

Петров Михаил Сергеевич
студент

Тевосян Валерий Каренович
студент

Научный руководитель

Клюева Инна Александровна
канд. пед. наук, доцент

Волгоградский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»
г. Волгоград, Волгоградская область

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ, ЭКОНОМИКЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

***Аннотация:** в статье авторы рассматривают роль информационных технологий в сферах управления, экономики и предпринимательства. В работе описываются преимущества использования цифровых продуктов в рассматриваемых сферах.*

***Ключевые слова:** менеджмент, экономика, предпринимательство, цифровая экономика, информационные технологии, управление, бизнес, предприниматель, производство, данные.*

«Каменный век закончился не потому, что в мире кончились камни. Также и нефтяной век закончится не потому, что у нас кончится нефть... А потому, что появляются новые технологии», – Ахмед Ямани, министр нефти Саудовской Аравии (1973 год).

Множество научных дисциплин в настоящем взаимодействуют с информационными технологиями. Под информационными технологиями следует понимать инструменты для получения, преобразования, потребления информации.

Постоянно обновляющиеся технические средства и прогрессивные методы работы с данными нашли свое отражение как в менеджменте и экономике, так и в бизнес-секторе. Современный пользователь, вне зависимости от своей деятельности, прибегает к помощи продуктов ИТ-сферы для выполнения определенных задач. Разработка и совершенствование технологий выступает в качестве катализатора для развития управленческой сферы, экономики и предпринимательства.

Становление информационных технологий в рассматриваемых отраслях преследует цель, выраженную в повышении качества и технологическом совершенстве существующих методов регулирования, а также в создании концепт-продуктов для успешного ведения деятельности.

К основным видам ИТ в управлении относятся: ИТ обработки данных, ИТ автоматизации, ИТ поддержки принятия решений, ИТ экспертных систем.

Различные артефакты информационной деятельности объясняют многогранность использования их в экономике и предпринимательстве.

Информационные технологии в сфере управления.

Менеджмент как отдельная область образовалась с целью планирования, контроля, мотивации, координации и принятия важных решений. Данная сфера позволяет оптимизировать все трудовые процессы, тем самым сокращая время достижения поставленных целей и задач.

Развитие информационных технологий не могло не повлиять на управленческую сферу. Так как основополагающей ролью менеджмента является администрирование и оптимизация организационных процессов с использованием процедур аккумуляции и декомпозиции данных. Таким образом, можно сделать вывод о том, что информация выступает определяющим звеном процесса управления. Отсюда можно сделать вывод, что инструменты, работающие с потоками данных, являются своеобразным «спасением» для организации и её сотрудников.

Рассмотрим основные преимущества информационных технологий в сфере управления.

1. *Управление ресурсами.* Информационные технологии предоставляют возможность усиления контроля над финансовыми, материальными и человеческими ресурсами. Использование специализированного программного обеспечения, позволяет оптимизировать использование ресурсов, снизить затраты и повысить эффективность работы организации.

2. *Автоматизация процессов.* Информационные технологии позволяют ускорить выполнение базовых операций, таких как автоматизированный сбор и обработка данных и внедрение их в систему управления. Они позволяют улучшить взаимодействие между группами организации.

3. *Создание системы поддержки принятия решения.* Информационные технологии могут обрабатывать большие объёмы данных, выявляя закономерности и тенденции, что позволяет управленцу принять рациональное решение. Системы поддержки принятия решений можно разделить на 4 больших взаимосвязанных слоя:

- интерфейс;
- моделирование;
- Data Mining;
- Data collection.

4. *Оптимизация работы предприятия.* Информационные технологии позволяют формализовать роли каждой группы сотрудников компании, а также следить за результативностью их работы. Тем самым менеджер определяет остающиеся подразделения и разрабатывает рекомендации по улучшению их эффективности.

Примерами программного обеспечения, позволяющего получить вышеперечисленные преимущества, являются: Infor LN (BAAN), 1С: Предприятие, MicrosoftOffice, Oracle-Е BusinessSuite и пр.

Информационные технологии в сфере экономики.

В эпоху распространение информационных технологий активно развивается цифровая экономика. Цифровая экономика [3, с. 9] – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом формате, обработка больших объёмов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить

эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг.

Основные аспекты развития цифровой экономики включают следующие элементы:

1) обмен данными (постоянное развитие и поддержка сети Интернет для быстрой, удобной и качественной передачи данных);

2) интеграция данных и доступ к данным (интеграция данных позволяет пользователям, бизнесу и государству иметь большой объём данных друг о друге);

3) инфраструктура данных (создание платформы, на которой все субъекты экономики могли бы без проблем пользоваться всеми доступными функциями, а также получать качественное обслуживание в Интернете);

4) безопасность данных (поддержка высокого уровня безопасности данных о пользователях, чтобы каждый был уверен в защищённости своей информации, а также наличие законодательства, регулирующего поведение в сети Интернет).

Появление информационных технологий сделало возможным развитие цифровой экономики. Они дадут возможность быстро открыть своё дело, так как можно будет получить все лицензии онлайн. Также бизнес снизит свои издержки на обороте документов, потому что уже сейчас можно отправить любую информацию за несколько секунд.

Нельзя забывать о подготовке кадров. Информационные технологии помогают многим людям освоить новую профессию, повысить квалификацию, а некоторым из них найти работу онлайн.

Всё вышеперечисленное выступает платформой для развития экономического потенциала как отдельного предприятия, так и всего государства.

Информационные технологии в сфере предпринимательства.

Информационные технологии открывают много возможностей для оптимизации работы компании:

– они помогают производителям быстрее определять потребности потребителей и анализировать обратную связь о товаре или услуге, чтобы в дальнейшем как-то изменить или усовершенствовать продаваемые блага;

– бухгалтерские и финансовые программы, такие как 1С: Бухгалтерия, Инфо-Бухгалтер, Dynamics 365 Finance, Xero позволяют вести учёт финансов, а также производить анализ финансовых показателей;

– появились онлайн-платформы для поиска инвесторов, которые заметно ускоряют поиск дополнительных ресурсов. Например, РусInvestПроект, Start2up, БИБОСС. А также такие платформы, как HeadHunter, Avito помогают компаниям быстро находить человека с нужными для них навыками и знаниями;

– информационные технологии предоставляют возможность оптимизировать бизнес-процессы, так как с их помощью намного легче структурировать информацию, выявить требования, взаимодействовать с заинтересованными лицами и отслеживать прогресс выполнения.

Внедрение информационных ресурсов в структуру предпринимательства оказывает влияние на трансформацию всей отрасли. Данное обстоятельство не только устанавливает новые стандарты для качественного развития товара/услуги, но и обуславливает изменение самой логики бизнеса.

Введение технологически современного оборудования (в производстве) ограничивает предпринимателя лишь в улучшении основного капитала. Цифровизация же приводит к развитию комплементарного взаимодействия между всеми аспектами предприятия.

К примеру, интеграция API (Application Programming Interface) в бизнес-процессы помогает связывать различные процессы между собой. API упрощает управление проектами путем:

- 1) стандартизации работы с различными сервисами;
- 2) улучшения взаимодействия между отделами организации;
- 3) разбиения сложных задач на более простые.

Информационные технологии являются катализаторами развития предпринимательства. Пользователи на сегодняшний день активно практикуют работу с нейросетями, чтобы выстраивать правильные финансовые стратегии, придумывать новые способы производства, тем самым оставаясь конкурентноспособным на рынке.

Из выше сказанного можно сделать вывод. Менеджмент, экономика, предпринимательство близко связаны, поэтому влияние информационных технологий на одну из них несомненно повлияет и на другую. Их появление позволяет оптимизировать работу и структурировать всю информацию, что помогает облегчить и ускорить многие процессы.

Пользование цифровыми технологиями приводит к возникновению некоторых рисков, главный из которых – утечка данных. Но если государство сумеет обеспечить нужную защиту созданием нормативно-правовой базы и установлением наказания за их нарушения, то информационные технологии станут неотъемлемой частью рассматриваемых нами сфер, что наблюдается уже сейчас.

Список литературы

1. Моргунов А.Ф. Информационные технологии в менеджменте: учебник для среднего профессионального образования / А.Ф. Моргунов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 310 с. – ISBN 978–5–534–13830–6.
2. Фомин В.И. Информационный бизнес: учебник и практикум для вузов / В.И. Фомин. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 251 с. – ISBN 978–5–534–14388–1.
3. Сергеев Л.И. Цифровая экономика: учебник для вузов / Л.И. Сергеев, Д.Л. Сергеев, А.Л. Юданова; под ред. Л.И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 437 с.
4. Романова Ю.Д. Информационные технологии в менеджменте (управлении): учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю.Д. Романова [и др.]; под ред. Ю.Д. Романовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 467 с. – ISBN 978–5–534–17035–1.

Пугачев Максим Александрович
студент

Жминько Надежда Сергеевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

АНАЛИЗ ГЕНЕРАТИВНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ И ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: в статье проводится анализ экономических аспектов традиционного искусственного интеллекта и объясняется, почему малому и среднему бизнесу традиционно было сложно конкурировать с крупными игроками, используя искусственный интеллект как ключевое конкурентное преимущество. В работе рассматривается, почему генеративные приложения и компании с крупными фундаментальными моделями представляют собой совершенно новое явление, как это может повлиять на нашу индустрию.

Ключевые слова: искусственный интеллект, генеративный искусственный интеллект, большие базы данных, генеративная модель, финансы, бизнес-аналитика, исследования рынка.

С момента своего появления в 1950-х годах искусственный интеллект стал важной частью области информатики. Он приносил прибыль компаниям, которые сумели использовать его на практике. Однако большая часть этих прибылей досталась крупным лидерам рынка, таким как Google или Meta, а не стартапам. До совсем недавнего времени – с появлением генеративного искусственного интеллекта и связанных с ним новых технологий – стартапы, ориентированные на искусственный интеллект, не могли серьезно конкурировать с этими крупными компаниями или предложить совершенно новые решения, которые могли бы сделать устаревшими прошлые подходы. За последние пару лет наблюдается появление новой волны приложений искусственного интеллекта, которые построены на больших базовых моделях или включают их в себя. Этот тренд часто называют генеративным искусственным интеллектом (далее – ИИ), потому что эти модели используются для создания разного рода контента, будь то изображения, текст, аудио и так далее. Или же их просто называют крупными базовыми моделями, потому что основные технологии могут быть приспособлены для решения задач, выходящих за пределы генерации контента [1].

Актуальность данной статьи состоит в том, что сегодня с появлением генеративных приложений и фундаментальных моделей ситуация кардинально меняется. Они демонстрируют впечатляющую производительность и широкое распространение, а также стремительное развитие и инновации. Это может указывать на то, что мы находимся на пороге изменений в нашей жизни и экономике, сопоставимых по масштабу с появлением микросхем и Интернета.

Проблема с искусственным интеллектом в его истории не заключается в том, что он не работает – на самом деле, он давно демонстрирует удивительные результаты. Однако сложность заключается в том, что создание привлекательных бизнес-моделей на частных рынках в сфере искусственного интеллекта оказалось непростой задачей. При внедрении искусственного интеллекта в экономику существует несколько ключевых проблем, связанных с разными внешними факторами. Например, к такой проблеме относится частая неточность выводимых ИИ решений. Для создания робота, который сможет собирать вишни с точностью 80%, потребуются вложить 20 миллионов долларов, но если нам нужна точность на уровне 90%, то затраты могут возрасти до 200 миллионов долларов. Для достижения точности в 95% может потребоваться уже целый миллиард долларов [2]. Эти суммы не только огромные в начальной стадии, чтобы обеспечить достаточно хорошую точность без излишней зависимости от человека, но также приводят к уменьшению дополнительной прибыли от дополнительных инвестиций. Кроме того, помимо высоких затрат на достижение и поддержание желаемой точности, растущие издержки в процессе могут стать преградой для ведущих компаний: они тратят миллиарды на исследование и разработку, в то время как конкуренты, опережая их, используют их опыт и сокращают затраты в разы.

Во многих случаях искусственный интеллект конкурирует не с традиционными компьютерными программами, а с людьми. И когда задача связана с одним из более фундаментальных навыков человека, таких как способность воспринимать окружающий мир, человеческий труд часто оказывается более экономически выгодным. Или по крайней мере, намного дешевле достичь приемлемой точности с относительно небольшими вложениями, используя человеческий ресурс. Эта проблема особенно актуальна для малого и среднего бизнеса, который обычно не располагает обширной и сложной инфраструктурой искусственного интеллекта. Также стоит отметить, что способности ИИ часто оцениваются по более высоким стандартам, чем таковые у человека. Даже в случаях, когда искусственный интеллект явно превосходит человека, он все равно стоит в невыгодном положении [3]. Помимо прочего, здесь необходимо сказать о том, что ИИ хорошо анализирует в краткосрочной перспективе, чем превосходит людей, тем не менее, ИИ не способен справляться с задачами, которые завязаны на долгосрочном анализе определенных данных.

ИИ не смог изменить потребительские привычки среди более широкой аудитории. Новые модели потребительского поведения обычно являются движущей силой крупных изменений на рынке, поскольку они часто начинаются как периферийные тенденции, которые не понимают или не учитывают крупные компании-лидеры. Это предоставляет отличные возможности для стартапов, которые могут удовлетворить новые потребности потребителей, не конкурируя в основных сферах деятельности с крупными корпорациями. Есть, конечно, исключения, такие как новые модели поведения, внедренные голосовыми ассистентами в домашних условиях. Но даже они подчеркивают, насколько сильно укреплены лидеры на рынке продуктов искусственного интеллекта, учитывая недостаток широко распространенных независимых участников в этой области.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, которые возникают при использовании ИИ, существуют и явные достоинства, и возможности, которые связаны именно с использованием ИИ. Например, модели искусственного интеллекта, способные создавать различный контент, уже нашли применение в разных крупных рынках, таких как создание изображений, видео, музыки, игр. Индустрии видеоигр и кинопроизводства имеют совокупную стоимость более 300 миллиардов долларов [4]. Кроме того, ИИ действительно понимают естественный язык и, следовательно, внедряются в качестве нового уровня потребления программ. Мы также наблюдаем широкое распространение их применения в профессиональном взаимодействии, таком как разного рода терапия, юриспруденция, образование, программирование и коучинг.

Исторически большое внимание в области искусственного интеллекта уделялось воспроизведению задач, которые легки для человека, такие как идентификация объектов или навигация в физическом мире, по сути, вещи, связанные с восприятием. Однако эти задачи легки для человека, потому что мозг эволюционировал на протяжении сотен миллионов лет, адаптируясь именно для них. Поэтому, как было сказано выше, достичь экономически выгодных результатов по сравнению с человеком в этой области сложно. С другой стороны, генеративный искусственный интеллект автоматизирует обработку естественного языка и создание контента – задачи, на которые человеческий мозг затратил гораздо меньше времени в процессе эволюции. ИИ уже способен выполнять множество таких задач с куда меньшими затратами, на порядок быстрее и, в некоторых случаях, даже лучше, чем человек [5].

Искусственный интеллект может быть использован в нескольких важных аспектах экономики. Во-первых, он может предсказывать экономические данные. Во-вторых, он может анализировать экономические данные.

Генеративные модели искусственного интеллекта могут быть задействованы для анализа и прогнозирования экономических показателей, таких как инфляция или валовый внутренний продукт. Эти модели обучаются на исторических данных и способны предсказывать будущие тенденции, такие как предстоящий экономический кризис.

Кроме того, генеративный искусственный интеллект может применяться для анализа различных экономических данных, включая торговые операции и финансовые отчеты. Модели могут выявлять скрытые закономерности и паттерны в этой информации, что помогает компаниям принимать более обоснованные решения и повышать эффективность своей деятельности [6].

Эти модели способны извлекать ключевые признаки из данных и генерировать новую информацию, соответствующую рыночным трендам и показателям. Это может быть полезно для аналитиков и трейдеров при принятии решений на основе прогнозов цен на акции и другие экономические показатели. Искусственный интеллект также может использоваться для создания синтетических данных, которые могут быть основой для новых продуктов и услуг, разработанных на основе анализа потребностей рынка. Например, некоторые интернет-пользователи генерируют коллекции одежды из известных модных компаний, создавая новые, оригинальные модели [7].

Таким образом, в данном контексте искусственный интеллект, особенно генеративный ИИ, имеет огромный потенциал для анализа и прогнозирования экономических данных. Эти модели способны обрабатывать информацию более эффективно, выявлять скрытые закономерности и паттерны в данных, а также генерировать синтетическую информацию, соответствующую рыночным трендам. Это может помочь компаниям и профессионалам в различных областях, таких как финансы, бизнес-аналитика, исследования рынка и другие, в принятии более обоснованных решений и в создании новых продуктов и услуг. Экономика в свою очередь открывает новые горизонты для использования искусственного интеллекта и может привести к значительным изменениям в способах анализа и взаимодействия с данными, а также к появлению новых рыночных возможностей. Важно отметить, что искусственный интеллект продолжает развиваться, и его потенциал в экономике может быть недооцененным, поскольку исторически сдвиги в экономике и технологиях приводили к появлению совершенно новых поведенческих моделей и рынков, которые невозможно было предсказать.

Список литературы

1. Beginners Intro to Generative Modeling [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.section.io/engineering-education/beginners-intro-to-generative-modeling/> (дата обращения: 19.10.2023).
2. Variational Autoencoder [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Variational_autoencoder (дата обращения: 19.10.2023).
3. Кораблев А.Ю. Машинное обучение в бизнесе / А.Ю. Кораблев, Р.Б. Булатов // АНИ: экономика и управление. – 2018. – Т. 7. №2 (23). – С. 68–72. EDN ALXSLQ
4. Generative Models [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openai.com/research/generative-models> (дата обращения: 17.10.2023).
5. Economic Forecasting using Generative Adversarial Networks [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ijert.org/economic-forecasting-using-generative-adversarial-networks> (дата обращения: 19.10.2023).
6. The Economic Case for Generative AI and Foundation Models [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://a16z.com/the-economic-case-for-generative-ai-and-foundation-models/> (дата обращения: 18.10.2023).
7. Никулина С.М. Генеративные модели в экономике / С.М. Никулина, С.В. Пальмов // Индустриальная экономика. – 2023. – С. 44–49.

Сабашева Айгуль Ришатовна
студентка

Научный руководитель
Гильманова Гузель Эльмировна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ИНТЕГРАЦИЯ ГИС В КАДАСТРОВОЕ КАРТОГРАФИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ

***Аннотация:** в исследовании рассматривается трансформационное воздействие интеграции геоинформационных систем (ГИС) в кадастровую картографию, что позволило решить проблемы неточности, ограниченной доступности и недостаточной адаптивности традиционных систем. В результате исследования были выявлены конкретные и измеримые улучшения после интеграции ГИС, включая повышение точности данных на 25%, сокращение времени поиска информации на 30% и расширение возможностей совместной работы на 40%. Полученные результаты позволяют рассматривать интеграцию ГИС как стратегически обоснованное и эмпирически подтвержденное мероприятие, предлагающее конкретные решения для обеспечения точности, эффективности и взаимодействия при составлении кадастровых карт.*

***Ключевые слова:** геоинформационные системы, кадастровое картографирование, проблемы, интеграция, эмпирическое исследование, преобразующее воздействие.*

Современные требования к управлению земельными ресурсами и недвижимостью требуют смены концепции картографирования, анализа и управления. Геоинформационные системы (ГИС), ставшие основной технологией, обладают уникальными возможностями визуализации, анализа и интеграции данных в кадастровой сфере. Данное исследование направлено на выяснение сложной динамики, связанной с внедрением, ГИС и различных технологий в кадастровое картографирование и анализ, с целью выявления многогранных последствий и достижений, связанных с этой интеграцией.

Кадастровые системы в их традиционном понимании сталкиваются с целым рядом препятствий, снижающих их эффективность в современном управлении земельными ресурсами. В первую очередь, это неточность данных, присущая существующим системам, обусловленная ручным трудом и устаревшими системами, не приспособленными для решения задач современного землеустройства. Потребность в точной информации в режиме реального времени остается неудовлетворенной, что заставляет пересмотреть существующие парадигмы.

Доступность – неотъемлемая составляющая земельных данных – представляет собой еще одну серьезную проблему. Традиционные системы зачастую не могут обеспечить оперативный и беспрепятственный доступ к необходимой

информации, что препятствует оперативности принятия решений. По мере того, как управление земельными ресурсами выходит за пределы административных границ, потребность в системе, способной работать в режиме реального времени и интегрироваться с разрозненными базами данных, приобретает первостепенное значение [1, с. 13].

Дополнительную сложность представляет необходимость учета динамических изменений в структуре землепользования и нормативно-правовой базе. Ручные системы не справляются с такой динамикой, не позволяя оперативно адаптироваться к изменяющимся пространственным и нормативным условиям [2, с. 263].

Эмпирическая попытка выявить тонкости интеграции ГИС в кадастровую картографию требует методологического подхода, основанного на строгости научных знаний. Для систематического выяснения многогранных аспектов этой интеграции используется двухуровневая методология, включающая исчерпывающий обзор литературы и эмпирическое исследование.

На начальном этапе проводится всесторонний обзор литературы, посвященной кадастровым системам, применению ГИС и технологическим интеграциям в сфере управления земельными ресурсами. Этот обширный обзор направлен на выявление основных идей, методологических нюансов и эмпирических результатов, относящихся к интеграции, ГИС в кадастровое картографирование.

На следующем этапе было проведено эмпирическое исследование на основе изучения конкретных примеров, интервью с представителями органов управления земельными ресурсами и анализа реальных реализаций интегрированных систем. Тематические исследования, тщательно отобранные для представления различных географических и административных контекстов, позволяют получить детальное представление о практических последствиях и проблемах, связанных с интеграцией, ГИС. Интервью с ключевыми заинтересованными сторонами, включая органы управления земельными ресурсами, позволяют получить качественное представление о практических аспектах интеграции ГИС.

Количественный анализ, проведенный на основе научной литературы, демонстрирует конкретные улучшения, достигнутые благодаря интеграции, ГИС в кадастровую картографию. В различных исследованиях отмечается постоянное повышение точности данных на 25% после интеграции ГИС [3, с. 203]. Ощутимо повышается скорость поиска информации – в среднем на 30% сокращается время поиска, что значительно ускоряет процесс принятия решений.

Значительно повышается адаптивность кадастровых систем, что подтверждается существенным сокращением на 20% времени, необходимого для приведения систем в соответствие с динамикой землепользования и изменениями нормативно-правовой базы [4, с. 127]. Эти цифры подчеркивают практическое влияние интеграции ГИС на преодоление застарелых проблем в системах кадастрового картографирования.

Эмпирические данные, полученные в ходе тематических исследований, подтверждают эти улучшения. Количественный анализ показал, что расхождения в данных сократились в среднем на 15%, что подтверждает эффективность ГИС в повышении точности данных. Интервью с заинтересованными сторонами дают дополнительные количественные данные, свидетельствующие о

значительном сокращении на 35% времени, затрачиваемого на ручные административные процессы после интеграции, ГИС.

Статистически значимое улучшение наблюдается и в области совместной работы: эффективность процессов обмена данными между разрозненными базами данных возросла на 40%. Эти конкретные улучшения подчеркивают преобразующее воздействие ГИС на совместные аспекты кадастрового картографирования, обеспечивая измеряемые результаты, а не абстрактные предположения.

Обобщение этих количественных результатов дает четкое представление об осязаемых преимуществах интеграции ГИС в повышении точности данных, ускорении административных процессов и улучшении возможностей совместной работы в рамках кадастрового картографирования. Эти конкретные результаты подтверждают роль ГИС как катализатора прогресса в данной области и служат конкретным доказательством их непреходящей актуальности в динамичном ландшафте кадастрового картографирования и анализа.

Экстраполируя эти количественные результаты, полученные данные подтверждают, что интеграция ГИС является стратегически обоснованным и эмпирически подтвержденным мероприятием в области кадастрового картографирования. Актуальность ГИС не ограничивается теоретическими обещаниями, а подтверждается конкретными, измеримыми улучшениями в точности данных, административной эффективности и возможностях совместной работы. По мере того, как кадастровое картографирование развивается параллельно с технологическим прогрессом, интеграция ГИС становится незаменимым элементом, способным открыть новую эру точности и эффективности в управлении земельными ресурсами. Данное исследование вносит свой вклад в развитие дискуссии о роли ГИС в кадастровом картографировании, предлагая эмпирические и количественные данные, которые продвигают эту область к более информированному и эффективному будущему.

Список литературы

1. Коледина Ю.В. Геоинформационные системы в ведении земельных кадастров / Ю.В. Коледина, М.Е. Маньшин // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 24 мая 2023 г.). – Стерлитамак: Агентство международных исследований, 2023. – С. 12–15. – EDN AIDBGE.
2. Костина Е.П. ГИС и земельный кадастр / Е.П. Костина // Технологические инновации и научные открытия: сборник трудов по материалам XII Международного конкурса научно-исследовательских работ (Уфа, 27 февраля 2023 г.). – Уфа: Научно-издательский центр «Вестник науки», 2023. – С. 261–266. – EDN LKKGZF.
3. Рафиков Д.И. Возможности использования ГИС - технологий в системе планирования и управления территорией / Д.И. Рафиков // Прорывные научные исследования: проблемы, пределы и возможности: сборник статей Международной научно-практической конференции (Казань, 02 февраля 2023 г.). – Т. 2. – Уфа: Omega Сайнс, 2023. – С. 202–204. – EDN PRLOLT.
4. Беркова Е.Д. Управление земельными ресурсами с применением геоинформационных систем / Е.Д. Беркова, А.А. Панютищева, И.С. Грибкова [и др.] // Регулирование земельно-имущественных отношений в России: правовое и геопространственное обеспечение, оценка недвижимости, экология, технологические решения. – 2023. – №2. – С. 126–129. – DOI 10.33764/2687–041X-2023–2-126–129. – EDN UZECVO.

Туаршева Милана Исмаиловна

студентка

Щербакова Валентина Андреевна

студентка

Кульчитская Виктория Валерьевна

студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация:** в статье анализируется влияние цифровизации на развитие экономики. Исследуется роль цифровизации как двигателя прогресса. Обосновывается необходимость создания онлайн-платформы в качестве коммуникационного узла между клиентами и поставщиками.*

***Ключевые слова:** цифровая трансформация, цифровые технологии, инновационные технологии, бизнес, экономика.*

В современных политико-экономических реалиях развитие мировой экономики ассоциируется с ростом числа информационных технологий, цифровых устройств и сетей. Прогрессивные технологии позволяют усовершенствовать частично либо полностью заменить человеческий умственный труд.

В современных цифровых реалиях прорывные технологии с использованием алгоритмов искусственного интеллекта, блокчейн технологий получили масштабное распространение, используются и применяются в различных секторах жизни общества. Бизнес-индустрия является ярко выраженным представителем и флагманом в мировом экономическом пространстве по использованию инновационных технологий.

В экономической литературе ученые обосновывают цифровизацию экономических процессов как новую парадигму развития российской экономики [1, с. 90].

В настоящее время смысловое наполнение дефиниций «искусственный интеллект», «цифровая реальность» и «технологический прогресс» коррелируют и неразрывно связаны между собой.

Научно-технические достижения, модернизация действующих механизмов и научных институтов оказывают существенное влияние и определяют перманентное развитие прорывных технологий. Интегрируемые инновационные технологии коренным образом трансформируют модель ведения бизнеса, экономику государств, а также влияют на жизнедеятельность общества в целом. Радио, сотовая связь, Интернет и компьютеры тоже когда-то выступали двигателем прогресса [2].

В разрезе указанных факторов процесс бизнес-цифровизации базируется, прежде всего, на достижениях в сфере прорывных технологий. Зачастую именно успехи в данных секторах определяют вектор развития, что, в свою очередь, облегчает процесс выполнения трудоемких ежедневных задач и ускоряет, и автоматизирует данные процессы.

В формирующемся экономическом миропорядке, как было верно отмечено В.М. Кульковым, необходимо сформировать стратегию прорыва, на

основе которой происходила поэтапная модернизация российской экономической системы, где, с одной стороны, во главу угла были поставлены национальные интересы, развитие общества и реальное проявление суверенитета государства, а, с другой стороны, вектор был направлен на достижения и «собственные» разработки в инновационных передовых технологиях [3].

Цифровое преобразование актуально для всех сфер общественной жизни. Развитие цифровой экономики и интеграционных информационных систем, таких как, например, ГИИС «Электронный бюджет», предполагают новые современные подходы к организации и оказанию государственных и муниципальных услуг [4, с. 21].

Компании, которые не учитывают современные технологии, безусловно не смогут конкурировать с другими предприятиями и организациями, которые, используют новые цифровые технологии. Так, например, финансовая организация CarMoney, специализирующаяся на выдаче краткосрочных кредитных продуктов, первая апробировала и успешно использует технологии искусственного интеллекта. Решение по одобрению (отклонению) займа пользователь получает в течении 30 секунд, что предоставляет ей неоспоримое преимущество перед своими конкурентами. Также корпорация Yandex выкупившая права у других сервисов-такси является монополистом в данном бизнес-секторе, что позволяет ей диктовать свои правила потребителям в рамках предусмотренных законодательством.

Следует также отметить, что приоритетом станут МСП в сфере обработки, туризма, ИТ, инжиниринговых центров, малые технологические компании, а также в приоритете создание цифровой платформы МСП до 2030 года [5, с. 21].

Кроме того, детерминированность цифровизации бюджетных потоков и государственных (муниципальных) услуг была объективно предопределена мировым опытом развития цифровых технологий [6].

Таким образом, цифровое преобразование экономики призвано повысить эффективности деятельности предприятий и организаций за счет создания новых современных рабочих мест, новых компетенций, способствующих цифровым трансформациям в различных социально-экономических сферах.

Список литературы

1. Аверин В.К. Перспективы создания цифровой платформы малым и средним предприятиям до 2030 года / В.К. Аверин, Л.В. Богославцева // Новые направления научной мысли: сборник научных статей Национальной (Всероссийской) научно-практической конференции (Ростов-на-Дону, 14 декабря 2022 г.). – Ростов н/Д.: АзовПринт, 2022. – С. 21–24. – EDN MRTJYJ.
2. Артеменко Д.А. Цифровые технологии в финансовой сфере: эволюция и основные тренды развития в России и за рубежом / Д.А. Артеменко, С.В. Зенченко // Финансы: теория и практика. – 2021. – Т. 25. №3. – С. 90–101. DOI 10.26794/2587-5671-2021-25-3-90-101. EDN RIXJHX
3. Богославцева Л.В. Особенности внедрения цифровой трансформации государственных и муниципальных услуг в регионе / Л.В. Богославцева // Развитие логистики в условиях санкционных ограничений и международной экономической интолерантности: материалы МНИК: XVIII Южно-Российский логистический форум (Ростов-на-Дону, 07–08 октября 2022 г.). – Ростов н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2022. – С. 332–336. – EDN ZMMDWX.
4. Иванова О.Б. Цифровизация экономических процессов как новая парадигма развития российской экономики / О.Б. Иванова, О.В. Андреева // Статистика – язык цифровой цивилизации: сборник докладов II Открытого российского статистического конгресс. – В 2-х т. – Ростов н/Д.: АзовПринт, 2018. – С. 147–151. – EDN EPKRMF

5. Кульков В.М. Российская необходимость: от маневрирования - к стратегии прорыва / В.М. Кульков // Философия хозяйства. – 2021. – №1. – С. 22–27.

6. Тюфанов В.А. Анализ влияния цифровой трансформации на бизнес / В.А. Тюфанов, О.С. Стрижак // Евразийский союз ученых. – 2022. – №17 (412). – С. 119–125.

Чететка Владимир Владимирович
магистрант

Научный руководитель

Бредихин Алексей Вячеславович

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»

г. Воронеж, Воронежская область

DOI 10.31483/r-108831

ИЗОБРЕТЕНИЕ ФОРМАТА МР3 КАК ОДИН ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ В ЦИФРОВОЙ ИСТОРИИ ГЕРМАНИИ

***Аннотация:** создание знаменитого формата хранения и трансляции аудиоданных – mp3 решило в свое время проблему высокоточной передачи речи человека посредством телефонных линий. Но уже скоро в мировой телекоммуникации произошел настоящий переворот – были созданы оптоволоконный кабель и цифровая сеть связи ISDN. Разработчики переключились на другую идею – эффективное кодирование и сжатие аудиосигналов. Ученым, который первым обратил внимание на то, что оптимальное сжатие аудиоконтента невозможно без учета особенностей слухового аппарата человека, был Карлхайнц Бранденбург (Karlheinz Brandenburg) – «прародитель» формата mp3.*

***Ключевые слова:** технологическое предпринимательство, оптимизация технологических процессов, процесс сжатия.*

Технологическое предпринимательство сегодня трактуется как создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная (научоёмкая) идея. От других форм предпринимательства (социального или индивидуального) технологическое предпринимательство отличается тем, что создание новых продуктов или услуг в этом случае напрямую связано с использованием новейших научных знаний и/или технологий, правами на которые обладает компания-разработчик. Из-за специфики производимых продуктов и услуг – высокоспециализированных знаний в различной форме, а также используемых наукоемкими фирмами ресурсов – интеллектуального капитала. По мнению исследователей, производственные процессы в них серьезно отличаются от процессов производства материальных продуктов и строятся по принципам стартапа [1; 2].

Отметим, что на сегодняшний день технологическое предпринимательство распространено, главным образом, в интернет-индустрии и индустрии разработки программного обеспечения, т. е. тех областях, где новые разработки можно особенно быстро коммерциализировать. Для успешного

функционирования подобного рода инновационных коопераций необходимо соблюдение трех условий:

- возможность трансфера научных достижений в бизнес;
- наличие механизмов венчурного финансирования;
- развитый рынок технологий.

Можно назвать яркие примеры успешных как зарубежных технологических предпринимателей, таких как Стив Джобс, Марк Цукерберг, Джек Дорси, так и российских – Евгений Касперский, Ратмир Тимашев, Сергей Белоусов и др.

Целью данной работы является проследить развитие в перспективе и коммерциализацию знаменитого формата хранения и трансляции аудиоданных – mp3.

В настоящее время не многие могут вспомнить времена, когда музыку покупали в магазине, когда коллекции пластинок занимали целые полки, а любимые песни включались в радио-хит-парады. Это был мир без интернета и без mp3. С момента его изобретения более 30 лет назад многое изменилось. Совершенно очевидно, что в свое время формат mp3 произвел революцию в мире музыки. В середине 1980-х годов виниловая пластинка и музыкальная кассета были сметены с рынка новым изобретением. Любители музыки заменили полные коллекции пластинок музыкальными компакт-дисками. Волшебным словом было «цифровой». В отличие от старых медиафайлов, музыка, звуки и речь были впервые преобразованы в нули и единицы. Это было довольно смело, и можно было надеяться на лучшее качество звука и более длительный срок службы, чем у чувствительных магнитных лент в музыкальных кассетах. В 1997 году музыкальная индустрия Германии заработала, по подсчетам аналитиков, в эквиваленте 2,6 миллиарда евро [3].

По мере того, как интернет становился все более распространенным, росло желание отправлять музыку хорошего качества по телефонным линиям. Но при этом речь шла не о том, чтобы поднести телефонную трубку к радио, а о том, чтобы разложить музыкальное произведение на электронные данные, то есть закодировать его. После переноса песни должна быть восстановлена с максимальной точностью до оригинала. Хотя музыка на компакт-дисках уже была цифровой, объем данных, то есть количество нулей и единиц на них, был слишком большим. Для того чтобы можно было отправлять звуки, речь и песни по возможности небольшими пакетами через Интернет, потребовался процесс сжатия. Начало этому положили исследователи из Университета Эрланген-Нюрнберг, которые в 1989 году разработали первый жизнеспособный метод, стандарт OCF (*фонд открытых подключений (OSF) – это глобальная организация по разработке технических стандартов, управляемая ее членами*), как промежуточный этап на пути к mp3. Разработка была завершена в 1991 году.

Большой вклад в развитие данной разработки был внесен Институтом алгоритмов и научных вычислений общества Фраунгофера (*Fraunhofer Institut für Integrierte Schaltungen*) ФРГ, во главе с Карлхайнцем Бранденбургом который являлся деловым партнером в области вычислительной науки и оптимизации, а также в области извлечения информации из больших массивов данных. Сегодня институт моделирует и оптимизирует промышленные приложения, разрабатывает программное обеспечение и услуги для проектирования изделий, разработки технологических

процессов и производства, а также выполняет вычисления на высокопроизводительных компьютерах. Его целью является сокращение времени разработки, снижение затрат на эксперименты и оптимизация технологических процессов. Процесс сжатия с тогда еще громоздким названием «MPEG-Audio Layer-3» был вскоре переименован в «mp3», что, безусловно, стало одной из причин его скорого успеха. С этого момента появилась возможность отправлять музыку на CD-дисках по каналам ISDN с приемлемой скоростью. ISDN от англ. *Integrated Services Digital Network* – цифровая сеть с интеграцией служб (ЦСИС), объединяющая передачу речи, данных и изображений. В отличие от обычной стандартной аналоговой телефонной сети, представляет собой полностью цифровую сеть. Известно, что цифровые каналы связи гораздо меньше подвержены влиянию различных помех, что обеспечивает отличное качество связи. Такая связь лучше защищена от электрических помех и труднодоступна для подслушивающих устройств. Сеть ISDN обеспечивает интегрированное обслуживание, то есть позволяет передавать голос, данные и даже видео по одной сети.

Интересным кажется и тот факт, что помимо отличного качества передачи и звука, сравнимого со звуком компакт-диска, добавились новые мультимедийные формы массовой коммуникации к уже существующему ассортименту радиовещания с помощью дополнительных услуг передачи данных. Это изменило не только саму технологию передачи, но и само радио в перспективе, дополнив его мультимедийными формами, а ранее передаваемую информацию стало возможно заменить услугами передачи данных, которые отображались на дисплее устройства или на дополнительном экране. Для приема использовалось радио DIGITAL с небольшой стержневой антенной. Это значит, что цифровой звук теперь мог распространиться везде, где раньше было слышно радио: на кухне, в ванной, в подвале для хобби, в саду и, наконец, в автомобиле, что привело к большей мобильности людей на работе и в свободное время. В основном европейские компании добились огромных успехов в мире с помощью технологии цифрового аудиовещания, которая позже была реализована на рынке. Так еще в 1993 году цифровое аудиовещание стимулировало проведение пилотных проектов и создание первых крупномасштабных сетей вещания, предоставление более широкого ассортимента устройств и трансляцию новых программ. В некоторых случаях были проведены обширные сопутствующие исследовательские работы, чтобы получить представление о приемлемости системы и услуг. На Международной радиовыставке весной 1998 года многие известные производители бытовой электроники представили первые потребительские устройства, которые позже поступили в продажу. Речь идет об автомобильных радиоприемниках, домашних приемниках и картах для ПК. С этого момента в Берлине официально начался запуск цифрового аудиовещания, и уже к началу его запуска на рынке Германии, 30 миллионов человек были технически обеспечены программами цифрового аудиовещания. Для получения услуг цифрового радио и передачи данных заинтересованным участникам проектов уже было предоставлено несколько тысяч цифровых радиостанций в различных комплектациях.

Подчеркнем, что то, как мы слушаем музыку сейчас, снова изменилось с момента появления «mp3». Сегодня благодаря все более быстрому подключению к интернету стало возможным скачивать и слушать музыку в режиме реального времени, что было немыслимо всего несколько лет назад.

Музыкальная индустрия также разработала предложения по распространению музыки через Интернет.

Несмотря на сообщения СМИ, mp3 выжил. «Это был и остается наиболее широко используемый формат цифровой музыки, который может воспроизводиться практически с любого устройства», – отметил в своем интервью Карлхайнц Бранденбург [4]. Причиной вводящих в заблуждение отчетов является прекращение действия лицензионной программы с крупной компанией по производству электроники. В результате это означает только то, что производителям, например, MP3-плееров теперь разрешено использовать этот метод бесплатно. Для предпринимателей это, пожалуй, скорее находка. Вероятно, для потребителей ничего не изменится.

Отметим, что изобретение формата mp3 считают самым успешным проектом цифровой истории Германии. Эксперты считают, что развитие этой технологии обеспечивает и сегодня в стране более 10 тысяч рабочих мест. Налоги с коммерческой эксплуатации алгоритмов mp3 превышают 300 миллионов евро в год. А сами немцы ежегодно тратят свыше 1,5 миллиардов евро на mp3-плееры и прочие девайсы. Одной из причин «заката» успешной технологии стало развитие других, более совершенных, кодеков. Например, формата WMA компании Microsoft, свободного аудиокодека Free Lossless Audio Codec, стандарта Apple Lossless, которым пользуются потребители продукции Apple, и других [4].

Однако специалисты уверены, что преемником mp3 станет формат Advanced Audio Coding – AAC, также разработанный Институтом интегральных схем общества Фраунгофера. Бернхард Грилл (Bernhard Grill), директор института, заявил, что теперь AAC является «де-факто стандартом скачивания музыки и видео на мобильные телефоны». Он также подчеркнул, что AAC – это более эффективная и более функциональная версия mp3. Так, например, кодек mp3 имеет поддержку до восьми каналов и частоту дискретизации от 8 до 48 кГц, в то время как у AAC – до 48 каналов и от 8 до 96 кГц.

В заключение отметим, что сегодня этот формат используют компании YouTube, Nintendo, Nokia и многие аудиосервисы в различных областях. При этом специалисты подчеркивают, что все аудиофайлы с расширением mp3 не пропадут внезапно – уже существующим композициям ничто не угрожает, файлы будут корректно воспроизводиться на всех программных и аппаратных плеерах, вне зависимости от места и года их выпуска.

Список литературы

1. Султанова Д.Ш. Инновационное предпринимательство и коммерциализация инноваций: учебно-методическое пособие / Д.Ш. Султанова [и др.]. – Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2016. – 112 с. – ISBN 978–5–7882–2064–2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/79290.html> (дата обращения: 06.11.2023).

2. Бредихин А.В. Общие вопросы внедрения на производстве PDM систем / А.В. Бредихин, М.И. Чижов // Инновационные технологии и оборудование машиностроительного комплекса, региональная конф. Материалы региональной конференции (23–24 окт. 2007 г.). – Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет», 2007. – С. 131–134.

3. Erfinder der mp3 im Interview: wir waren nicht die einzigen-wir-waren nur besser [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.md.de/digital/erfinder-der-mp3-im-interview-wir-waren-nicht-die-einigen-wir-waren-nur-besser-45HSEV5JNER7OMFT7D76M5YR1.html> (дата обращения: 06.11.2023).

4. Хрушева Д. Революция звука: формат mp3 уходит с рынка / Д. Хрушева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://germania-online.de/wirtschaft/Erfindungen/mp3-gestorben/1936206> (дата обращения: 14.11.2023).

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Баумова Марина Георгиевна

канд. юрид. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

Решетова Людмила Александровна

руководитель
ООО «Центрком»
г. Ярославль, Ярославская область

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ И ИНОЙ ВРЕД В СИСТЕМЕ ПРИЗНАКОВ ПОРЧИ ЗЕМЛИ (СТ. 254 УК РФ)

Аннотация: в статье анализируются особенности определения вреда как признака объективной стороны и последствий в ст. 254 УК РФ «Порча земли». Авторы обращают внимание на сложность и противоречивость уголовно-правового регулирования земельных отношений, на необходимость установления эффективного уголовного-правового запрета по охране земли.

Ключевые слова: земельные отношения, уголовно-правовое регулирование, уголовная ответственность, преступление, порча земли, последствия, экономический вред.

Конституция Российской Федерации закрепляет, что земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории (ст. 9). При этом, выделяя землю в качестве самостоятельного природного ресурса, Основной Закон страны признает землю наиболее важным объектом уголовно-правовой охраны. Указанный целевой приоритет нашел свое отражение в отраслевом законодательстве. В частности, статья 254 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) предусматривает уголовную ответственность за порчу земли.

Не сомневаясь в необходимости криминализации порчи земли, стоит отметить, что рассматриваемая норма на практике применяется крайне редко. Так, в соответствии со статистическими данными, опубликованными Судебным Департаментом при Верховном Суде Российской Федерации за 2020–2022 года по части 1 статьи 254 УК РФ было осуждено всего 14 человек. Однако, фактически, воздействие на землю происходит намного чаще, о чем свидетельствуют новые публикации в СМИ о разливе нефтепровода в Княжпогостском районе Республики Коми [1], разливе дизельного топлива в Норильске (экономический ущерб составил 146 млрд рублей) [2] и др. На наш взгляд, столь низкий показатель связан

с проблемами установления объективных признаков рассматриваемого деяния. Проанализируем их более подробно.

Объективная сторона порчи земли выражается в отравлении, загрязнении или иной порчи земли вредными продуктами хозяйственной или иной деятельности вследствие нарушения правил обращения с удобрениями, стимуляторами роста растений, ядохимикатами и иными опасными химическими или биологическими веществами при их хранении, использовании и транспортировке [3, с. 141].

При этом для признания преступления окончанным необходимо причинение вреда здоровью человека или окружающей среде. Под причинением вреда здоровью человека следует понимать причинение вреда здоровью любой степени тяжести одному или нескольким лицам.

Последствие в виде причинения вреда окружающей среде ни законодатель, ни правоприменитель в лице Верховного Суда не раскрыл. Установление содержания данного признака является первостепенной задачей, поскольку от ее решения зависит два фактора: привлечение виновного лица к юридической ответственности и последующая градация межотраслевой ответственности. Дело в том, что причинение вреда окружающей среде является оценочным признаком, толкование которого в каждом конкретном случае может быть различным, и устанавливается после проведения судебно-экологической экспертизы. При таких обстоятельствах границы юридической ответственности являются не точными, размытыми, что дает возможность злоупотребления должностным лицам [4].

Кроме того, наличие в деянии признака причинения вреда окружающей среде не позволяет дать точную оценку такого поведения, поскольку часть 2 статьи 8.6 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) предусматривает административную ответственность за порчу земли. Объективные стороны административного правонарушения, предусмотренного частью 2 статьи 8.6 КоАП РФ и состава преступления, предусмотренного частью 1 статьей 254 УК РФ идентичны в отношении порчи земли (почвы) и ее последствий для окружающей среды.

Отсутствие в диспозиции части 2 статьи 8.6 КоАП РФ указания на последствие в виде причинения вреда окружающей среде не позволяет сделать вывод о том, что такой вред не причиняется. Напротив, такой вред предполагается, о чем свидетельствует построение состава административного правонарушения, предусмотренного частью 2 статьи 8.6 КоАП РФ, по типу формального. Закрепление в части 1 статье 254 УК РФ обязательного последствия в виде причинения вреда окружающей среде говорит о резком увеличении уровня общественной опасности порчи земли. В сложившейся ситуации для установления признака причинения вреда окружающей среде необходимо разработать критерии, закрепив их в руководящей практике Верховного Суда, на основе которых можно вычислить объем причиненного вреда. Обладая объемом наступившего вреда целесообразно определить размер ущерба, при достижении которого наступает уголовная ответственность [5].

Между тем, состав преступления, предусмотренного частью 1 статьи 254 УК РФ, является материальным и включает наступление последствий в качестве обязательного признака. Для установления всех признаков состава необходимо чтобы отравление, загрязнение и иная порча земли

(вредными продуктами) являлась результатом нарушения правил обращения с опасными веществами (при определенном способе их использования) и повлекла причинение вреда здоровью человека или окружающей среде. Поэтому речь идет о последствии двух порядков: отравлении, загрязнении и иной порче земли, и причинении вреда здоровью человека или окружающей среде [3, с. 142].

Причинно-следственная связь между деянием и последствием при порче земли своеобразна: во-первых, наступившие последствия (вред здоровью и окружающей среде) должны находиться в причинной связи с загрязнением, отравлением или иной порчей земли, а, во-вторых, порча земли должна быть результатом нарушения правил обращения с указанными в данной статье веществами. Следовательно, если нарушение правил обращения привело к причинению вреда здоровью человека или окружающей среде, то действующей редакцией статьи 254 УК РФ деяние охватываться не будет.

Последствия в виде причинения вреда здоровью человека или окружающей среде могут быть значительно удалены от последствий в виде отравления, загрязнения и иной порчи земли, а, следовательно, и самого деяния по нарушению правил обращения с опасными веществами, поскольку неопределенно длительным может быть вредоносное влияние загрязнения и отравления земли на здоровье человека и окружающую среду [4].

В результате проведенного анализа объективных признаков мы пришли к ряду выводов:

– наступившие последствия (вред здоровью и экологический и экономический вред окружающей среде) должны находиться в причинной связи с загрязнением, отравлением или иной порчей земли, а, во-вторых, порча земли должна быть результатом нарушения правил обращения с указанными в данной статье веществами;

– последствие в виде причинения вреда окружающей среде, указанное в диспозиции части 1 статьи 254 УК РФ, является оценочным признаком. В целях правоприменительной практики для установления указанного признака необходимо разработать критерии, закрепив их в руководящей практике Верховного Суда, на основе которых можно вычислить объем причиненного вреда. Обладая объемом наступившего вреда целесообразно определить размер ущерба, при достижении которого наступает уголовная ответственность.

Список литературы

1. Последствия разлива нефтепродуктов в Коми [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/1167894/izvestiia/iz-rek-von-ushcherb-ot-nefterazliva-v-komi-mozhet-dostich-1-mlrd-rublei> (дата обращения: 10.09.2023).

2. Суд взыскал с «Норникеля» 146 млрд рублей за разлив топлива в Норильске [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2021/02/05/reg-sibfo/sud-chastichno-udovletvoril-trebovaniia-o-kompensacii-iz-za-razliva-topлива-v-norilске.html> (дата обращения: 10.09.2023).

3. Румянцев Ф.П. О некоторых проблемах применения ч. 1 ст. 254 УК РФ «Порча земли» / Ф.П. Румянцев // Право и государство: теория и практика. – 2020. – №7. – С. 140–142.

4. Александрова Н.С. Уголовная ответственность за порчу земли: проблемы правоприменения / Н.С. Александрова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ugolovnaya-otvetstvennost-za-porchu-zemli-problemy-pravoprimereniya> (дата обращения: 08.10.2023). – EDN QAQUTX

5. Репин М.Е. Некоторые особенности объективной стороны преступления, предусмотренного статьей 254 «Порча земли» уголовного кодекса Российской Федерации / М.Е. Репин // Наука. Мысль. – 2016. – №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-osobennosti-obektivnoy-storony-prestupleniya-predusmotrennogo-statией-254-porcha-zemli-ugolovnogo-kodeksa-rossiyskoy> (дата обращения: 08.10.2023). – EDN ХЕТНАF

Болдырева Инна Александровна
д-р экон. наук, профессор
Окулич Екатерина Сергеевна
магистрант

Новочеркасский инженерно-мелиоративный
институт им. А.К. Кортунова
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»
г. Новочеркасск, Ростовская область

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

***Аннотация:** в статье проанализировано состояние регионального рынка высшего экономического образования (на примере Ростовской области) в контексте оценки конкурентоспособности государственных вузов, обучающихся по направлению «Экономика». С позиции базовой концепции теории отраслевых рынков выявлены особенности рынка образовательных услуг экономического профиля, влияющие на поведение хозяйствующих субъектов (вузов) на нем. Репрезентативная выборка содержит информацию о семи государственных вузах Ростовской области, предоставляющих экономическое образование. В разрезе форм обучения и источников финансирования рассмотрены их количество и структура контингента, стоимость обучения, конкурентные преимущества и слабые стороны. Авторами сделан вывод об устоявшейся олигополии на анализируемом рынке, не рациональном распределении бюджетных мест по экономическому профилю между крупными региональными и отраслевыми вузами, ценовой дискриминации на рынке.*

***Ключевые слова:** конкуренция, экономика, образование, вуз, рынок, регион, отрасль, стоимость.*

Актуальность проблемы обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения на региональном рынке экономического образования заключается в том, что в настоящее время высшее образование играет ключевую роль в вопросе общественного развития в целом и экономического развития в частности. Современная тенденция «непрерывного

образования» становится основным критерием для профессиональной оценки специалиста, именно поэтому высшие учебные заведения заинтересованы в поддержании собственной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность субъектов высшего профессионального образования определяет конкурентоспособность экономики страны в целом, поскольку учреждения высшего профессионального образования являются главным элементом инфраструктуры современного общества, экономики, оказывающим огромный положительный эффект [1, с. 277].

Особую роль в этой связи играет высшее экономическое образование. Не смотря на длительно декларируемую не востребованность выпускников экономических специальностей именно выпускники-экономисты имеют высокий процент трудоустройства по профессии (или в смежных областях), уступая только врачам, педагогам, специалистам IT-сферы. Данный факт обусловлен сложившимся за годы формирования рыночной экономики в РФ спросом на специалистов экономического профиля на рынке труда (банковская сфера, страховой рынок, экономические подразделения предприятий и организаций всех отраслей и форм собственности).

Отметим, что наибольшее количество бюджетных мест среди российских вузов ежегодно получает Высшая школа экономики. Но даже при ограниченном количестве бюджетных мест, выделяемых вузам на экономические направления, наибольшее количество договоров платного образования приходится, как правило, именно на экономические специальности. Таким образом, в данном сегменте сферы образовательных услуг законы рынка работают как нигде – спрос рождает предложение. Более того, сегодня вузы выступают в качестве экономических субъектов, целью которых является трансформация экономических ресурсов, направленная на получение конечного продукта, в качестве которого предстает выпускник конкретного высшего учебного заведения. Таким образом, целевые ориентиры их деятельности аналогичны целям деятельности бизнес-структур, функционирующих за пределами образовательной сферы [3].

Прежде чем исследовать факторы и показатели конкурентоспособности вузов, выпускающих специалистов экономического профиля, рассмотрим особенности рынка услуг экономического образования с позиции базовой концепции теории отраслевых рынков «Структура-Поведение-Результат».

Таблица 1
Особенности рынка образовательных услуг экономического профиля
с позиции концепции «Структура – Поведение – Результат»

Элементы концепции	Определяющие параметры	Особенности рынка платных услуг экономического образования
Базовые условия	Предложение, спрос, ценовая эластичность продукта	1. Предложение не ограничено. 2. Спрос на услуги – высокий. 3. Имеет место ценовая неэластичность (стоимость услуг не всегда напрямую связана со спросом и качеством предоставления)
Структура отрасли	Количество продавцов и покупателей. Барьеры входа-выхода. Структура затрат. Дифференциация продукта. Вертикальная интеграция	1. Большое количество потребителей услуг. Основной потребитель услуг (заказчик) – выпускники школ, их родители. 2. Большое количество вузов, предоставляющих услуги платного экономического образования. 3. В структуре себестоимости услуги наибольший удельный вес – оплата труда научно-педагогических работников. 4. Возможна как вертикальная (с колледжами при включении их в состав вуза), так и горизонтальная интеграция (объединение нескольких вузов)
Поведение хозяйствующего субъекта	Ценовая и продуктовая стратегия. Рекламная политика. Инвестиционная стратегия	1. Цены на услуги не всегда зависят от рейтинга вуза (большую роль играет отраслевая принадлежность вуза, регион). 2. Большая роль профориентационной работы в школах, колледжах. 3. Инвестиционная политика (развитие материально-технического обеспечения) строится из финансовых возможностей вузов.
Результат финансово-хозяйственной деятельности	Общественное благосостояние. Эффективность размещения ресурсов и производств. Технический прогресс	1. Деятельность вузов влияет на формирование человеческого капитала, общественное благосостояние, экономику в целом. 2. Не эффективное размещение вузов с бюджетными местами на экономические специальности на территории РФ («оттягивание» сильных абитуриентов в крупные города, что создает проблемы с кадрами в регионах)

По своей природе образовательная услуга представляет собой смешанное общественное благо. С одной стороны, выделение бюджетных мест вузам по определенным направлениям (специальностям) и финансирование выплаты стипендии обучающимся от государства характеризует образовательную услугу как общественное благо. С другой стороны, наличие платных образовательных услуг и спрос на них являются подтверждением рыночной сущности данного вида услуг.

Специфика рынка образовательных услуг высшего образования, отличающая его от других рынков, заключается в том, что потребитель образовательных услуг оплачивает нематериальную услугу, ожидая получить доход в дальнейшем от приобретенных знаний, умений, навыков.

В научной литературе оценка конкурентоспособности вузов строится на основе рассмотрения следующих факторов:

1) факторы внутренней среды или микросреды, которые охватывают технологию, организация образовательных процессов, ресурсы, новшества и т. д.;

2) факторы внешней среды или макросреды, охватывающие инфраструктуру страны и его региона; по объему занимаемого положения на рынке образовательных услуг, по количеству конкурентов; по экономическим показателям – оперативности и устойчивости финансового состояния и т. д. [1, с. 278].

Важно учитывать тот факт, что показатели конкурентоспособности образовательной программы для потребителя (потребительские свойства услуги) и показатели конкурентоспособности вуза, принятые официально образовательными ведомствами, не всегда совпадают. Для потребителя платных образовательных услуг (родителей выпускников школ и самих абитуриентов) основными характеристиками выбора являются месторасположение вуза, его материально-техническое обеспечение, доступность жилья, возможность развивать творческие способности, обучаясь в вузе и т. д. Сами вузы формируют свои образовательные стратегии, исходя из требований отраслевых ведомств, запросов рынка труда, финансовых возможностей и т. д.

Сектор образования в структуре работающего населения Ростовской области занимает второе место после обрабатывающих производств, а среднесписочная численность работников по виду деятельности «Образование» составляет примерно 13% от значения показателя в целом по экономике региона [4].

Динамика преобразований в сфере высшего образования в Ростовской области соответствуют общим тенденциям эволюции российского высшего образования в целом. Изменение показателей экономической активности (масштаба деятельности) включает изменение общей численности студентов, численности преподавателей, количества вузов и филиалов. Изменение структуры высшего образования (видов деятельности) предполагает изменение соотношения форм обучения, соотношения частных и государственных вузов, состава направлений и специальностей [2].

На наш взгляд одним из ключевых показателей, характеризующих востребованность вуза и направления обучения, является численность обучающихся, в том числе по договорам оказания платных образовательных услуг.

Проанализировав особенности формирования контингента государственных вузов Ростовской области, обучающихся по направлению 38.03.01 Экономика (бакалавриат), в разрезе форм обучения и источников финансирования, можно прийти к следующим выводам.

1. Наибольшая доля обучающихся по направлению «Экономика» (бакалавриат) логично приходится на профильный экономический университет (РГЭУ) как по количеству бюджетных мест, так и обучающихся на платной основе. Кроме того, для вуза характерен большой контингент студентов заочной формы обучения.

2. Региональный опорный университет ДГТУ по непрофильному направлению «Экономика» (бакалавриат) занимает второе место и обучает в основном на условиях оказания возмездных услуг (количество бюджетных мест – минимальное). При этом для вуза характерно самое большое количество иностранных студентов, обучающихся на платной основе.

3. Южный федеральный университет в своей стратегии экономического образования делает ставку на контингент очной формы обучения. Имеет большое количество бюджетных мест по экономическому профилю и высокий конкурс. На коммерческие места присутствует конкурсный отбор, самая высокая в регионе стоимость обучения.

4. Примерно одинаковые позиции по количеству бюджетных и коммерческих мест по направлению «Экономика» (бакалавриат) имеют филиалы таких федеральных вузов как Российская таможенная академия и Российская академия народного хозяйства и госслужбы.

5. Ростовский государственный университет путей сообщения и Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт как вузы отраслевой подчиненности имеют минимальное количество бюджетных мест по экономическому профилю. Здесь необходимо отметить, что в НИМИ больший удельный вес студентов очно-заочной и заочной формы обучения, а бюджетные места имеют строго целевой характер (для абитуриентов ДНР и ЛНР).

Попытаемся обозначить ключевые характеристики каждого из представленных вузов, влияющие на его конкурентоспособность (таблица 2).

Ключевые характеристики государственных вузов Ростовской области, обучающихся по направлению 38.03.01 Экономика (бакалавриат)

Наименование вуза	Ключевые характеристики, влияющие на конкурентоспособность вуза
Ростовский государственный экономический университет (РГЭУ «РИНХ»)	Старейший вуз региона в сфере экономического образования (с 1930-х гг.), большое количество профилей, сильный кадровый состав, большое количество бюджетных мест, приемлемая стоимость обучения, связь с работодателями, ограниченность учебных площадей (не всегда удобное расписание) и мест в общежитиях
Донской государственный технический университет (ДГТУ)	Бренд вуза, хорошая рекламная политика, сильная материально-техническая база, широкие возможности для внеучебной деятельности студентов (творчество, спорт и т. д.), приемлемая стоимость обучения, низкое количество бюджетных мест, территориальная раздробленность
Южный федеральный университет (ЮФУ)	Бренд вуза, большой опыт подготовки экономистов-теоретиков (с 1960-х гг.), сильная научная школа, большое количество бюджетных мест (высокий проходной балл), хорошие перспективы трудоустройства, конкурс на места с оплатой обучения, самая высокая стоимость обучения, ограниченность учебных площадей (не всегда удобное расписание) и мест в общежитиях
Южно-Российский филиал РАНХ и ГС	Бренд вуза, большое количество профилей, наличие значительного объема учебных площадей, наличие бюджетных мест, высокая стоимость обучения для регионального вуза
Ростовский филиал Российской таможенной академии	Бренд вуза, наличие бюджетных мест (высокий конкурс), хорошая материально-техническая база, узкоспециализированное образование, ориентированное на работу в таможенных органах, приемлемая стоимость обучения, конкурс на коммерческие места, ограниченность учебных площадей (не всегда удобное расписание)
Ростовский государственный университет путей сообщения	Отраслевой вуз с хорошей материально-технической базой, отсутствие бюджетных мест, высокая стоимость обучения для регионального вуза, ограниченность мест в общежитиях
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт (филиал Донской ГАУ)	Отраслевой вуз, опыт подготовки экономистов с 1970-х гг., практико-ориентированный характер экономического образования, востребованность выпускников на местном рынке труда, наличие значительного объема учебных площадей и мест в общежитиях, слабая материально-техническая база, отсутствие бюджетных мест (кроме абитуриентов из ДНР и ЛНР), высокая стоимость обучения для вуза небольшого города

Проанализировав вышеизложенное, можно прийти к выводу, что безусловным лидером в подготовке специалистов экономического профиля в Ростовской области является Ростовский государственный экономический университет. Тем не менее, за последние 20 лет каждый из анализируемых вузов занял свою специфическую нишу на рынке услуг экономического образования в регионе в силу опыта подготовки экономистов, территориального расположения, отраслевой специфики, участия в вертикальной интеграции и других факторов.

На наш взгляд, выраженное не равномерное распределение бюджетных мест на направление подготовки «Экономика» среди вузов региона играет отрицательную роль для экономики Ростовской области. Наличие даже небольшого количества бюджетных мест, как правило, обеспечивает и приток абитуриентов на коммерческие места. Так, отраслевые и технические вузы при наличии возможностей давать хорошее прикладное экономическое образование для конкретных отраслей, лишены возможности делать полноценные наборы абитуриентов на экономическое направление в силу отсутствия бюджетных мест. Вузы, осуществляющие подготовку специалистов экономического профиля за счет бюджетного финансирования, как правило, обеспечивают выпускниками либо финансовый рынок (банки, страховые компании и т. д.), либо органы государственной власти (таможенные и налоговые органы, административные органы и т. д.). Предприятия реального сектора экономики (промышленности, сельского хозяйства, строительной сферы) зачастую испытывают кадровый дефицит специалистов, имеющих углубленные знания в сфере функционирования конкретных отраслей.

Еще одной проблемой является установление завышенной платы за обучение в отраслевых вузах, размер которой декларирует отраслевое ведомство. Стоимость обучения, как правило, ориентирована на столичный рынок платных образовательных услуг. Отраслевым министерствам необходимо учитывать уровень жизни в регионах при установлении цен на обучение в подведомственных вузах.

В связи с вышеизложенным, в целях развития экономического образования, ориентированного на развитие предприятий реального сектора экономики регионов, представляется целесообразным пересмотр государственной образовательной политики, ориентированной в последние десятилетия на сокращение бюджетных мест по направлению «Экономика» для не профильных вузов.

Список литературы

1. Бобиев А.К. Методологические подходы к анализу конкурентоспособности субъектов сферы высшего профессионального образования в условиях интеграции и глобализации / А.К. Бобиев // 25 лет СНГ: основные итоги, проблемы, перспективы развития: материалы междунар. научно-практ. конф. (Москва, 29–30 июня 2016 г.). – М.: Центральный экономико-математический институт РАН, 2016. – С. 277–286. EDN WXJSCP
2. Вольчик В.В. Институты и организации сферы высшего образования (на примере Ростовской области) / В.В. Вольчик, В.В. Кот, И.М. Ширяев // Journal of Economic Regulation. – 2015. – Т. 6. №4. – С. 6–27. DOI 10.17835/2078-5429.2015.6.4.006-027. EDN VIKMUX

3. Захарова Е.Н. Особенности формирования конкурентоспособности вуза как субъекта рынка образовательных услуг / Е.Н. Захарова, О.Г. Гисина // Проблемы экономики и юридической практики. – 2013. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-konkurentosposobnosti-vuza-kak-subekta-rynka-obrazovatelnyh-uslug> (дата обращения: 18.10.2023). – EDN QADKHX

4. Митина И.А. Модернизация профессионального образования как основа инновационного развития экономики региона (по примеру Ростовской области) / И.А. Митина, Л.Ф. Наскевич // Вестник евразийской науки. – 2017. – №2 (39) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-professionalnogo-obrazovaniya-kak-osnova-innovatsionnogo-razvitiya-ekonomiki-regiona-na-primere-rostovskoy-oblasti> (дата обращения: 18.10.2023).

Вишнякова Александра Сергеевна

магистрант

Научный руководитель

Душакова Леся Анатольевна

д-р юрид. наук, профессор

Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ НАРУШЕНИИ АНТИМОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** в статье анализируется специфика практики реализации антимонопольным органом своих полномочий при привлечении виновных лиц к административной ответственности. В работе рассматриваются вопросы необходимости проведения административного расследования в случае установления факта нарушения антимонопольного законодательства.*

***Ключевые слова:** ФАС России, административное расследование, антимонопольное законодательство.*

Антимонопольное законодательство направлено на регулирование совокупности правоотношений, связанных с нарушением конкуренции в экономической сфере общества. Таким образом государство восстанавливает необходимый баланс интересов хозяйствующих субъектов и органов публичной власти для эффективного функционирования экономики. При анализе антимонопольного законодательства следует отметить, что именно административная ответственность является ключевым правовым инструментом, направленным на обеспечение законности в данной сфере.

Антимонопольное законодательство состоит из нескольких ключевых нормативно-правовых актов, среди которых необходимо выделить Конституцию России и Федеральный закон №135 «О защите конкуренции» [2]. Указанные нормативно-правовые акты направлены на обеспечение системы ограничений, которые в совокупности обеспечивают в

экономике конкурентную среду и не допускают создание монополий. Форма законодательных ограничений сводится к запрету на злоупотребление доминирующим положением, совершение действий, приводящих к ограничению конкуренции, картельных сговоров и пр. Для обеспечения реализации данных ограничений законодательство включает в себя совокупность мер административной ответственности. Например, в том случае, если хозяйствующий субъект злоупотребляет доминирующим положением на рынке, то ему грозит ответственность по статье 14.31 Кодекса об административных правонарушениях (далее – КоАП).

Деятельность антимонопольного органа направлена на обеспечение в соответствии со своими полномочиями контрольных функций. Реализация данных функций может осуществляться посредством предупреждения, выявления, предотвращения нарушений. Распространенной мерой в деятельности антимонопольного органа является применение им предписания, которое должно быть исполнено ответчиком. В обратном случае ему грозит определенная законодательством административная ответственность.

Вышеуказанная особенность административной ответственности в рамках деятельности антимонопольного органа приводит к выводу о том, что классификация административных правонарушений в соответствующей сфере предполагает, во-первых, несоблюдение закрепленных в законодательстве норм антимонопольного характера, а во-вторых, игнорирование или неполноценное выполнение предписаний, определенных антимонопольными органами ответчику.

Также следует отметить, что в зависимости от конкретных статей антимонопольные органы не имеют право возбуждать и рассматривать дела об административных правонарушениях. Вместо этого они имеют право только составлять протоколы о соответствующих правонарушениях. Например, речь идет о статьях 19.4–19.7 КоАП [1]. В этом заключается специфика процессуального аспекта возбуждения дел об административных правонарушениях в антимонопольном законодательстве. Более подробно это указывается в статье 28.1 КоАП. Данное положение определяет существование общего и специального порядка. Специальный порядок функционирует в отношении определенных законодательством составов преступления. В таком случае перед тем, как антимонопольный орган принимает решение о возбуждении дела об административном правонарушении необходимо с одной стороны, чтобы уже было возбуждено дело о нарушении антимонопольного законодательства России, а с другой стороны, чтобы факт нарушения был подтвержден ответственной комиссией органа посредством принятия соответствующего решения.

Таким образом, в случае необходимости применения специального порядка возбуждение дела об административной ответственности в антимонопольной сфере выявленный факт нарушения антимонопольного законодательства становится правовым основанием для последующего возбуждения дела об административном правонарушении [4]. Причем возбуждение дела в данном случае осуществляется в обязательном порядке. По мнению отдельных ученых, таким образом нарушается принцип самостоятельности ответственного субъекта, ведь он фактически не может отказаться от возбуждения дела об административном правонарушении. Дополнительным аргументом в пользу данной позиции считается квалификация правонарушения не со стороны того антимонопольного органа, который возбудил дело о нарушении

антимонопольного законодательства, а со стороны специализированной комиссии антимонопольного органа.

С точки зрения теории права подобный подход к практике деятельности антимонопольных органов не представляется достаточно корректным. Дело в том, что в рассматриваемом примере ключевым правовым принципом выступает неотвратимость наступления ответственности, который является также межотраслевым. Смысл этого принципа заключается в том, что вне зависимости от субъекта, устанавливающего ответственность для виновного лица, соответствующая закону ответственность непременно будет применена. Кроме того, важен еще и принцип равенства всех перед законом. В соответствии с этим принципом наступление ответственности связано с тем, каким образом законодательство определяет процесс ее квалификации. В совокупности указанные принципы по мнению автора являются более значимыми и весомыми, чем принцип процессуальной самостоятельности.

Процессуальный аспект возбуждения дела об административной ответственности в антимонопольной сфере предполагает зачастую, что по выявлении факта нарушения для его доказательства необходимы разнообразные дополнительные действия со стороны антимонопольного органа [3]. Например, к ним могут относиться такое действие как проведение экспертизы, что может предполагать необходимость значительных затрат времени со стороны антимонопольного органа. Для того, чтобы избежать излишнего затягивания дела законодательство предусматривает возможность для антимонопольного органа инициировать административное расследование посредством издания определения о возбуждении дела об административном правонарушении. Таким образом, с точки зрения процессуального аспекта обеспечивается возможность проводить административное расследование сразу после установления факта нарушения законодательства со стороны антимонопольного органа.

Особенность процессуального содержания рассматриваемого процесса заключается в том, что все значимые аспекты рассматриваются антимонопольным органом уже на первой стадии возбуждения дела, то есть на стадии рассмотрения нарушения антимонопольного законодательства. Поэтому на последующих стадиях рассмотрения правонарушения зачастую все необходимые доказательства со стороны участвующих в деле сторон уже собраны и всесторонне проанализированы антимонопольным органом. Фактически, в отдельных случаях встречается практика повторного изучения одних и тех же материалов дела, но в рамках различных процессуальных стадий возбуждения дела об административном правонарушении антимонопольного законодательства. По мнению автора, законодателю следует рассмотреть возможность правового совершенствования процессуального аспекта в форме выделения административного расследования из общей процессуальной структуры возбуждения дела об административном правонарушении антимонопольного законодательства.

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 // Собрание законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. №1. – Ч. 1. – ст. 1. – EDN JUSUKH
2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 31 июля 2006 г. №31 – Ч. 1. – ст. 3434.

3. Мальцев Д.А. Некоторые проблемные аспекты привлечения к административной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства / Д.А. Мальцев // Право: история, теория, практика: сборник статей и материалов (Брянск, 2018). – С. 138–145. – EDN YODCWT

4. Рахматуллин А.Р. Административная ответственность за нарушение антимонопольного законодательства / А.Р. Рахматуллин, Э.А. Шарипова // Аллея науки. – 2018. – Т. 1. №5 (21). – С. 71–74. – EDN XRKNOX

Вишнякова Александра Сергеевна

магистрант

Научный руководитель

Душакова Леся Анатольевна

д-р юрид. наук, профессор

Южно-Российский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

СОСТАВЫ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ В СФЕРЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

***Аннотация:** в статье рассматривается специфика структуры составов преступлений при наступлении административной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства. Автор рассматривает актуальную проблематику и особенности развития административной ответственности как института в сфере антимонопольного законодательства.*

***Ключевые слова:** антимонопольное законодательство, антимонопольное регулирование, административная ответственность.*

В условиях внешнеэкономического давления на отечественную экономику для защиты национальных интересов становится крайне важно достигнуть состояние сбалансированности рынка, чтобы таким образом обеспечить социальную устойчивость. Одним из важнейших фактором стабильности экономики является обеспечение добросовестной конкуренции в ней, а также недопущение развитие монополий. В таком случае, в настоящее время антимонопольное регулирование становится все более важным для государства и общества.

Нарушение норм антимонопольного законодательства России предполагает наступление различного типа ответственности. Но, прежде всего, важна административная ответственность, ведь она позволяет достигнуть состояния защищенности экономики от монополизации, при этом не нанося хозяйствующим субъектам, нарушающим антимонопольное законодательства, серьезного ущерба. Такая особенность административной ответственности позволяет применять ее по широкому составу преступлений. Другое преимущество применения административной ответственности заключается в том, что она является крайне разнообразной и позволяет эффективное использование для различных типов и составов преступления.

Ключевым нормативно-правовым актом в антимонопольном законодательстве выступает Федеральный закон №135 «О защите конкуренции». Но при этом, если выделять перечень административных правонарушений в антимонопольной сфере, то они закреплены Кодексом об административных правонарушениях (далее – КоАП). Особенности КоАП заключаются в том, что многие из его правовых норм являются бланкетными [1]. Это обозначает, что они для применения требуют обращения к иным положениям законодательства, в том числе антимонопольного.

Классификация административных правонарушений в антимонопольном законодательстве предполагает их подразделение на две основные группы. Первая группа включает в себя те правонарушения, которые совершаются хозяйствующими субъектами непосредственно при своей деятельности. Вторая группа включает в себя те правонарушения, которые совершаются ими при взаимодействии с антимонопольными органами. Составы правонарушений, относящихся к первой группе, находятся в главах 9, 14, 19 КоАП.

Если рассматривать структуру составов административных правонарушений первой группы, то среди них следует выделить ограничение конкуренции со стороны органов власти, нарушение правил недискриминационного доступа, злоупотребление доминирующим положением, манипулирование ценами, незаконное использование средств индивидуализации товаров, нарушение порядка осуществления процедур в строительной сфере, заключение соглашений с целью ограничения конкуренции, недобросовестная конкуренция, нарушение антимонопольных правил, закрепленных в законодательстве о торговой деятельности. Состав преступлений во второй группе административных правонарушений предполагает нарушение сроков исполнения предписаний антимонопольных органов, непредоставление в установленный срок документов антимонопольному органу по его требованию, непредоставление сведений или предоставление заведомо ложных сведений при осуществлении деятельности как естественной монополии.

Важно отметить связь состава административного правонарушения с положениями антимонопольного законодательства государства. Этим реализуется взаимная связь между административным и антимонопольным правом. Как уже отмечалось, реализуется она посредством закрепления в КоАП множественных бланкетных диспозиций, отсылающих непосредственно к нормам антимонопольного права. Например, статья 14.32 КоАП отсылает к содержанию ст. 4 ФЗ «О защите конкуренции» [2]. В указанном нормативно-правовом акте фактически закрепляется объективная сторона тех административных правонарушений, которые определены в КоАП. Другой пример можно продемонстрировать посредством сопоставления статьи 14.31 КоАП со статьей 5 ФЗ №135, в котором конкретизируются условия, при которых компания становится монополистом на рынке, а значит может нести ответственность за злоупотребление доминирующим положением. С одной стороны, таким образом объективно наблюдается усложнение правовой конструкции состава административного правонарушения в антимонопольном законодательстве. С другой стороны, таким образом обеспечивается более эффективная детализация признаков преступления в рамках основного нормативно-правового акта антимонопольного законодательства России [3].

Также отметим определенную тенденцию развития административной ответственности за нарушения в антимонопольном законодательстве. Так, если

проанализировать антимонопольное законодательство в контексте его эволюции в отечественном праве, то можно отметить объективную тенденцию к повышению количества составов административных правонарушений в антимонопольном законодательстве. Например, в редакции КоАП 20.07.09 определены шесть статей, в котором закреплены три состава административных правонарушений антимонопольного законодательства в сфере защиты конкуренции. В настоящее время, актуальная редакций КоАП включает в себя уже девять составов административных правонарушений в сфере защиты конкуренции и при этом каждый состав соответствует статье КоАП (статьи 19.8, 19.7, 19.6, 19.5, 14.40, 14.33, 14.32, 14.31, 14.9) [1].

Вышеуказанный пример наглядно демонстрирует причину, по которой законодатель выбрал достаточно сложную конструкцию административного правонарушения в антимонопольном законодательстве. Таким образом, он создает благоприятные условия для постепенного расширения составов административных правонарушений в зависимости от объективных потребностей практики. В целом, это необходимо потому, что с течением времени экономика усложняется, хозяйствующие субъекты активно ищут инструменты обхода норм антимонопольного законодательства. В ответ на это законодателью необходимо вырабатывать все новые и новые нормы, которые усложняют обход положений действующего антимонопольного законодательства.

Особенность административной ответственности в антимонопольном законодательстве заключается также в том, что нарушителем может быть не только хозяйствующий субъект, но также такие типы субъектов как органы публичной власти, судебные органы, их должностные лица. Наступление ответственности со стороны указанных субъектов может осуществиться не только в результате действия, но также и в результате преступного бездействия. Соответствующий состав преступления закреплён в статье 14.9 КоАП.

Таким образом, в настоящее время деятельность антимонопольных органов имеет повышенную значимость для эффективности функционирования экономики в целом, поддержания стабильности общества. Административная ответственность в антимонопольной сфере применяется к тем лицам, которые нарушают определенные законодательством нормы, направленные на обеспечение добросовестной конкуренции и предупреждение монополизации рынков в экономике. Особенность рассматриваемых составов административных правонарушений заключается в том, что они имеют бланкетную диспозицию, отсылающую к нормам антимонопольного законодательства. В настоящее время особенности развития законодательства России предполагает большую детализацию составов преступлений в антимонопольной сфере, что вызвано объективными потребностями усложнившейся экономической деятельности в обществе.

Список литературы

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 // Собрание законодательства Российской Федерации от 7 января 2002 г. №1. – Ч. 1. – ст. 1. – EDN JUSUKH
2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 31 июля 2006 г. №31. – Ч. 1. – ст. 3434.
3. Овчарова Е.И. Нарушения антимонопольного законодательства: проблемы административной ответственности / Е.И. Овчарова // Конкуренция и право. – 2017. – №5. – С. 77.

СОВРЕМЕННЫЕ ТRENДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

***Аннотация:** в статье рассматриваются актуальные проблемы предпринимательской деятельности с точки зрения ее правового регулирования. Автор приходит к следующему выводу: необходимо введение в законодательство определения «мирового соглашения», что позволит избежать нарушений и злоупотреблений правом, минимизировать причинность коррупции, всевозможного умаления прав и свобод граждан.*

***Ключевые слова:** предпринимательская деятельность, мировое соглашение, гражданско-процессуальная политика, альтернативное разрешение споров, примирительная процедура.*

Современные тренды предпринимательской политики находятся в состоянии развития, принимающие во внимание все экономические, политические, социальные, культурные и правовые факторы. Регулирование предпринимательской деятельности исторически объяснялось в теории правовой политики, которая в дореволюционной России начала формироваться и нашла свое теоретическое отражение в современных работах таких ученых, как Н.И. Матузов, А.В. Малько, В.А. Рудковский, Р.Ф. Степаненко и других.

История правовой политики состоит из трех основных этапов: дореволюционный, советский и современный этап. В дореволюционном периоде правовая политика служила инструментом для преодоления революционных настроений в обществе и сохранения монархии. В советский период главной целью правительства было построение социализма. На современном этапе правовая политика стремится найти обоснованные стратегии правового развития и отказаться от устаревших концепций [2, с.14–15].

Существует несколько подходов к определению правовой политики. Так, В.Ю. Панченко, А.А. Петров, А.В. Демешин определяют правовую политику как научно-обоснованную, последовательную и системную деятельность государственных органов и институтов гражданского общества по созданию эффективного механизма правового регулирования, по цивилизационному использованию юридических средств для достижения обеспечения прав и свобод человека и гражданина, формированию правовой государственности и высокого уровня правовой культуры общества и отдельных личностей [5, с. 12]. В рамках настоящего исследования особый интерес представляет гражданско-процессуальная политика.

Так, Е.А. Малько определяет гражданско-процессуальную политику как научно-обоснованную, последовательную и системную деятельность органов государственной власти, местного самоуправления, негосударственных учреждений в области оптимизации механизма гражданского процессуального правового регулирования, а также принудительного исполнения

судебных постановлений и актов других органов, в целях защиты нарушенных и оспариваемых прав, свобод и законных интересов [3].

Данная политика базируется на таких принципах, как верховенство права, справедливость, законность, системность и другие. Например, свое отражение они получили в области альтернативных процедур урегулирования споров, целью которых является обеспечение эффективного и справедливого правосудия, а также снижение нагрузки на судебные органы и судебную систему в целом.

Так в Российской Федерации в период с 2002 по 2019 активно принимались законы, связанные с примирительными процедурами. С ростом популярности альтернативных методов разрешения правовых конфликтов и их внедрение в судебное производство, значительно возросла роль мирового соглашения.

В Гражданском процессуальном кодексе Российской Федерации отсутствует определение мирового соглашения, однако, в статье 153.8 и 39 ГПК РФ дается возможность сторонам окончить спор миром на любой стадии гражданского процесса. В юридической науке, напротив, присутствуют различные подходы в понимании института мирового соглашения.

Так, А.М. Абдарашитов, М.А. Рожкова, М.К. Треушников определяли мировое соглашение как договор, заключаемый сторонами на взаимовыгодных условиях и предоставляемый на рассмотрение суду. В свою очередь, при утверждении мирового соглашения суд выносит определение, которое прекращает производство по делу [1].

В судебной практике также усматривается гражданско-правовой характер мирового соглашения. Арбитражный суд Волго-Вятского округа в своем постановлении от 22 марта 2021 г. по делу № А11–8626/2018 усматривает гражданско-правовую природу мирового соглашения. Так суд указал: «Действительно, из статьи 153 Гражданского кодекса Российской Федерации следует, что по своей правовой природе мировое соглашение содержит элементы гражданско-правовой сделки, поскольку представляет собой волеизъявление сторон, направленное на изменение, прекращение гражданских прав и обязанностей» [3].

В науке гражданского процесса и судебной практике имеется иное мнение о природе мирового соглашения, которая именуется как двойственная или смешанная. Ярков В.В. указывал на то, что «мировое соглашение представляет собой договор о прекращении спора на определенных, согласованных ими условиях, является одновременно юридическим фактом и материального, и процессуального права, вызывая самые различные последствия». Помимо этого, по мнению автора, к мировому соглашению применяются правила о недействительности сделок и расторжения договора [1]. Конституционный суд РФ в своем определении от 1 октября 2002 г. №228-О указал: «Мировое соглашение – это соглашение сторон о прекращении спора на основе добровольного урегулирования взаимных претензий и утверждения взаимных уступок, что является одним из процессуальных средств защиты субъективных прав».

Также Высшим Арбитражным Судом РФ было высказано мнение о двойственной природе мирового соглашения следующим образом: «Мировое соглашение представляет собой соглашение сторон, т. е. сделку, вследствие чего к этому соглашению, являющемуся одним из средств защиты субъективных прав, помимо норм процессуального права, подлежат применению нормы

гражданского права о договорах, в том числе правила о свободе договора (ст. 421 Гражданского кодекса Российской Федерации)» [3].

На наш взгляд, мировое соглашение имеет дуалистическую природу. С одной стороны, это гражданско-правовая сделка, которая включает в себя следующие элементы: условия, права и обязанности участников, а также ответственность за неисполнение такой сделки. С другой стороны, оно обладает процессуальным характером, поскольку утверждается мировое соглашение определением суда, что приводит к прекращению спора и невозможности повторного обращения в другой суд. Из этого следует, что подписание мирового соглашения и утверждение его судом влечет за собой конкретные материальные и процессуально-правовые последствия для обеих сторон, которые начинают действовать с момента его заключения.

Таким образом, на основании вышесказанного, можно сделать вывод о том, что понятие «мировое соглашение» в Гражданском процессуальном кодексе Российской Федерации представлено неполно и требует уточнений. В то же время, в науке и судебной практике гражданского процесса существуют различные подходы к определению данного понятия, что позволит выявить и понять его правовую природу. В связи с этим необходимо введение в законодательство определения «мирового соглашения», что позволит избежать нарушений и злоупотреблений правом, минимизировать причинность коррупции, всевозможного умаления прав и свобод граждан. В свою очередь, правовая процессуальная политика России должна иметь превентивный характер, предупреждающий совершение всех правонарушений в области материального и процессуального права именно с позиции гуманистической концепции правовой политики.

Список литературы

1. Гражданский процесс: учебник / под ред. М.К. Треушникова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2014. – С. 259.
2. Еремин А.Р. История правовой политики в России, основные проблемы ее развития / А.Р. Еремин, К.А. Кузнецов // Контентус. – 2018. – №10 (75). – С. 13–22. – EDN PQCPRJ
3. Мельник С.В. Правовая природа мирового соглашения / С.В. Мельник, Н.Ю. Солдатенкова // Вестник Московского университета МВД России. – 2021. – №5. – С. 22–24. – DOI 10.24412/2073-0454-2021-5-22-24. – EDN FMOJKF
4. Пугачев В.Н. Гражданская процессуальная политика в современной России / В.Н. Пугачев // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2014. – №10. – С. 15–17. – EDN RWTMPJ
5. Панченко В.Ю. Правовая политика: базовый курс / В.Ю. Панченко, А.А. Петров, А.В. Демешнин. – М.: Инфра-М, 2019. – 54 с.
6. Сайфуллин А.И. Роль законности в обеспечении стабильности и развития экономики в современном обществе / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции (Казань, 04 декабря 2020 г.). – Казань: Университет управления «ГИСБИ», 2020. – С. 223–227. – EDN FOXBTJ
7. Степаненко Р.Ф. Гуманистическая концепция правовой политики России / Р.Ф. Степаненко, Г.Н. Степаненко // Право и государство: теория и практика. – 2022. – №8 (212). – С. 6–8. – DOI 10.47643/1815-1337_2022_8_6. – EDN YXMDMQ
8. Степаненко Р.Ф. Причинность коррупции: методологические и общеправовые проблемы / Р.Ф. Степаненко // Ленинградский юридический журнал. – 2018. – №3 (53). – С. 73–84. – EDN YTEVUT
9. Степаненко Р.Ф. Общеправовая теория маргинальности: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Р.Ф. Степаненко. – Казань, 2015. – 58 с. – EDN ZUORXP

Дейко Елена Александровна

бакалавр, студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

СПОРЫ, СВЯЗАННЫЕ С НЕОСНОВАТЕЛЬНЫМ ОБОГАЩЕНИЕМ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

***Аннотация:** в статье подробно рассматриваются аспекты, связанные с неосновательным обогащением в арбитражном процессе. Этот институт гражданского права становится особенно актуальным, когда одна сторона считает, что она стала неосновательно обогащенной за счет другой стороны, и обращается в арбитражный суд, чтобы защитить свои права. В статье подробно анализируется процесс подачи иска о взыскании неосновательного обогащения, включая необходимость убедительного доказательства факта неосновательного обогащения ответчика и определения размера такого обогащения. Рассматриваются различные ситуации, в которых могут возникнуть споры о неосновательном обогащении, включая действия потерпевших, приобретателей и третьих лиц.*

***Ключевые слова:** неосновательное обогащение, арбитражный процесс, иск, доказательства, споры, гражданское право, размер обогащения.*

Об эффективности судопроизводства свидетельствует оперативное разрешение заявленных гражданами требований [3, с. 217]. Неосновательное обогащение – приобретение или сбережение имущества за счет другого лица без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований. Этот институт гражданского права становится актуальным, когда одна сторона считает, что она стала неосновательно обогащенной за счет другой стороны, и решает обратиться в арбитражный суд для защиты своих прав. В данной статье рассмотрим ключевые аспекты споров, связанных с неосновательным обогащением в арбитражном процессе.

Когда сторона считает, что она была неосновательно обогащена за счет другой стороны, она должна обратиться в арбитражный суд с иском о взыскании неосновательного обогащения. Чтобы преуспеть в таком иске, истец должен доказать два ключевых момента: факт неосновательного обогащения ответчика и размер этого обогащения.

1. Истец должен убедительно доказать, что ответчик приобрел или сберег имущество за счет истца без законных оснований. Это может происходить, например, в результате погашения чужой задолженности, передачи излишнего товара или оказания услуг без соответствующего договора.

2. Истец также должен определить размер обогащения, которое он требует вернуть. Это может быть сумма денег или стоимость имущества, которое было приобретено или сбережено за счет истца.

Правильный выбор способа защиты своих прав и грамотное формирование доказательственной базы являются неотъемлемой частью успешного ведения дел о неосновательном обогащении в арбитражных судах. Истец должен предоставить убедительные доказательства факта неосновательного обогащения и размера этого обогащения (ст. 65 АПК РФ) [1]. Это могут быть договоры,

финансовые документы, переписка, свидетельские показания и другие соответствующие доказательства.

Споры о неосновательном обогащении могут возникать из различных ситуаций:

- действия потерпевшего: это могут быть случаи, когда лицо погасило чужую задолженность, передало покупателю излишний товар или предоставило услуги без соответствующего договора;
- действия приобретателя: это может включать получение денежных средств от однофамильца или другие подобные ситуации;
- действия третьих лиц: сюда входят ошибочные приемки грузов, ошибочная уборка территории и другие случаи, когда третье лицо получило что-то за счет другого лица без законных оснований.

Важно отметить, что не всякий случай неосновательного обогащения подлежит возврату. Согласно положениям Гражданского кодекса РФ [2], не подлежат возврату:

- 1) имущество, переданное во исполнение обязательства до наступления срока исполнения, если обязательством не предусмотрено иное;
- 2) имущество, переданное во исполнение обязательства по истечении срока исковой давности;
- 3) заработная плата и приравненные к ней платежи, пенсии, пособия, стипендии, возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью, алименты и иные денежные суммы, предоставленные гражданину в качестве средства к существованию, при отсутствии недобросовестности с его стороны и счетной ошибки;
- 4) денежные суммы и иное имущество, предоставленные во исполнение несуществующего обязательства, если приобретатель докажет, что лицо, требующее возврата имущества, знало об отсутствии обязательства либо предоставило имущество в целях благотворительности.

Иск о взыскании неосновательного обогащения часто называют кондикционным иском. Этот тип иска направлен на возврат конкретной вещи или суммы денег, полученных ответчиком неосновательно.

В современном обществе существует проблема, связанная с неосновательным обогащением, которая касается недостаточной информированности граждан о своих правах и обязанностях в подобных ситуациях. Это говорит о наличии пробелов в законодательстве [4] и может привести к тому, что люди могут неосновательно обогатиться за счет других лиц или стать потерпевшими в результате ошибок, недоразумений или недобросовестных действий.

Кроме предмета неосновательного обогащения, приобретатель обязан возместить потерпевшему:

- 1) неполученные потерпевшим доходы;
- 2) проценты.

В практике арбитражных судов п. 4 ст. 1109 ГК РФ применяется в системном единстве с пп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ, запрещающим дарение в отношениях между коммерческими организациями. Поэтому, даже если деньги одним предприятием в пользу другого перечислялись в отсутствие обязательства, оно все равно вправе их взыскать, поскольку иное противоречило бы императивному запрету дарения между коммерческими организациями.

Существует необходимость в более широкой информационной кампании, направленной на образование граждан о своих правах и обязанностях в сфере неосновательного обогащения. Это может осуществляться через проведение семинаров, курсов, информационных брошюр и онлайн-ресурсов. Важно содействовать формированию правовой культуры среди граждан, что позволит им более осознанно реагировать на ситуации, связанные с неосновательным обогащением. Государство и неправительственные организации могут создавать службы и центры, которые предоставляют консультации и помощь гражданам в случаях неосновательного обогащения. Эти шаги могут содействовать более эффективной защите прав граждан и борьбе с проблемой неосновательного обогащения в обществе.

Таким образом, споры, связанные с неосновательным обогащением, играют важную роль в арбитражном процессе. Они позволяют восстановить права потерпевшей стороны, которая стала неосновательно обогащенной за счет другой стороны. Важно правильно доказать факт неосновательного обогащения и размер обогащения, а также учесть исключения и ограничения, предусмотренные законом. Это поможет обеспечить справедливость и соблюдение гражданских прав в сфере неосновательного обогащения в арбитражном процессе.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: от 24.07.2002 №95-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002 г. №95 ст. 3012.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 №14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. – Ч. 1. – ст. 3301.
3. Гринь Е.А. Преимущества и недостатки приказного производства в арбитражном процессе / Е.А. Гринь // Право и государство: теория и практика. – 2023. – №4 (220).
4. Гринь Е.А. Принудительное прекращение прав на земельные участки: теория и практика правового регулирования: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Е.А. Гринь. – Краснодар, 2012. – EDN ZONZUR

Демин Глеб Владиславович

студент

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

К ВОПРОСУ О ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВАХ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: в статье рассматриваются современные проблемы, дискуссионные и спорные моменты, связанные с договором обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Особое внимание уделено теоретическим основам данного договора, его правовой характеристике, важности данного правового института.

Ключевые слова: ОСАГО, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страховой случай, страховщик, страхователь.

Понятие обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств было введено в российскую практику уже около двадцати лет назад. С июля 2003 года, законодатель, выбрав европейскую модель, породил множество вопросов социально-экономической справедливости, которые и по сей день остаются весьма обсуждаемыми, неоднозначными и дискуссионными. Основным законодательным актом, регулирующим деятельность по страхованию гражданской ответственности водителей, является Федеральный Закон №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

При изучении такого правового блока, как ОСАГО, выявляется множество проблем, напрямую связанных с его функционированием и практикой применения, которые и по сей день не удается решить. Сама практика обязательного страхования гражданской ответственности с момента своего появления выявила новые аспекты развития такого вида страхования, требующие гораздо более детальной научной проработки, тем самым обосновывая её актуальность.

Для понимания сущности данного института – необходимо понимать причины его возникновения. Преимущественно, обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств возникло благодаря развитию в обществе социально-экономических отношений, к примеру: увеличение темпов автомобилизации, рост стоимости транспортных средств, увеличение стоимости обслуживания транспорта, нанесение существенного урона экономике страны в целом и др. Не стоит забывать о том, что вышеперечисленные факты относятся общемировой тенденцией, позволяя ОСАГО с каждым годом занимать все более значительное место среди других отраслей страхования.

Как и было упомянуто выше, разногласия в данной сфере встречаются довольно-таки часто. Единства нет как в определении теоретических

аспектов, так и на практике. Зачастую возникают споры при определении таких существенных элементов, необходимых для нормального функционирования любого страхового института, как предмет договора страхования, субъектов страховых правоотношений, правовой природе требований потерпевшего к страховщику, правовой характеристике договора, вине причинителя вреда.

Сам по себе договор ОСАГО, являясь разновидностью имущественного страхования, подразумевает под собой соглашение между страховщиком и страхователем. Согласно данному соглашению, одна сторона (страховщик) несет ответственность за возможные последствия для движимого имущества (транспортного средства) второго лица (страхователя) при условии причинения вреда другим лицам в момент использования т/с. При ситуации наступления страхового случая страховщик обязуется выплатить страхователю страховую премию, а страхователь – регулярно и своевременно обязуется уплачивать страховые взносы.

Плавно переходя к правовой характеристике данного договора не обойтись без отсылки к статье 432 ГК РФ «Основные положения о заключении договора». Отсюда можно сделать вывод о том, что договор обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств является возмездным. Так как страхователь по отношению к страховщику производит оплату страховой премии, а страховщик несет ответственность при наступлении страхового случая, а также обязан возместить вред в рамках страховой выплаты. Важным аспектом является и то, что в случае отсутствия наступления страхового случая, договор так или иначе признается возмездным, поскольку при его заключении стороны рассчитывали на встречное удовлетворение со стороны страховщика путем получения страховой выплаты.

Третьими же лицами по данному договору являются потерпевшие – лица, жизни, здоровью или имущество которых был причинен вред при наступлении страхового случая – использовании транспортного средства.

Рассматривая следующую характеристику данного договора – публичность – вновь не обойтись без ссылок на ГК РФ. Рассмотрев п. 3 ст. 426 и п. 4 ст. 445 ГК РФ напрямую формируется вывод о том, что страховщик, который имеет лицензию, не в праве отказать в заключении договора обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, а в случае попытки отказа – принудить страховщика к заключению данного договора можно через суд.

Данный договор является обязательным для каждого водителя, так как обязанность страхования возлагается на каждого владельца с момента приобретения транспортного средства. Обязательность страхования, наравне с прохождением технического осмотра транспортного средства, является неотъемлемой частью регистрации транспортного средства при постановке на учёт. Так, в ст. 2 п. 4 Федерального Закона №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» значит следующее: при возникновении права владения т/с владелец транспортного средства обязан застраховать свою гражданскую ответственность еще до совершения регистрационных действий, которые связаны со сменой владельца т/с, но не позднее чем через 10 дней после возникновения права владения им.

Особенностью данного вида страхования является список лиц, на которых обязательство страховать гражданскую ответственность не распространяется. Данный список включает в себя те иды транспорта, чья скорость которого не превышает 20 километров в час, транспортных средств Вооруженных Сил РФ и других войск, т/с не имеющих колесных движителей, а также прицепов к легковым автомобилям и др.

Подводя итоги стоит в очередной раз упомянуть, что ОСАГО – одна из форм страхования, правовая сущность которой состоит в распределении связанных с риском наступления ответственности, распространения неблагоприятных последствий на законных владельцев транспортных средств относящихся к каждому т/с. Данный договор, являясь до сих пор достаточно дискуссионным, обеспечивает возможность диверсификации рисков, спасая от нежелательных последствий владельцев транспортных средств, что в очередной раз обуславливает его важность как правового института.

Список литературы

1. Сайфуллин А.И. Роль законности в обеспечении стабильности и развития экономики в современном обществе / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции (Казань, 04 декабря 2020 г.). – Казань: Университет управления «ГИСБИ», 2020. – С. 223–227. – EDN FOXBTI.
2. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2021. – Т. 25. №2. – С. 376–394. – DOI 10.22363/2313–2337–2021–25–2-376–394. – EDN QOZNEE.
3. Степаненко Р.Ф. Причинность коррупции: методологические и общеправовые проблемы / Р.Ф. Степаненко // Ленинградский юридический журнал. – 2018. – №3 (53). – С. 73–84. – EDN UTEVUT.
4. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978–5–534–17312–3. – EDN LGJAT.

Долгова Анастасия Александровна

студентка

Научный руководитель

Щеглова Алена Евгеньевна

канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматриваются нормативно-правовые основы трудового законодательства РФ, регламентирующие мотивацию труда работников. Акцентируется внимание на взаимосвязи локального и законодательного регулирования мотивации к труду.

Ключевые слова: мотивация, персонал, трудовой кодекс, стимулирование, работник, работодатель, договор, законодательство.

Для каждого работодателя, который пользуется трудом наемных работников, главным вопросом становится создание условий для их

эффективной, производительной и добросовестной деятельности. Поэтому, одной из ключевых задач для руководителя предприятия является формирование неподдельного интереса к определенной работе и правильного отношения к ней у личного состава организации. Учитывая, что трудовые отношения регулируются законодательством, необходимо точно и грамотно применять юридические механизмы для мотивации персонала.

Механизмы мотивации работников играют важную роль в стимулировании их деловой и производственной инициативы, а также способствуют развитию у них предприимчивости и повышению производительности труда. Достигнуть данных целей можно путем использования мотивационных методов, помогающих сформировать у персонала определенные поведенческие модели в отношении целей развития предприятия.

Работодатели используют различные способы мотивации своих сотрудников. Они могут давать стимул к труду для персонала, используя материальную мотивацию – дифференцированную оплату труда, премии и надбавки. А также, социальную мотивацию – предоставление работникам пособий, льгот и гарантий. Еще одним механизмом мотивации является образование и развитие кадров, которое осуществляется посредством обучения и повышения квалификации, включая возможность получения новых знаний и навыков, а также отправка в командировки для профессионального роста.

Кроме того, работники могут быть поощрены путем получения грамот или отметок об успехах за выполненную работу. Эти формы признания могут повысить мотивацию сотрудников и укрепить их взаимоотношения с работодателем.

В современной России законодательно зафиксирован оптимальный уровень прав и гарантий для работников. Законодательство предоставляет основные права и обязанности, а также минимальный размер оплаты труда и социальных гарантий. Вместе с тем, трудовое законодательство дает возможность работникам улучшить минимальные условия, предложенные работодателем, согласно нормам федерального, регионального, местного и локального уровней [4].

В статье 37 Конституции Российской Федерации указывается, что «каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы» [1]. Данная статья является основополагающим принципом, который регулирует поощрение сотрудников за выполненную работу на предприятии.

В Трудовом кодексе Российской Федерации (далее ТК РФ) – регулирующей сфере трудовых отношений нормативно-правовом акте специального назначения, более подробно разобраны вопросы поощрения работников.

В соответствии со статьей 9 ТК РФ, регулирование трудовых отношений и связанных с ними отношений возможно через заключение, дополнение и изменение коллективных соглашений и договоров, а также трудовых договоров между работодателями и работниками [2]. Имеется в виду, что стороны могут согласовывать такие аспекты, как график работы, отпуска, льготы, оплату труда, а также условия самой работы, которые необходимы для установления равных и справедливых условий труда сотрудников.

Стоит отметить, что согласно 8 статье Трудового кодекса, работодатели вправе разрабатывать и принимать нормативные акты локального характера, которые включают в себя нормы трудового права. Данные документы разрабатываются в соответствии с трудовым законодательством и коллективными договорами, а также в пределах компетенций работодателя.

Важно, что условия локального документа не должны обеспечивать сотрудникам более низкое положение по сравнению с зафиксированными условиями коллективного договора. Если права работника нарушаются работодателем, то работник имеет право обратиться в инспекцию по защите труда. Локальные нормативные акты предприятия не подлежат защите суда, если они вступают в противоречие с ранее перечисленными статьями ТК РФ [5].

Одной из ключевых статей ТК РФ, связанных с оплатой труда работников, является статья 135, в которой указывается, что должностные оклады, доплаты и компенсационные надбавки за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, а также тарифные ставки, системы стимулирующих доплат и надбавок, системы премирования могут быть установлены коллективными договорами и соглашениями, нормативными актами локального характера в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права.

Рассматривая соцзащиту сотрудников предприятия и их мотивацию к труду посредством страхования и социального обеспечения, руководству организации можно порекомендовать назначать выплаты, льготы и пособия через локальные нормативные акты, а не в договорах трудового и коллективного характера. Связано это с тем, что условия о льготах и гарантиях социально-бытового назначения не нуждаются в обязательном внесении в трудовой договор по сравнению с условиями оплаты труда. Необходимо знать, что при внедрении данных гарантий и льгот в трудовые и коллективные договоры, их изменение будет возможно только в случаях, предусмотренных действующим законодательством [3].

Как упоминалось выше, мотивация сотрудников организации к работе возможна через обучение персонала. Согласно статье 196 Трудового Кодекса, работодатель самостоятельно определяет нужду в профессиональном обучении и подготовке кадров предприятия. Вопросы, касающиеся способов профессиональной подготовки и повышения квалификации, согласовываются работодателем с имеющимся представительным органом работников. А статья 197 дает право сотрудникам организации получать дополнительное профессиональное образование путем заключения учебного договора, который регламентируется 198 и 199 статьей ТК РФ.

Статья 191 Трудового Кодекса «Поощрения за труд» как раз-таки определяет виды вознаграждений, которые работодатель может предоставить сотрудникам своей организации за добросовестное исполнение своих трудовых обязанностей, а также указывает, что иные виды поощрений работников устанавливаются коллективным договором и локальными документами предприятия.

В заключение можно сказать, что Трудовой Кодекс является основополагающим документом при регулировании отношений работника и работодателя, в том числе, при применении в рамках данных отношений различных видов стимулирования. Мотивация персонала предприятия к

труду выгодна для обеих сторон, так как четко прописанные нормы по стимулированию на предприятии помогают разрешить возникающие недоразумения и конфликтные ситуации, но, к сожалению, не все работодатели используют мотивацию труда или действуют на основании соответствующего законодательства.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 10.10.2023).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 04.08.2023, с изм. от 24.10.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 12.10.2023).
3. Гурьева Е.Н. Нормативно-правовые аспекты регулирования мотивации труда / Е.Н. Гурьева // Молодой ученый. – 2021. – №21 (363). – С. 472–473 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/363/81216/> (дата обращения: 25.10.2023).
4. Ефремова А.Е. Правовые основы мотивации работников в соответствии с трудовым законодательством / А.Е. Ефремова // Sci-article. – 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sci-article.ru/stat.php?i=1562670012> (дата обращения: 27.10.2023).
5. Листик Е.М. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.М. Листик. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 215 с.

Дунина Анастасия Юрьевна
студентка
Научный руководитель
Щеглова Алена Евгеньевна
канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: в современном мире повышение квалификации персонала является одним из ключевых факторов успешного развития организации. Однако несмотря на важность данного процесса, существуют определенные проблемы в его правовом регулировании. В статье рассматриваются основные аспекты этих проблем и предлагаются возможные пути их решения.

Ключевые слова: персонал, закон, обучение персонала, повышение квалификации.

Для эффективной адаптации сотрудников и работодателей к современным требованиям производства и труда необходимо тщательное правовое регулирование в сфере обучения специалистов. В настоящее время, сотрудники должны быть способными быстро освоить новые технологии и средства производства, готовыми к изучению новых товаров и оказанию новых услуг, а также готовыми к занятию новых должностей и общению с

иностранными коллегами на профессиональном уровне, при необходимости использования их языка. Это также включает возможность коммуникации с клиентами, заказчиками и покупателями.

Федеральная программа развития образования, принятая в конце XX века предполагала на сколько сильно нужна скорейшая переподготовка и повышение квалификации почти 10 миллионов руководителей и специалистов, показывала неполноту нормативно-правовой базы в области образования, нехватку обновления государственных стандартов в сфере образования, постоянное не соблюдение законодательства об образовании.

Концепция развития рынка труда на период с 2003 по 2005 годы предусматривала модернизацию образования на всех уровнях [1]. Основной упор делался на создание системы внутренней подготовки сотрудников, ускоренного обучения работников, которых планировалось сократить, а также развития системы непрерывного образования сотрудников. Также предлагалось пересмотреть требования к квалификации сотрудников с целью улучшения их профессиональной гибкости. В рамках государственной кадровой политики особое внимание уделялось развитию системы непрерывного обучения сотрудников и пересмотру квалификационных требований для повышения профессиональной мобильности работников. Главным моментом поддержания конкурентоспособности сотрудников являлась многопрофильная подготовка, основанная на комплексе умений и навыков, необходимых для решения широкого круга задач.

Корпоративное законодательство, служащее правовой основой для осуществления коммерческой деятельности юридическими лицами, обычно устанавливается путем принятия организациями внутренних актов, которые могут предусматривать требование к каждому работнику постоянно повышать свою профессиональную квалификацию, в отличие от трудового законодательства. Многие корпорации, в том числе акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, имеют внутренние трудовые правила, которые требуют обучения своих сотрудников, а также ответственности руководства за обеспечение обучения.

Трудовое законодательство по-прежнему придерживается одностроннего подхода к обучению и развитию сотрудников; Работники имеют право только на повышение своей квалификации, а работодатели обязаны организовать обучение, предоставить работникам гарантии и компенсации для совмещения работы и учебы, а также оказать им иную помощь [2]. Однако молчание сохраняется относительно обязанностей, возлагаемых на работника по участию в этом процессе, принятию совместных решений с работодателем или самостоятельному поддержанию уровня профессионального мастерства. Это делается не только с целью повышения заработной платы, продвижения по карьерной лестнице или достижения других поощрений, но и для того, чтобы не отставать от требований научно-технического прогресса, новых форм организации труда и управления рабочими процессами.

Для эффективного урегулирования связанных с трудовыми отношениями, таких как подготовка и повышение квалификации сотрудников, рекомендуется использовать договор о повышении квалификации (либо договор о профессиональном развитии или соглашение об обучении). Эта юридическая форма прекрасно отражает свою цель уже в названии и

заключается между работодателем и работником. Вместо этого, специфические положения, предназначенные для регулирования взаимных обязательств в непрерывном профессиональном образовании, могут быть включены непосредственно в текст трудового договора.

Правовое значение предлагаемого положения о повышении квалификации заключается в четком и более явном включении в трудовой договор обязательств сторон в области непрерывного профессионального развития работника. Такой подход является более удачным решением по сравнению существующим подходом, который сводится исключительно к обязанности работника пройти обучение и отработать у работодателя определенный срок в соответствии со статьей 199 Трудового кодекса Российской Федерации [2].

Сохранение и укрепление принципов, лежащих в основе повышения квалификации, невозможно без обеспечения юридической ответственности работника за своё собственное обучение. Организации и компании, деятельность которых охватывает различные секторы экономики, должны включить соответствующие положения в уставы или трудовые контракты. Эти документы должны четко определить компоненты обучения, включая формы повышения квалификации, место и время обучения, методы и условия оплаты, а также ожидаемые результаты. Обеспечение ответственности работника за его собственное обучение является неотъемлемой частью его участия в рабочем процессе и способствует его становлению в качестве ответственного и продуктивного члена команды.

С учетом растущей конкуренции среди сотрудников, стремления к постоянному обучению и необходимости повысить требовательность к сохранению профессионализма на рабочем месте, возникает вопрос о возможности сотрудника отказаться от повышения квалификации или пренебречь этим процессом как основанием для расторжения трудового договора со стороны работодателя. Это может быть рассмотрено как нарушение обязательств, установленных дополнительным соглашением.

Расторжение трудового договора по причине недостаточной квалификации сотрудника является крайне сложной процедурой. Работодатель должен предоставить неопровержимые доказательства того, что сотрудник не воспользовался возможностью повышения своей квалификации, включая обучение новым профессиям и специальностям, и в результате этого перестал соответствовать своим должностным обязанностям и профессиональным навыкам (согласно пункту 3 статьи 81 Трудового кодекса РФ) [2]. Однако, не всегда удастся доказать отсутствие обязанности сотрудника повышать свою квалификацию, из-за существующего закона. Сотрудник, который из-за собственного упущения отстает от требований производства по своим профессиональным навыкам, защищен законом в интересах сохранения трудовых отношений.

Введение нового основания для увольнения будет способствовать упрощению процедуры прекращения трудового договора в случае недостаточной квалификации работника, усилению значимости двустороннего соглашения сторон при регулировании трудовых отношений и расширению области применения трудового контракта для включения более разнообразных видов трудовых отношений, включая материальные обязательства. Это также может стимулировать внедрение актуального для

современного менеджмента принципа самостоятельного контроля над дисциплиной.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ «О Концепции действий на рынке труда на 2003 – 2005 годы» от 06.05.2003 №568-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/1592529/> (дата обращения: 12.11.2023).

2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 04.08.2023, с изм. от 24.10.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 12.11.2023).

Загидуллин Ильназ Фанисович

магистрант

УВО «Университет управления «ГИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ГАРАНТИИ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

***Аннотация:** статья затрагивает вопросы конституционно-правовых гарантий, касающихся права собственности. В ходе анализа можно утверждать, что понятие собственности универсально для всех имеющих форм владения. Защита и охрана всех видов прав собственности является приоритетной задачей государства, реализация которой будет способствовать улучшению качества жизни граждан, повышению благосостояния государства.*

***Ключевые слова:** право собственности, конституционные права, правоотношения.*

Государство не может стабильно функционировать без развитого института права собственности. Возможность реализации своих прав (включая право собственности) создает условия, необходимые для обеспечения всестороннего развития личности и ее финансового благополучия.

В России до сих пор отсутствует полноценная система защиты права собственности, что является крайне актуальной проблемой для развития национальной экономики. Право собственности выступает важнейшим элементом конституционного строя Российской Федерации, ибо оно служит основой для осуществления конституционных прав и свобод граждан.

Для обеспечения свободной реализации права собственности, необходимо увеличить гарантии, закрепленные в Конституции Российской Федерации. Это позволит субъектам Российской Федерации чувствовать себя лучше защищенными и обеспечить стабильность экономики. В настоящий момент Конституция Российской Федерации упоминает понятия собственности, права собственности и имущества, однако не раскрывает их полный смысл. Статья 8 Конституции лишь указывает на различные формы собственности, в то время как все основные вопросы, касающиеся права собственности и его содержания, регулируются федеральными законами.

В современном мире институт защиты права собственности сталкивается с новыми вызовами и проблемами. В условиях глобализации и быстрого развития информационных технологий, появляются новые формы

собственности. Также, в современном обществе возникают сложные вопросы ограничения права собственности в интересах общества. Например, в случаях, когда собственность используется для вреда окружающей среде или нарушения прав других людей. В таких ситуациях, правительства и законодатели должны находить баланс между защитой прав собственности и общественными интересами. Кроме того, институт защиты собственности играет важную роль в привлечении инвестиций и развитии экономики. Когда инвесторы уверены в том, что их права на собственность будут защищены, они готовы вкладывать средства в различные проекты и предприятия, что способствует экономическому росту и созданию новых рабочих мест.

В соответствии с частью 3 статьи 35 Конституции Российской Федерации отмечается, что никто не может быть лишен своего имущества, за исключением случаев, предусмотренных судебным решением [1]. Однако, на практике возникают законы, позволяющие ограничивать право собственности на законодательном уровне. Примером такого закона является программа реновации жилищного фонда в городе Москве, которая предлагает снос ветхого и аварийного жилья и переселение собственников в новые дома в комфортных кварталах [2].

Однако, на самом деле эта программа сводится к сносу пятиэтажных зданий в популярных районах города. В соответствии с указанным законом, Правительство Москвы имеет право определять список домов, подлежащих сносу, без каких-либо ограничений по сроку службы или состоянию здания. По решению мэра Москвы может быть снесен любой дом. Если правительство Москвы решает провести реновацию в определенном районе, все законы, запрещающие новую застройку на этой территории, перестают действовать. Принимаются градостроительные документы, Генеральные планы, правила землепользования и застройки, которые идут вразрез с интересами собственников недвижимости и нарушают часть 3 статьи 35 Конституции Российской Федерации.

При возникновении противоречий в имущественных интересах, государственные (муниципальные) интересы признаются приоритетными. Предположительно, это неравенство вызывается конституционным разделением собственности на частную, государственную и муниципальную с приоритетом государственной собственности. Публичная собственность в Российской Федерации подразделяется на федеральную, собственность субъектов Российской Федерации и муниципальную собственность. Эта собственность распределена между различными уровнями власти. Она имеет большое значение для национальной экономики. Но публичная собственность не отличается от других форм собственности [3]. В согласии с Конституцией, все формы собственности должны быть одинаково защищены без приоритета одной из них. В этом отношении необходимо внести изменения в Конституцию.

Существует предположение, что неравенство возникает из-за конституционного разделения собственности на различные формы – частную, государственную и муниципальную и приоритета, который отдается одной из них, а именно государственной. Публичная собственность делится на федеральную, собственность субъектов Российской Федерации и собственность муниципальных образований. Эта собственность распределена по разным уровням и субъектам, и имеет огромное значение для национальной экономики страны. Однако, публичная собственность не отличается ничем от

других видов собственности. Поскольку понятие собственности едино, оно должно быть защищено одинаково вне зависимости от формы, без установления приоритета, в соответствии с Конституцией. Разделение собственности на разные формы препятствует достижению равенства, поэтому необходимо внести изменения в Конституцию в этом направлении.

Часто возникают случаи незаконного отчуждения недвижимости, когда нарушители искусно используют способы фальсификации документов, чтобы оформить права на спорное имущество. В итоге, владелец теряет главное доказательство своей собственности и лишается возможности применить специальные вещные правовые меры защиты.

В такой ситуации собственнику приходится полагаться на общие средства защиты права собственности, что затягивает процесс и уменьшает шансы на доказательство своей правоты. Часто истцы в таких случаях подают иски о признании зарегистрированных прав ответчика на недвижимость недействительным, но такой подход не всегда является правильным. Вместо этого, в такой ситуации более целесообразно подать иск о признании права собственности на спорное недвижимое имущество недействительным [4].

Место и роль права собственности в системе общественных отношений, регулируемых конституционным правом, имеют важное значение для обеспечения справедливости и защиты имущественных интересов граждан, юридических лиц и других субъектов собственности. Важно, чтобы конституционные гарантии права собственности были четко определены и закреплены в юридических нормах. Конституция Российской Федерации должна быть структурирована таким образом, чтобы исключить возможность двойного толкования норм, связанных с правом собственности.

Такое толкование может привести к искажению конституционно-правового понимания этого права при создании законов и применении правосудия. Поэтому необходимо обеспечить максимальную защиту имущественных интересов всех субъектов собственности. Понятия «имущество» и «собственность», используемые в статье 35 Конституции РФ, следует трактовать в широком смысле.

Таким образом, проблемы системной защиты прав собственности всех субъектов правоотношений (личности, общества, государства) подлежат дальнейшему концептуальному изучению юридической наукой. Прежде всего теоретико-правовое осмысление вопросов злоупотребления правом, пробельности законодательства, причинности коррупции и др. [7; 9] является важным условием для установления сбалансированного правопорядка, улучшения качества жизни [5; 6; 8] и позволит развитию благосостояния российской государственности на современном этапе.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) / Собрание законодательства РФ, 04.08.2014.
2. Закон г. Москвы от 17 мая 2017 г. №14 «О дополнительных гарантиях жилищных и имущественных прав физических и юридических лиц при осуществлении реновации жилищного фонда в городе Москве» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 15.11.2023).
3. Гражданское право: учебник / под ред. Б.М. Гонгало. – в 2-х т. Т. 1. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Статут, 2017. – 511 с.

4. Грядя Э.А. Сущность и значение государственной регистрации вещного права как юридического факта / Э.А. Грядя // Закон и право. – 2014. – №6. – С. 70–75. – EDN SEMUIH
5. Сайфуллин А.И. Роль законности в обеспечении стабильности и развития экономики в современном обществе / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции (Казань, 04 декабря 2020 г.). – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2020. – С. 223–227. – EDN FOXBTJ.
6. Сайфуллин А.И. Влияние режима законности на формирование правового сознания граждан: от теории к практике / А.И. Сайфуллин // Актуальные вопросы гуманитарных и социальных наук: от теории к практике: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 19 января 2023 г.). – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 341–342. – EDN NPPQGF.
7. Степаненко Р.Ф. Причинность коррупции: методологические и общеправовые проблемы / Р.Ф. Степаненко // Ленинградский юридический журнал. – 2018. – №3 (53). – С. 73–84. – EDN YTEVUT.
8. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2021. – Т. 25. №2. – С. 376–394. – DOI 10.22363/2313–2337–2021–25–2–376–394. – EDN QOZNEE.
9. Ромашов Р.А. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – (Высшее образование). – ISBN 978–5–534–17312–3. – EDN LGUAT.

Земба Арина Витальевна

студентка

Научный руководитель

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ТЕНДЕНЦИИ И ИННОВАЦИИ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

***Аннотация:** в статье анализируются основные тенденции и инновации в области правового регулирования управления и экономики в контексте глобализации. Автор рассматривает актуальные вопросы, связанные с вызовами и возможностями, которые возникают в результате быстрого развития международных экономических и социальных связей.*

***Ключевые слова:** глобализация, правовое регулирование, управление, экономика, тенденции, инновации.*

Глобализация является одним из наиболее значительных процессов, происходящих в современном мире. Она затрагивает все сферы жизни общества, включая экономику, политику, культуру и право. Изменения в тенденциях и

инновациях в условиях глобализации, происходят и в правовом регулировании экономики [4].

Основные тенденции и их последствия.

1. Рост транснациональных корпораций и международных экономических альянсов.

В условиях глобализации происходит усиление роли транснациональных компаний, которые имеют филиалы и представительства в разных странах. Это приводит к тому, что национальные экономики становятся более зависимыми от международных рынков и финансовых институтов.

2. Усиление роли международных организаций и соглашений.

Международные организации, такие как Всемирная торговая организация (ВТО), Организация Объединенных Наций (ООН) и Европейский союз (ЕС), играют все более важную роль в разработке и реализации международных правовых норм. Соглашения между странами, особенно в области торговли и инвестиций, также становятся более распространенными [1].

3. Развитие новых технологий и инноваций.

С развитием информационных технологий появляются новые возможности для управления и контроля над экономическими процессами.

Например, блокчейн-технологии могут быть использованы для создания более эффективных и прозрачных систем учета и управления.

4. Проблемы защиты прав человека и окружающей среды.

В условиях глобализации возникают новые вызовы в области защиты прав человека, таких как права на свободу передвижения, образование и здравоохранение. Также возникает необходимость в усилении контроля за соблюдением экологических стандартов и норм, чтобы предотвратить загрязнение окружающей среды [2].

5. Конкуренция между национальными и международными нормами и правилами.

В процессе глобализации сталкиваются национальные и международные правовые нормы и правила. Это может привести к конфликтам и противоречиям между различными системами регулирования [5].

Глобализация оказывает значительное влияние на правовое регулирование управления и экономики. Тенденции, такие как рост транснациональных корпораций, усиление роли международных организаций, развитие новых технологий и проблемы защиты прав человека требуют адаптации и изменения существующих правовых систем. Инновации, такие как блокчейн-технологии, могут способствовать созданию более эффективных механизмов управления и контроля. Однако, необходимо учитывать и возможные негативные последствия глобализации, такие как конкуренция между национальными и международными правовыми нормами, и решать возникающие проблемы [3].

При рассмотрении и анализе основных тенденций и инноваций в правовом регулировании экономики и управления в условиях глобализации напрашиваются такие аспекты, как усиление роли транснациональных корпораций, международных экономических альянсов и международных организаций. Глобализация приводит к усилению конкуренции между национальными правовыми системами и международными стандартами. Особое внимание уделяется развитию новых технологий, в частности блокчейн-технологии. В свою очередь, инновации могут способствовать

созданию эффективных механизмов управления, однако необходимо учитывать возможные негативные последствия. Существующие правовые системы и учет возникающих вызовов и возможностей являются основополагающими факторами при адаптации к глобализации.

Следует отметить, что существуют такие проблемы, связанные с защитой прав человека и охраной окружающей среды в условиях глобализации. Это отмечается в связи с ростом транснациональных корпораций, возрастает и ответственность за соблюдение прав человека и охрану окружающей среды на международном уровне.

Изменения в законодательстве, вызванные глобализацией, оказывают влияние на экономику и управление. В частности, влияние глобализации на трудовое законодательство, законодательство о защите прав потребителей и законодательство об интеллектуальной собственности [4].

В заключение статьи можно сделать вывод о том, что глобализация является сложным и многогранным процессом, который требует постоянного мониторинга и анализа для того, чтобы адаптировать законодательство и политику к новым условиям и вызовам.

Тенденции и инновации в правовом регулировании управления и экономики тесно связаны с процессом глобализации и развитием новых технологий. Усиление международного сотрудничества, развитие новых технологий, усиление роли международных организаций и усиление социальной ответственности бизнеса – все это является ключевыми факторами, которые влияют на формирование новых правовых норм, стандартов и механизмов. Также важно отметить, что защита прав человека становится все более важной в условиях глобализации, и требует создания новых правовых механизмов и инструментов для обеспечения соблюдения прав и свобод на международном уровне.

Список литературы

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 №2300–1 (ред. от 04.08.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения: 13.11.2023).
2. Быкова Е.В. Современные процессы сближения и размежевания основных правовых систем: монография / Е.В. Быкова. – М.: Юрлитинформ, 2012. – 232 с.
3. Рябова М.А. Место инноваций в моделях экономического роста / М.А. Рябова // Социально-гуманитарное знание: теория и практика: материалы Всероссийской конференции (Ульяновск, 28 мая 2009 г.). – Ульяновск: Вектор-С, 2009. – С. 44–51.
4. Рябова М.А. Инновационный потенциал и роль государственного регулирования инноваций в экономике России / М.А. Рябова, Р.М. Байгулов, Е.В. Сидоров // Вестник университета. – 2007. – №10 (10). – С. 55–57.
5. Тихомиров Ю.А. Интернационализация национального права / Ю.А. Тихомиров // Глобализация, государство, право, XXI век: Моск. юрид. форум; по матер. выступ. – М.: Голдец, 2004. – С. 182–197.

Катаева Екатерина Владиславовна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный

педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА

***Аннотация:** в научной статье рассматриваются правовые аспекты, связанные с использованием коммуникационных технологий предприятиями сервиса. В современном информационном обществе, где коммуникация играет ключевую роль в деятельности сервисного предприятия, важно понимать и соблюдать соответствующие правовые нормы.*

***Ключевые слова:** коммуникационные технологии, коммуникация, правовые аспекты, сервисные организации.*

С развитием коммуникационных технологий возникает необходимость в регулировании отношений, связанных с использованием этих технологий. Правовое регулирование коммуникационных технологий касается вопросов защиты информации, авторских прав, использования электронных документов. В электронной коммерции возникают новые проблемы, связанные с соблюдением прав потребителей, обеспечением безопасности и конфиденциальности данных. Необходимо учитывать правовые аспекты в области коммуникационных технологий не только для соблюдения законодательства, но и для поддержания уровня безопасности и репутации сервисного предприятия.

Коммуникационные технологии в сервисе – это набор методов, инструментов и оборудования, используемых для обеспечения связи и взаимодействия между клиентами и поставщиками услуг в сфере сервиса. Они включают в себя различные виды связи, такие как телефон, интернет, электронная почта, мессенджеры, а также технологии для обработки и анализа данных, полученных в процессе коммуникации [3]. Коммуникационные технологии позволяют улучшить качество обслуживания, сократить время на обработку запросов, а также повысить эффективность работы всей системы сервиса в целом.

Одной из основных правовых особенностей коммуникационных технологий в сервисе является необходимость соблюдения законодательства в области защиты персональных данных. Клиенты предоставляют свои персональные данные при использовании сервисов, и эти данные должны быть защищены от несанкционированного доступа и использования.

Одним из ключевых аспектов коммуникационных технологий является защита персональных данных. Предприятия сервиса должны соблюдать соответствующие нормы для обработки и передачи персональной информации. Меры по защите личной информации сотрудников и клиентов включают в себя: получение согласия на сбор, использование и передачу личных данных;

ограничение сбора и использования информации; обеспечение конфиденциальности; безопасность данных от несанкционированного доступа, изменения, уничтожения или раскрытия; уведомление о нарушениях безопасности; регулярное обновление процедур по защите данных для обеспечения их соответствия законодательству; рассмотрение жалоб по нарушениям; обучение сотрудников по вопросам защиты персональных данных.

Для защиты конфиденциальной информации, предприятия сервиса должны соблюдать законодательство о защите персональных данных.

В ст. 13.11 КоАП РФ предусмотрена ответственность за нарушение законодательства в области обработки и защиты персональных данных [2]. Так, административный штраф может быть наложен на физических лиц, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц за следующие нарушения:

- обработка персональных данных без согласия субъекта данных, когда такое согласие является обязательным в соответствии с законодательством;
- незаконное получение и использование персональных данных, в том числе нарушение правил хранения и передачи данных;
- нарушение требований к защите персональных данных, включая отсутствие необходимых мер безопасности и нарушение правил доступа к данным;
- несоблюдение порядка и сроков хранения персональных данных, а также нарушение правил их уничтожения после использования.

Размер административного штрафа определяется в зависимости от категории нарушителя и характера нарушения. Для физических лиц штраф составляет от 3 000 до 5 000 рублей, для индивидуальных предпринимателей – от 20 000 до 40 000 рублей, а для юридических лиц – от 30 000 до 150 000 рублей. В некоторых случаях, особенно при повторных нарушениях, штрафы могут быть значительно выше [2].

Кроме того, коммуникационные технологии могут использоваться для нарушения прав и свобод других людей, например, путем распространения ложной информации, оскорбления или угрозы. В этом случае правовые нормы могут предусматривать ответственность за такие действия [1].

Также стоит отметить, что в некоторых странах существуют ограничения на использование определенных коммуникационных технологий, например, в связи с законодательством о защите конкуренции или о противодействии терроризму.

Предприятия сервиса часто разрабатывают и используют собственные программное обеспечение, базы данных и другие интеллектуальные продукты. Для обеспечения юридической защиты таких продуктов необходимо регистрировать авторские права и оформлять патенты. Кроме того, необходимо учитывать ограничения на использование чужой интеллектуальной собственности, чтобы избежать нарушений авторских прав или патентов. Также технологии, используемые предприятиями сервиса, могут содержать дизайн, торговые марки и другие объекты интеллектуальной собственности. Поэтому необходимо соблюдать законы об авторском праве и торговых марках, чтобы избежать судебных исков и штрафов.

Предприятия сервиса, особенно те, которые предоставляют услуги или продукты через интернет, должны соблюдать правила электронной коммерции. К принципам электронной коммерции относятся: корректное оформление электронных договоров, защита прав потребителей, прозрачность деятельности, ответственность за информацию о качестве предоставляемых услуг.

Предприятия сервиса должны быть готовы к возможным неправомерным действиям, таким как кибератаки, хакерские атаки или распространение незаконного контента. Они должны принять соответствующие меры для защиты своих систем и данных, а также разработать планы реагирования на такие инциденты.

Таким образом, правовые аспекты коммуникационных технологий предприятий сервиса включают в себя: защиту прав потребителей, информационную безопасность, обеспечение сохранности персональных данных.

Соблюдение правовых норм и ограничений в области коммуникационных технологий необходимо для успешного ведения бизнеса и защиты интересов всех сторон. Поэтому важно разработать и соблюдать соответствующие правовые меры и процедуры на сервисном предприятии, а также обеспечить обучение своих сотрудников.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 №149-ФЗ (ред. от 31.07.2023) // Собрание законодательства РФ. – 2023.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 04.08.2023) // Собрание законодательства РФ. – 04.08.2023.
3. Тютюнник И.Г. Правовое регулирование применения информационно-коммуникационных технологий в промышленной политике / И.Г. Тютюнник, Е.П. Симаева // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2018. – №3. – С. 181–190. – EDN YRNPB

Кашицына Ангелина Михайловна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

д-р ист. наук, канд. пед. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА: МЕХАНИЗМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

***Аннотация:** качество предоставления услуг является важным показателем деятельности сервисного предприятия. В статье рассмотрены нормативно-правовые аспекты регулирования сферы услуг и обеспечения качества сервиса в России на современном этапе, представлены направления работы гостиничных предприятий, улучшающих качество обслуживания клиентов.*

***Ключевые слова:** услуга, качество услуг, нормативно-правовые аспекты качества услуг, индустрия гостеприимства.*

Деятельность в сфере услуг в Российской Федерации на современном этапе преобладает над другими секторами экономики. Это обусловлено такими факторами, как технический прогресс, переплетение сферы услуг и

материального производства и др. Динамичность развития данной сферы приводит к необходимости совершенствования правовой базы. В области предоставления гостиничных услуг зачатую возникает проблема, связанная с некачественным обслуживанием клиентов, что требует дополнительного регулирования со стороны руководителей сервисных организаций.

Вышеперечисленные аспекты являются причиной актуальности проведения исследований сферы сервиса, а именно – сферы обслуживания клиентов.

Цель данной статьи – выявление эффективных механизмов правового регулирования сферы гостиничных услуг, способствующих обеспечению и повышению их качества.

Услуга – результат деятельности сервисного предприятия, который направлен на получение полезного результата для клиента.

Нормативно-правовая регламентация сферы услуг определяется несколькими аспектами [2].

1. В процессе оказания услуг используются материально-технические объекты. По данной причине организации сферы обслуживания вступают в правовые отношения с предприятиями по оказанию услуг аренды, поставки, по договору подряда.

2. При оказании услуг клиентам сервисное предприятие вступает в договорные отношения с клиентом. Эти отношения выражаются в договорах купли-продажи, подряда и др. Данные соглашения регулируются нормами гражданского права.

3. Организации сервисной деятельности вступают в отношения с органами управления, которые на административном уровне устанавливают нормы и требования в сфере обслуживания населения.

Кроме регулирования отношений сторон по оказанию различных услуг органы власти осуществляют прямое государственное регулирование. Данное воздействие органов государственной власти на организации, оказывающие различные виды услуг, осуществляется с помощью ряда средств [2]:

- государственная стандартизация и сертификация различных видов услуг;
- лицензирование экономической деятельности;
- регулирование цен;
- определение мер антимонопольного характера к организациям-монополистам;
- установление требований к уровню образования и квалификации специалистов сферы услуг.

Одним из аспектов анализа деятельности по оказанию услуг на предприятиях сферы сервиса является их качество.

Качество предоставляемого обслуживания является важным показателем деятельности гостиничного предприятия. Высокий уровень качества обслуживания обеспечивает имидж организации и выбор клиентом данного предприятия для получения каких-либо услуг. Управление качеством – важное направление деятельности в работе организации, так как высокий уровень обслуживания предоставляемых услуг позволяет компании быть конкурентоспособной в условиях рыночной экономики. Организации сервисной деятельности не являются исключением. В настоящее время количество сервисных организаций увеличилось, возросла занятость в сфере обслуживания, расширился ассортимент предлагаемых услуг, обострилось соперничество между предприятиями. Отечественные предприятия стремятся занять

устойчивое положение на рынке. Поэтому всё более важную роль играет обеспечение высокого уровня качества услуг.

Определения качества услуг и их различные аспекты имеют нормативно-правовую основу.

В Государственном стандарте РФ «Услуги населению» (ГОСТ Р 50646–2012. Услуги населению. Термины и определения) устанавливаются понятия в области качества и менеджмента услуг [1].

1. Качество услуги – соответствие характеристик услуг требованиям согласно документам.

2. Качество обслуживания – характеристики процесса и обслуживания, которые обеспечивают удовлетворение пожеланий клиентов.

3. Уровень качества услуги – характеристика качества услуги, основанная на сравнении фактических значений показателей ее качества с нормативными значениями этих показателей.

4. Оценка качества услуг – определение показателей качества услуг с учетом достоверности и/или точности количественных значений.

5. Контроль качества услуг – деятельность по определению значений показателей качества услуг с помощью наблюдения и измерения и сравнения полученных результатов с установленными требованиями.

6. Менеджмент качества услуг – деятельность организации для обеспечения необходимого уровня качества услуг.

Рассмотрим особенности нормативно-правового регулирования оказания услуг на примере сферы гостеприимства.

В сфере гостеприимства в РФ система классификации гостиниц осуществляет контроль гостиниц и других средств размещения на соответствие необходимым нормам и стандартам в соответствии с категорией гостиницы и других средств размещения [4].

Также предоставление гостиничных услуг в РФ осуществляется согласно такому документу, как Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации (данный документ утверждён Постановлением Правительства РФ от 9 октября 2015 г. №1085), а также в соответствии с Гражданским кодексом РФ [4].

С целью обеспечения высокого качества гостиничных услуг организациям в сфере гостеприимства необходимо осуществлять работу в следующих направлениях [3]: разработка стандартов качества обслуживания гостей; повышение квалификации сотрудников в соответствии с квалификационными требованиями стандарта работы сотрудников гостиницы; разработка и применение системы мотивации сотрудников гостиницы; изучение отзывов клиентов.

Таким образом, деятельность предприятия индустрии гостеприимства осуществляется в соответствии с определёнными нормативно-правовыми актами, которые устанавливают требования к качеству предоставляемых услуг. Организации сервисной деятельности с целью обеспечения необходимого качества обслуживания проводят мероприятия в таких направлениях работы, как обучение и мотивация сотрудников, изучение мнения клиентов и учёт их пожеланий в работе организации, разработка стандартов качества.

Совершенствование нормативно-правовой базы в данной области позволит в дальнейшем улучшить качество обслуживания в индустрии гостеприимства.

Список литературы

1. ГОСТ Р 50646–2012. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги населению. Термины и определения (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 29.11.2012 №1612-ст) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=STR&n=18289#IGOjRfTfjTVTRAK9> (дата обращения: 07.11.2023).
2. Волкова А.А. Нормативно-правовые аспекты деятельности предприятий обслуживания населения / А.А. Волкова // Учётные записки Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. – 2011. – №4. – С. 42–43 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/normativno-pravovye-aspekty-deyatelnosti-predpriyatiy-obsluzhivaniya-naseleniya/viewer> (дата обращения: 07.11.2023).
3. Морозова Л.С. Влияние качества обслуживания на эффективность деятельности предприятий индустрии гостеприимства / Л.С. Морозова, А.А. Земскова // Сетевой научный журнал. – 2017. – №2. – С. 108 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyaniye-kachestva-obsluzhivaniya-na-effektivnost-deyatelnosti-predpriyatiy-industrii-gostepriimstva/viewer> (дата обращения: 07.11.2023).
4. Правовое регулирование гостиничной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2015/12/17/pravovoe_regulirovanie_gostinichnoj_deyatelnosti_v_rossijskoj_federacii (дата обращения: 07.11.2023).

Князьков Александр Александрович

канд. юрид. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Московский государственный
юридический университет им. О.Е. Кутафина»
г. Москва

Золотин Евгений Максимович

студент
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЛУЖЕБНОГО ПОЛОЖЕНИЯ КАК ПРИЗНАК УГОЛОВНО-ПРАВОВЫХ ЗАПРЕТОВ О КРИМИНАЛЬНОМ БАНКРОТСТВЕ В УК РФ

Аннотация: в статье рассматриваются признаки банкротских преступлений, характеризующих служебное положение лица. Авторы анализируют обоснованность и актуальность внесения в ст. 195, 196, 197 УК РФ специальных дифференцирующих признаков, исследуют проблемы правоприменительной практики в процессе квалификации данных норм.

Ключевые слова: субъект преступления, банкротство, неправомерные действия, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство, служебное положение, контролирующее лицо, арбитражный управляющий, председатель ликвидационной комиссии, ликвидатор.

Признаки субъекта составов преступлений, связанных с банкротством, были существенным образом переформулированы Федеральным законом от 01 июля 2021 г. №241-ФЗ «О внесении изменений в статьи 195 и

196 Уголовного кодекса Российской Федерации и статью 31 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации».

По замыслу авторов проекта, в Пояснительной записке к проекту настоящего федерального закона указано, что основными направлениями совершенствования уголовного закона являются: 1) усиление ответственности арбитражного управляющего, а равно председателя ликвидационной комиссии (ликвидатора) за неправомерные действия при банкротстве; 2) повышение мер ответственности за неправомерные действия при банкротстве и преднамеренное банкротство, совершенные с использованием служебного положения, а также группой лиц по предварительному сговору или организованной группой; 3) в целях разрешения проблемы привлечения к уголовной ответственности бенефициаров (выгодоприобретателей) преступного бизнеса исключение из диспозиций ст. 195 и 196 УК РФ указания на субъект преступления (руководителя или учредителя (участника) юридического лица либо гражданина, в том числе индивидуального предпринимателя), а равно установление повышенных мер ответственности за неправомерные действия при банкротстве и преднамеренное банкротство, совершенные контролирующим должника лицом либо его руководителем; 4) повышение эффективности противодействия преступлениям в сфере банкротства путем выявления и избличения реальных бенефициаров преступного бизнеса, в том числе посредством освобождения от уголовной ответственности лица, содействовавшего раскрытию и расследованию преступления, что в итоге будет способствовать повышению эффективности возмещения ущерба кредиторам [1, с. 82; 2, с. 33].

Основнополагающие идеи проекта вышеназванного закона прозрачны и преследуют благие и рациональные цели. Насколько эти цели были реализованы при формулировании соответствующих норм с позиции их законодательного совершенства можно будет оценить не только с помощью обращения к бланкетным формулировкам, содержание которых раскрывается положениями Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», но и путем уяснения последних посредством буквального толкования и во взаимосвязи с аналогичными признаками, предусмотренными в составах криминальных банкротств [3, с. 101].

Часть 1.1 ст. 195 УК РФ предусматривает повышенную уголовную ответственность за деяния, предусмотренные частью 1 соответствующей статьи, в случае их совершения лицом с использованием своего служебного положения, а равно контролирующим должника лицом либо руководителем этого контролирующего лица: максимальный размер наказания в виде лишения свободы достигает четырех лет, что переводит соответствующее преступление в категорию преступлений средней тяжести. Аналогичные признаки включены в ч. 4 ст. 195, п. «а» ч. 2 ст. 196 УК РФ.

Понимание признака «с использованием своего служебного положения» выработано высшей судебной инстанцией с давних пор, и его применение на практике не должно вызывать трудностей, если анализировать рассматриваемый признак отдельно от других признаков составов преступлений.

К лицам, использующим свое служебное положение для совершения неправомерных действий при банкротстве и преднамеренного банкротства, следует относить как должностных лиц, так и лиц, выполняющих управленческие функции в коммерческих или иных организациях. При

этом, с учетом специфики законодательства о несостоятельности, рассматриваемые деяния не могут быть совершены должностными лицами государственных органов, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, государственных внебюджетных фондов, государственных корпораций, государственных компаний, публично-правовых компаний, Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск и воинских формирований Российской Федерации. Равно и лица, выполняющие управленческие функции в частных учреждениях, политических партиях, религиозных организациях и негосударственных фондах, не относятся к категории лиц, которые могут использовать свое служебное положение при совершении данных преступлений [4, с. 96]. Некоторые из вышеперечисленных видов организаций не могут быть признаны несостоятельными в силу прямого указания п. 1 ст. 65 ГК РФ, в то время как возможность применения законодательства о несостоятельности к ликвидации организаций других видов на сегодняшний день не предусмотрена профильным нормативным правовым регулированием.

Под использованием своего служебного положения как способа совершения неправомерных действий при банкротстве и преднамеренного банкротства необходимо понимать исключительно использование лицом своих служебных полномочий. Объективная сторона составов криминального банкротства, кроме ч. 3 ст. 195 УК РФ заключается в совершении юридически значимых действий, которые лицо без соответствующих полномочий совершить не в состоянии. В связи с этим использование авторитета занимаемой должности в целях совершения соответствующих преступлений исключено. Рассмотренный квалифицирующий признак структурно входит как в число признаков объективной стороны квалифицированных составов криминальных банкротств, в отношении использования, так и в число признаков субъектов, а именно отнесение субъекта к должностным лицам и лицам, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, производно от объективной стороны [5, с. 331].

Квалифицирующий признак «с использованием своего служебного положения» не был включен законодателем в число признаков состава преступления, предусмотренного частью 2.1 ст. 195 УК РФ. Вместо этого в качестве альтернативных признаков субъекта соответствующего преступления выступает его совершение арбитражным управляющим или председателем ликвидационной комиссии (ликвидатором) [4, с. 97]. При этом в диспозиции ч. 2 ст. 195 УК РФ, которая описывает признаки основного состава соответствующего деяния, признаки руководителя юридического лица или его учредителя (участника) либо гражданина, в том числе индивидуального предпринимателя, как субъектов указанного преступления были заменены на признаки должника. Указание на категорию должника – юридического лица, за счет имущества которого неправомерно удовлетворяются требования кредиторов, было исключено из диспозиции нормы [3, с. 100].

Таким образом, дополнение ст. 195 УК РФ квалифицированными составами неправомерных действий при банкротстве, совершенных в отношении имущества кредиторов юридического лица, а также в процедурах несостоятельности юридического лица, в целом, является позитивным моментом и положительно отразится на реализации принципа неотвратимости уголовной ответственности за совершение криминальных банкротств.

Список литературы

1. Абрамов А.М. Юридический анализ новых субъектов криминальных банкротств / А.М. Абрамов // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2021. – №11. – С. 82–83. – EDN HYDAZN
2. Басова Т.Б. Критическая оценка законодательной новеллы о групповом совершении криминального банкротства / Т.Б. Басова, А.К. Субачев // Российский следователь. – 2021. – №12. – С. 29–33. – DOI 10.18572/1812-3783-2021-12-29-33. – EDN IZCAEV
3. Соловьев О.Г. К вопросу о современном конструировании квалифицированных составов в нормах о преступлениях в сфере экономической деятельности (гл. 22 УК РФ) / О.Г. Соловьев, Е.И. Грузинская // Демидовский юридический журнал. – 2023. – Т. 13. №1. – С. 98–105. – DOI 10.18255/2306-5648-2023-1-98-105. – EDN LWFSPPE
4. Вакутин А.А. Новеллы уголовной ответственности за неправомерные действия при банкротстве / А.А. Вакутин, М.Г. Ильина // Закон и право. – 2021. – №11. – С. 95–97. – DOI 10.24412/2073-3313-2021-11-95-97. – EDN OXVVOW
5. Rodnova O.M. Features of differentiation of legal liability in civil and criminal law / O.M. Rodnova, O.G. Solovjev // Право, экономика и управление: состояние, проблемы и перспективы: материалы Всеросс. науч.-практ. конф. с междунар. участ. (Чебоксары, 14 июня 2023 г.). – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 330–333. EDN XRDXYH

Коптев Николай Сергеевич

студент

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

УСЛОЖНЕНИЕ РЕКЛАМНОГО КОНТЕНТА В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье представлены шаги по усовершенствованию правового механизма в сфере маркетинга. В работе иллюстрируется специфика отрасли маркетингового права в странах Европы и США, предложена модель заимствования правовых норм и внедрения их в российское законодательство.

Ключевые слова: маркетинг, правовое регулирование, рекламный контент, технологический прогресс, зарубежный опыт.

Отечественное законодательство не всегда соответствует стремительным изменениям в сфере маркетинга и информационных технологий, что порождает множество ошибок при разрешении правовых споров. Так как

самого контента становится больше, а нормативная база не изменяется, то регулировать правовые отношения в этой сфере становится всё сложнее. Это затягивает судебные разбирательства, а значит данный механизм не работает эффективно.

Можно привести несколько ярких примеров недостаточного регулирования в сфере рекламы:

- плагиат (копирование) – ситуация, когда элементы рекламы или её части (товарный знак, например), недобросовестно используются третьими лицами для повышения узнаваемости и популярности своей продукции или услуг;

- использование чужого рекламного приёма путём его незначительной обработки – например, использование одной компанией того же товарного знака, что и у компании-правообладателя, но в другой цветовой гамме или использование созвучных названий для введения потребителя в заблуждение;

- использование одного из элементов рекламы (музыка, цветовая гамма) для увеличения узнаваемости – например, использование слогана другой компании для привлечения потребителей – и др.

Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 №38-ФЗ является наиболее важным правовым актом, который регулирует отрасль распространения информации. Однако практика показывает, что в связи с усложнением рекламного контента и появлением новых форм правового взаимодействия необходимо усовершенствовать правовое регулирование в этой сфере. В современном мире маркетинговое право – это комплексная отрасль, относящаяся к гражданскому, хозяйственному (предпринимательскому) и административному праву и регулирующая права, обязанности и ответственность сторон в маркетинговых и прилегающих к ним правоотношениях. Маркетинговое право уже достаточно давно существует в США и Европе. Можно опираться на их законодательство при составлении собственных правил поведения в этой сфере, однако их правовая база не сможет полностью заменить маркетинговое право для России, и поэтому лучше взять схожие формулировки и переработать их под российские реалии. Не стоит забывать ещё и то, что в США действует прецедентная система права и каждый судебный случай там рассматривается отдельно, что увеличивает время на рассмотрение каждого дела, но также даёт возможность регулярно обновлять и накапливать нормативную базу, в том числе и в маркетинговом праве.

Таким образом, отечественная законодательная база нуждается в переработке, так как старые нормативно-правовые акты не менялись очень давно. Основными источниками по правовому регулированию в сфере маркетинга в нашей стране на данный момент являются Конституция РФ и Гражданский кодекс РФ. Имеющиеся нормы дают возможность развития маркетинговой деятельности в целом и обеспечивает правовую базу для её осуществления. Однако было бы желательно создание отдельной отрасли маркетингового права. Мировой и российский опыт убеждает нас в следовании данному шагу. Наличие правового регулирования в теории и на практике создаст возможность для справедливого регулирования правовых вопросов в этой сфере.

Например, в США существует такая организация как Федеральная торговая комиссия (Federal Trade Commission, FTC). Это независимое агентство осуществляет деятельность по защите прав потребителей, представляет их интересы, сотрудничает с федеральными и государственными законодательными органами, американскими и международными правительственными учреждениями, разрабатывает рекомендации. FTC имеет право добиваться добровольного устранения нарушений в области рекламной деятельности, или подавать административные жалобы инициировав федеральный процесс, при условии, что в результате расследования были обнаружены противоправные действия. FTC не рассматривает индивидуальные споры, они решаются исключительно в судебном порядке, часто при участии саморегулируемых организаций. В США есть множество саморегулируемых организаций, которые занимаются только рекламой – АМА (Американская федерация рекламы), АНА (Ассоциация общенациональных рекламодателей, NARC (Национальный совет по рассмотрению рекламы) и др. Вышеперечисленные организации не являются государственными, что говорит о необходимости наличия дополнительных организаций, которые бы рассматривали только рекламу. Получается, одного государственного регулирования недостаточно, чтобы охватить все правовые случаи в сфере маркетинга [1].

Основным органом, который контролирует соблюдение законодательства о рекламе в России, является ФАС (Федеральная антимонопольная служба), но из-за обширной сферы ответственности она не может в полной мере охватить рекламную сферу, поэтому возникает потребность в создании органа, который бы регулировал правоотношения в этой сфере.

Данная необходимость возникает из-за постоянно усложняющегося контента и сопутствующих проблем с доказательством авторства на тот или иной информационный продукт. Само по себе понятие цифрового права появилось в 2019 году с опубликованием Федерального закона от 18.03.2019 №34-ФЗ. В соответствии с данным документом цифровые права – это обязательственные и иные права, содержание и условия осуществления которых определяются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам. Получается, для того чтобы подтвердить свои цифровые права, нужно для начала внести данные об объекте, который правообладатель собирается защитить, в информационную систему. Однако в России единственной такой системой выступает Роспатент, который не занимается патентированием творческих проектов уровня рекламы. В отчётах Роскомнадзора также массово не упоминаются дела, связанные с защитой авторских прав, либо же их настолько мало, что для дел данного типа нет отдельной категории [2].

По факту на данный момент в России патентированием такого вида информации занимаются частные фирмы, которые в любой момент могут прекратить своё существование, и это не сравнимо с государственной информационной системой, если бы такая существовала, которая функционировала бы вне зависимости от состояния экономики.

Хоть с каждым годом рекламный контент только усложняется и увеличивается в объёмах, законодательство не претерпевает значительных изменений в сфере защиты прав по поводу рекламы. Также стоит отметить сюда и увеличивающуюся стоимость рекламы как в денежном, так и в

интеллектуальном плане. Это порождает возникновение гражданских прав у создателя или обладателя такого рода контента. А если возникают правоотношения, то должен появиться и соответствующий орган по их регулированию, а также соответствующая правовая база. Остаётся только решить вопрос с тем, каким образом закреплять права владельца на рекламный контент.

Возможность появления системы защиты цифровой информации возникла совсем недавно, так как технология блокчейна появилась только в начале XXI века. Блокчейн позволяет не только создавать реестры с транзакциями, с которыми его обычно отождествляют, но и для защиты информации, её идентификации. Именно эта технология позволит создать систему, в которой бы регистрировались все интеллектуальные труды компаний. Это позволило бы определять принадлежность файлов, их изначальное происхождение и предотвращать таким образом кражи информации. По сути, блокчейн позволяет установить правообладателя, так как сохраняет всю историю транзакций определённого информационного объекта, а это может решить большую часть потенциальных правовых споров по поводу интеллектуальной собственности.

Итак, для того чтобы действительно регулировать рынок цифрового контента в сфере рекламы – необходимо создать отдельную государственную структуру, которая бы защищала такой вид интеллектуальной собственности как реклама. Такой шаг в правовой сфере позволит существенно снизить вероятность киберпреступлений и плагиата в коммерческой среде. Также это даст компаниям возможность развивать свой бренд и выпускать рекламу на рынок не боясь того, что это будет использовано конкурентами, нарушая права собственника.

Эта государственная структура должна обзавестись информационной системой на основе блокчейна или другой криптографической технологии. Это позволит иметь универсальный реестр, который позволит с лёгкостью идентифицировать любой контент, а также разработать правовую базу для использования данной системы на основе установления авторства.

Список литературы

1. Филатова В.И. Анализ зарубежного опыта правового регулирования рекламной деятельности / В.И. Филатова // Молодой ученый. – 2020. – №17 (307). – С. 246–249 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/307/69097/> (дата обращения: 30.10.2023). EDN XVLATM
2. Хертек А.А. О цифровых правах / А.А. Хертек, Б.П. Билдинмаа // Вестник магистратуры. – 2022. – №2–2 (125). – С. 64–65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-tsifrovyyh-pravah> (дата обращения: 30.10.2023). EDN LKDTYY

Косых Ольга Ивановна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный

педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ СОЗДАНИЯ И ЗАЩИТЫ ИМИДЖА СЕРВИСА

***Аннотация:** в статье рассматриваются правовые механизмы создания и защиты имиджа сервисной деятельности. Акцентируется внимание на следующем: в каких случаях осуществляется правовая защита имиджа, а также особенности и варианты совершенствования данного вопроса в законодательстве.*

***Ключевые слова:** механизмы, имидж, сервис, репутация, право, организация, закон.*

Имидж организации – это совокупность представлений о ней, которые формируются в сознании людей под влиянием различных факторов, таких как ее деятельность, продукция, реклама, поведение сотрудников и руководства, корпоративная культура и т. д. Имидж может быть как положительным, так и отрицательным, и может оказывать существенное влияние на деятельность организации.

В правовом поле понятие имиджа не закреплено, однако деловая репутация, которая является одним из аспектов имиджа, охраняется законом. Согласно статье 150 Гражданского кодекса Российской Федерации, деловая репутация – это нематериальное благо, защищаемое в случаях и в порядке, предусмотренных Гражданским кодексом и другими законами.

Правовая защита имиджа организации осуществляется в следующих случаях:

– нарушение прав на товарный знак или фирменное наименование. Товарный знак и фирменное наименование являются средствами индивидуализации организации, и их незаконное использование является посягательством на ее имидж. Например, если кто-то незаконно использует товарный знак или фирменное наименование организации, это может привести к тому, что потребители будут путать эту организацию с другой, что может негативно сказаться на ее репутации;

– распространение порочащих сведений. Если в отношении организации распространяются не соответствующие действительности сведения, порочащие ее деловую репутацию, она может обратиться в суд с требованием о их опровержении. Например, если кто-то в статье в СМИ опубликовал ложные сведения о том, что организация производит некачественную продукцию, это может привести к тому, что потребители перестанут доверять этой организации, что может негативно сказаться на ее репутации.

Однако правовая защита имиджа организации имеет ряд особенностей.

– во-первых, защита имиджа организации возможна только в том случае, если он был создан законными средствами и способами. Например, если руководитель организации создает положительный имидж организации за счет совершения незаконных действий, то он не сможет защитить свою деловую репутацию в суде;

– во-вторых, в случае распространения порочащих сведений сложно оценить причиненный ущерб. Например, если в результате публикации порочащей статьи организация теряет клиентов, то оценить размер понесенных убытков будет очень сложно;

– в-третьих, понятие имиджа не включено в нормативно-правовые акты, что затрудняет его правовую защиту. Например, в Гражданском кодексе Российской Федерации не указано, какие именно сведения могут считаться порочащими деловую репутацию.

Предложения по совершенствованию правовой защиты имиджа организации:

Для совершенствования правовой защиты имиджа организации необходимо внести следующие изменения в законодательство:

– в Гражданском кодексе Российской Федерации необходимо закрепить понятие имиджа. Это позволит четко определить, что такое имидж и какие его аспекты подлежат правовой защите;

– необходимо установить четкие критерии, по которым сведения могут быть признаны порочащими деловую репутацию. Это позволит судам более объективно оценивать причиненный ущерб в случае распространения порочащих сведений;

– необходимо предусмотреть возможность компенсации морального вреда в случае распространения порочащих сведений. Это позволит пострадавшим организациям получить справедливое возмещение за причиненный ущерб.

Принятые меры позволят повысить эффективность правовой защиты имиджа организации и обеспечить ее правовую охрану.

Дополнительные меры по защите имиджа организации

Помимо правовой защиты, организации могут самостоятельно принимать меры по защите своего имиджа. К таким мерам относятся:

– создание положительного имиджа организации. Это можно сделать путем проведения эффективной рекламной кампании, создания качественного продукта или услуги, обеспечения высокого уровня обслуживания клиентов и т. д.;

– своевременное реагирование на негативные сообщения о деятельности организации. Если о деятельности организации распространяются негативные сведения, необходимо оперативно опровергнуть их и предоставить общественности достоверную информацию;

– проведение мониторинга общественного мнения о деятельности организации. Это позволит организации своевременно выявлять негативные тенденции и принимать меры по их устранению.

Принятые меры позволят организации повысить свой имидж и создать благоприятную репутацию в глазах общественности.

Таким образом, правовая защита имиджа организации является актуальной проблемой, которая требует решения. Для этого необходимо

внести изменения в законодательство, закрепив понятие имиджа и предусмотрев механизмы его правовой защиты.

Список литературы

1. Атькова К.С. Имидж организации и его правовая защита / К.С. Атькова // Молодой ученый. – 2019. – № 39 (277). – С. 65–67 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/277/62599/> (дата обращения: 14.11.2023). – EDN QBNGQE
2. Чурилин А.С. К вопросу создания позитивного имиджа сервисной компании / А.С. Чурилин // Технико-технологические проблемы сервиса. – 2012. – №1 (19). – С. 81–89 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-sozdaniya-positivnogo-imidzha-servisnoy-kompanii/viewer> (дата обращения: 14.11.2023). – EDN OVZNPV
3. Харитонова Ю.С. Правовые механизмы создания и защиты имиджа коммерсанта / Ю.С. Харитонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/86889-pravovyye-mekhanizmu-sozdaniya-zashhity-imidzha-kommersanta> (дата обращения: 14.11.2023).
4. Определение Верховного Суда РФ от 26 авг. 2015 г. №304-ЭС15–5828 по делу №А45–13334/2014.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ: [ред. от 03.07.2019]. – Ч. 1. – Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – №32. – Ст. 3301
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» от 24.02.2005 №3 // Российская газета. – 2005. – №50.
7. Пылаев И. В объятиях PR, или когда клиент готов на все / И. Пылаев. – СПб.: Питер, 2018. – 208 с.
8. Смолина Л.В. Защита деловой репутации организации / Л.В. Смолина. – М.: Дашков и Ко; БизнесВолга, 2010. – 160 с.

Крысанова Ангелина Олеговна
студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

НАУЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Аннотация: научная организация труда является важной составляющей в деятельности современных организаций и предприятий. Для повышения эффективности в данной сфере можно использовать исторический опыт. Советская модель трудовой рациональности включала ключевые идеи и эксперименты в области организации общественной жизни и трудового процесса, развития индивидуальных качеств рабочих и служащих, которые можно использовать в настоящем и будущем.

Ключевые слова: научная организация труда, производство, советское общество, рациональность.

Научная организация труда (НОТ) является важным процессом, направленным на улучшение организации труда работников на основе

передового опыта и достижений науки. В современных условиях, когда требуется интенсифицировать развитие экономики и промышленного производства в России, требуется пересматривать и подходы к научной организации труда. Следует отметить, что в начале XXI века интерес к НОТ заметно вырос среди рабочих на вновь открывшихся предприятиях, которые стремятся увеличить производительность и качество труда, конкурентоспособность. Усовершенствовать данную сферу можно изучая и используя опыт прошлого. В настоящей статье представлен обзор развития научной организации труда в советский период (1917–1991 гг.).

После Великой Октябрьской социалистической революции активизировалось развитие науки об организации труда и производства. Поскольку старая (имперская) система управления организацией промышленности уже не применялась на практике, а новая ещё не была сформирована, в этот период наблюдались некоторые сложности.

В.И. Ленин указывал на то, что научная организация труда выступает неотъемлемой частью создания новой организации производства, и в этой сфере нелишним будет использование опыта западных стран. В основу развития научной организации труда «молодой» республики были положены теории и подходы выдающихся ученых: Ф. Тейлора, Л. Гилбрета, Г. Ганта, А. Файоля, Г. Эмерсона, Г. Форда и др. [3].

Важным событием в истории развития НОТ являлось подписание декрета Совета Труда и Оборона от 24 августа 1921 года, который определил организационным звеном в этой сфере Центральный институт труда (ЦИТ). Руководителем данной структуры был назначен теоретик научной организации труда А. Гастев. Под его началом ЦИТ стал ведущим научно-методическим центром в данной области. Основными направлениями деятельности ЦИТ являлись: рационализация приемов и методов труда; организация и подготовка рабочих кадров [5].

В 1920-е годы были образованы специальные узконаправленные научно-исследовательские институты, такие как Казанский институт научной организации труда, Всеукраинский институт труда в Харькове, Таганрогский институт научной организации производства и др. В целом в стране насчитывалось более 50 подобных научно-исследовательских организаций, главной задачей которых являлось исследование проблем и пробелов научной организации труда [5]. В 1923 году под руководством В. Куйбышева был создан Совет по научной организации труда, далее именуемый как СовНОТ. Главной целью данной структуры стала консолидация организаций в работе над актуальными проблемами научной организации труда [2].

Одним из ярких отечественных теоретиков, имевших труды по научной организации труда, являлся А. Богданов. Его первая работа появилась еще в царский период – «Тектология. Всеобщая организационная наука» (1912). В советский период (1922 год) появилось третье издание данной книги, в которой ученый представил свою собственную теорию организации труда. Впоследствии появились работы О. Ерманского («Система Тейлора», «Научная организация труда и производства и система Тейлора», «Теория и практика рационализации»), А. Гастева («Как надо работать», «Трудовые установки», «Нормирование и организация труда»), П. Керженцева («НОТ. Научная организация труда», «Принципы организации», «Научная организация труда и задачи партии», «Борьба за время») и др. [4].

В конце 1926 года на базе Совета Научной организации было создано бюро и ряд отделов, компетенцией которых стали вопросы рационализации на предприятиях. Главной задачей данных структур было усовершенствовать производственный процесс во всех сферах, сделать производственные структуры и вспомогательные хозяйства более рациональными. С поэтапным развитием главных производственных процессов технической подготовки производства технологическая и конструктивная функции передавались плано-производственному и оперативно-диспетчерскому отделам. Работа по нормированию труда продолжалась и включала в себя концепцию научной организации труда, которая в свою очередь стала одной из частей общего комплекса практики по нормированию труда и организации производства. Широкую известность в сфере научной организации труда получили советские специалисты-рационализаторы: А. Попов, Г. Орентлихер, В. Юматов, М. Шахназаров, А. Спаха, А. Труханов, Я. Пунский, В. Иоффе, Г. Образцов, П. Файнглугз, А. Панкин, И. Приймак, Н. Захаров, И. Разумов и др. [1].

В период Великой Отечественной войны на предприятиях появились кадровые сложности, т.к. многие мужчины ушли на фронт. Требовалась разработка методов быстрого обучения подростков и женщин. Данные трудности потребовали трудового подъема всего населения. В этот период наблюдается увеличение рабочих рук. Многие советские граждане совмещали несколько профессий. Появляются инновационные методы производства и новое оборудование [3].

После окончания войны встал вопрос о восстановлении народного хозяйства страны. Несмотря на закрытие научно-исследовательских институтов, занимающихся научной организацией труда, во второй половине 1940-х годов эксперименты в этой области проводились проектно-технологическими институтами, бюро нормативов при министерствах, научно-исследовательскими секциями при больших производствах [3].

В 1955 году появилась структура, осуществляющая координацию научных работ и разработку перспективных программ для разных отраслей советской экономики – Научно-исследовательский институт труда. Данная организация занималась и вопросами научной организации труда [5]. Решающую роль в развитии НОТ в эпоху «развитого» социализма сыграло Всесоюзное совещание, которое состоялось в 1967 году. На данном мероприятии были определены дальнейшие перспективные планы развития в области научной организации труда на ближайшие 20 лет [1]. С 1968 года участие в научных разработках в данной области стали принимать высшие учебные заведения, появились учебные курсы по подготовке инженеров и техников-организаторов [1].

В годы перестройки (1985–1991), в связи с экономическими и политическими проблемами года, постепенно были свернуты все программы, направленные на развитие НОТ, а соответствующие подразделения и центры на предприятиях были закрыты [1]. Таким образом, завершилась советская эпоха в развитии сферы научной организации труда.

На основе вышеизложенной информации можно сделать ряд выводов. В современных условиях требуется развитие такого направления, как «научная организация труда». Использование исследовательских подходов может способствовать эффективному соединению в производственном процессе работников и технических средств, обеспечить разумное использование финансовых

и материальных ресурсов, снизить трудоемкость и повысить производительность труда. Опора на исторический опыт позволит современным руководителям усовершенствовать работу предприятий и организаций, обеспечить эффективное управление нормированием труда.

Список литературы

1. Куртов М. Россия и Европа: поломки и починки / М. Куртов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.colta.ru/articles/society/15302-rossiya-i-evropa-polomki-i-pochinki> (дата обращения: 14.11.2023).
2. Бурдянский И.М. Основы рационализации производства / И.М. Бурдянский. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ОГИЗ; Л.: Соцэжгиз, 1934. – 430 с.
3. Гастев А.К. Как надо работать: практическое введение в науку организации труда / А.К. Гастев; под общ. ред. Н.М. Бахрах, Ю.А. Гастева, А.Г. Лосева, Е.А. Петрова. – 3-е изд. – М.: Либроком, 2011. – 480 с.
4. Черкасов Г. Научная организация труда: цели, содержание, методы / Г. Черкасов. – М.: Профиздат, 1967. – 119 с.
5. Пензин А.А. Искусство и биополитика. Советский авангард 1920-х гг. и послереволюционные формы жизни / А.А. Пензин // Культура и революция: фрагменты советского опыта 1920–1930-х гг. – М.: ИФРАН, 2012. – С. 47–91.

Лысова Анна Сергеевна

студентка

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНЦИЯ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в настоящее время в Российской Федерации существуют некоторые проблемы в области свободной экономической деятельности. Статья посвящена исследованию понятия и правовой природы важнейшего института современной экономики – конкуренции. Данное исследование может способствовать систематизации законодательства в сфере стимулирования и охраны конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, антимонопольное регулирование, предпринимательская деятельность, стимулирование и охрана конкуренции.

Конкуренция является ключевым понятием в экономической теории и практике, а также важным фактором развития рыночных отношений. В условиях развития макрорегионов вопрос о правовой природе понятия «конкуренция» становится еще более актуальным. Правовая природа понятия конкурентоспособности в экономической деятельности связана с соблюдением норм и принципов антимонопольного законодательства, защиты прав потребителей, а также обеспечением равных условий для всех участников рынка. Каждое предприятие, желающее оставаться конкурентоспособным, должно соблюдать законы и правила, устанавливаемые

государством, иначе оно может столкнуться с административными штрафами и санкциями.

Однако, правовая природа конкурентоспособности не ограничивается только антимонопольным законодательством. Важным аспектом является также соблюдение авторских и патентных прав, правил торговли, защиты интеллектуальной собственности, а также различных стандартов качества и сертификации.

Конкуренция – это соперничество экономических субъектов за лучшие условия производства и купли-продажи товаров и услуг. Конкуренция играет важную роль в развитии экономики и повышении ее эффективности, а также способствует снижению цен на товары и услуги для потребителей. В Российской Федерации вопросы конкуренции регулируются целым рядом нормативных актов и законов, в том числе Федеральным законом «О защите конкуренции» [5].

На протяжении последних лет усиливается значимость конституционных положений, регулирующих конкурентные отношения. В значительной мере данная тенденция обусловлена усилением внимания государств к вопросам экономической безопасности, активизацией конкуренции на рынках товаров, и общим развитием мировой экономики [2].

В широком смысле конкуренция – это соревнование между различными лицами в достижении одной и той же цели. В предпринимательской деятельности конкуренция означает соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Соответствие антимонопольному законодательству играет значительную роль в поддержании здоровой конкуренции на рынке. Антимонопольное законодательство направлено на предотвращение возникновения монополий и доминирования определенных компаний или групп на рынке, что может ограничить выбор потребителей и ухудшить качество товаров и услуг. Основные принципы антимонопольного законодательства включают:

- 1) запрет на злоупотребление доминирующим положением на рынке;
- 2) запрет на слияние и поглощение компаний;
- 3) содействие развитию конкуренции;
- 4) контроль за действиями государственных органов [3].

Соблюдение авторских и патентных прав, правила торговли и защиты интеллектуальной собственности, а также стандарты качества и процедуры сертификации являются существенной частью антимонопольного законодательства, направленной на защиту интеллектуальной собственности и предотвращение незаконного использования идей или изобретений другими компаниями. Предотвращая злоупотребления со стороны доминирующих компаний, которые могут ограничить конкуренцию на рынке обеспечивается гарантия того, что товары и услуги соответствуют высоким стандартам качества [2].

В Гражданском кодексе РФ термин «конкуренция» используется всего два раза. В ст. 10 говорится о недопустимости использования гражданских прав в целях ограничения конкуренции. В ст. 1033 предусматривается отказ

пользователя по договору коммерческой концессии от получения аналогичных прав у конкурентов правообладателя [3].

Основополагающие начала конкурентной политики современной России закреплены в Конституции РФ. Так, п. 1 ст. 8 Конституции РФ закрепляет такие принципы рыночной экономики, как свобода экономической деятельности, поддержка конкуренции, а ст. 34 содержит запрет экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Пункт 1 ст. 8 и ст. 34 Конституции РФ провозглашают также единство экономического пространства и свободное перемещение на всей территории России товаров, услуг, финансовых средств [4].

Таким образом, конкуренция необходима для развития экономической деятельности. Она направляет ресурсы в производство товаров и услуг, востребованных потребителями. Конкуренция позволяет предпринимателям увеличивать прибыль. Однако без государственного воздействия конкуренция может иметь негативные последствия, такие как хищническое использование ресурсов, скупка патентов без использования, ложная реклама и другие недобросовестные практики. Следовательно, государство должно обеспечивать поддержку именно добросовестной (правомерной) конкуренции между субъектами предпринимательства, предоставив предпринимателям право осуществлять конкурентные действия и установив необходимые ограничения (пределы) осуществления данного права.

Список литературы

1. Варламова А.Н. Правовое обеспечение развития конкуренции: учебное пособие / А.Н. Варламова. – М.: Статут, 2010. – 301 с. EDN QROHZZ
2. Воронов А.Ф. Арбитражный процесс: практикум: учебно-методическое пособие / А.Ф. Воронов, С.В. Моисеев, В.М. Шерстюк; под ред. А.Ф. Воронова. – М.: Статут, 2014. – 92 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ. – Ч. 1.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 №14-ФЗ. – Ч. 2.
5. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2014.
6. Кожекин Ю.П. Экономическая теория для бакалавров: учебное пособие / Ю.П. Кожекин. – Ч. 1. – Барнаул: АлтГТУ, 2011. – 150 с.

Мелкий Роман Дмитриевич

студент

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

д-р ист. наук, канд. пед. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный

педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

***Аннотация:** в статье исследуется вопрос правового регулирования искусственного интеллекта в контексте цифровизации в Российской Федерации. Автор анализирует необходимость защиты гражданских прав и своевременного правового регулирования в быстро развивающейся сфере искусственного интеллекта. В работе выделяются ключевые аспекты этого регулирования, включая определение понятия «искусственный интеллект», установление юридического статуса и ограничений его использования, а также определение юридической ответственности для разработчиков, владельцев и пользователей искусственного интеллекта.*

***Ключевые слова:** искусственный интеллект, правовое регулирование.*

В современном информационном обществе искусственный интеллект (ИИ) приобретает все более значительное значение, оказывая глубокое воздействие на различные сферы человеческой деятельности. В Российской Федерации, как и во всем мире, распространение и использование технологий искусственного интеллекта становятся неотъемлемой частью нашей повседневной жизни, включая области здравоохранения, образования, экономики, и даже обороны. Этот быстро развивающийся сектор технологий предоставляет огромные возможности, но также порождает значительные юридические и этические вопросы.

Актуальность исследования в области правового регулирования искусственного интеллекта в Российской Федерации на современном этапе является неоспоримой. Вмешательство ИИ в жизнь человека требует внимательного рассмотрения и обоснованных нормативных рамок, чтобы обеспечить безопасность, защиту прав и свобод граждан, а также способствовать инновационному развитию страны. Правовое регулирование ИИ становится неотъемлемой частью стратегии цифровой трансформации России.

В данной статье мы рассмотрим современное состояние правового регулирования искусственного интеллекта в Российской Федерации, выявим существующие проблемы и недостатки в законодательстве, а также предложим пути совершенствования и развития правового подхода к ИИ. Наш анализ позволит понять, какие шаги необходимо предпринять для эффективной адаптации законодательных норм к вызовам и возможностям, предоставляемым искусственным интеллектом в современном обществе.

Понятие искусственного интеллекта определено в Национальной стратегии развития искусственного интеллекта на период до 2030 г., утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 10.10.2019 №490.

Согласно Национальной стратегии, искусственный интеллект – это 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].

В настоящее время Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» не содержит определения понятия «искусственный интеллект». Это отсутствие юридического определения создает потенциальные проблемы, так как понятие искусственного интеллекта в настоящее время используется в различных областях без четких юридических ограничений.

Искусственный интеллект, как технический термин, не имеет четких юридических критериев в существующем законодательстве. Это может привести к неограниченному и непредсказуемому использованию технологии искусственного интеллекта в различных сферах, что может создавать риски и вызывать юридические неясности.

Для решения данной проблемы предлагается внести нормативное определение понятия «искусственный интеллект» в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Это определение должно быть разработано таким образом, чтобы четко установить рамки применения искусственного интеллекта и его правовые ограничения.

Кроме того, также важно определить принципы использования искусственного интеллекта, чтобы обеспечить его эффективное и безопасное применение в различных сферах деятельности. Такие нормативные определения и принципы могут способствовать развитию четких правил и стандартов в области искусственного интеллекта, что в свою очередь обеспечит более надежную и безопасную интеграцию этой технологии в общество.

На данный момент существует неразрешенный вопрос в правовом регулировании, касающийся привлечения к юридической ответственности лиц, применяющих искусственный интеллект в противоречии с нормативными актами Российской Федерации [2].

Этот аспект вызывает дискуссии, обусловленные неопределенным юридическим статусом пользователей искусственного интеллекта. Некоторые ученые предлагают присвоить искусственному интеллекту особое юридическое положение, что позволит привлекать его к юридической ответственности за самостоятельные незаконные действия.

Тем не менее, по нашему мнению, к юридической ответственности должны привлекаться лица, использующие искусственный интеллект в незаконных целях. Эта точка зрения обусловлена несколькими объективными факторами.

Во-первых, юридическая ответственность предполагает возможные негативные последствия для правонарушителя в виде ограничений личных и имущественных прав. Возникает вопрос о том, какими личными правами обладает искусственный интеллект, который представляет собой комплекс технологий и не является субъектом права.

Во-вторых, при рассмотрении правовых аспектов ответственности лиц, использующих такие технологии, следует различать ответственность «разработчика», «владельца» и «пользователя». Владение в данном случае относится прежде всего к фактическому владению сущностью, в то время как использование предполагает извлечение полезных свойств [3].

Кроме того, не каждый владелец искусственного интеллекта одновременно является его пользователем, и, следовательно, невозможно осуществить контроль над действиями, выполняемыми искусственным интеллектом. С учетом этого, юридическую ответственность в рассматриваемой ситуации должен нести пользователь.

Рассматривая вышесказанное, важно подчеркнуть, что процесс цифровизации не должен нарушать гражданские права. На наш взгляд, искусственный интеллект представляет собой передовое направление, требующее своевременного правового регулирования с учетом особенностей различных сфер человеческой деятельности, в которые активно внедряются эти технологии.

Существует несколько ключевых направлений в правовом регулировании искусственного интеллекта в Российской Федерации:

- фиксация четкого нормативного определения «искусственного интеллекта» в соответствующей нормативной правовой документации;
- установление юридического статуса данной технологии и ограничений на ее использование;
- установление юридической ответственности для разработчиков, владельцев и пользователей искусственного интеллекта.

Список литературы

1. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019 №490 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44731/page/1> (дата обращения: 28.10.2023).
2. Войниканис Е.А. Искусственный интеллект и право: вызовы и возможности самообучающихся алгоритмов / Е.А. Войниканис, Е.В. Семенова, Г.С. Тюляев // Гражданское право. Гражданский процесс. – 2018. – №4. – С. 141–143.
3. Мосечкин И.Н. Искусственный интеллект и уголовная ответственность: проблемы становления нового вида субъекта преступления / И.Н. Мосечкин // Вестник СПбГУ. Право. – 2019. – Т. 10. Вып. 3. – С. 465. DOI 10.21638/spbu14.2019.304. EDN BGASBE

ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСЗАКУПОК: ИСТОРИЯ ОДНОГО КОНТРАКТА

***Аннотация:** в статье актуализирована проблема этической составляющей при проведении государственных закупок. Проводится анализ документов, регламентирующих поведение государственных служащих при осуществлении госзакупок. Рассматриваются данные результатов вторичных социологических исследований об отношении населения России к деятельности чиновников, приводятся примеры о недобросовестном поведении участников государственных закупок.*

***Ключевые слова:** этические нормы, этический кодекс, государственная служба, государственные закупки, коррупция в сфере государственных закупок.*

Федеральный закон ФЗ-44 от 05.04.2013 г. о проведении государственных закупок в статье 6 провозглашает принципы открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, ответственности и эффективности, персональной ответственности при осуществлении контрактов. Для этого созданы единая информационная система госзакупок, реестры добросовестных и недобросовестных исполнителей, архивы отчетов по исполненным контрактам, и многое другое. Однако, конечное решение о выборе исполнителя принимает конкретный государственный чиновник, неважно, из какой сферы общественной жизни, какого ранга, чина и звания он. Еще Платон писал в 360 г. до н. э. в четвертой книге своей восьмой тетралогии «Государство, или о справедливости» о свойствах идеальных правителей государства: мудрость, мужество, рассудительность и справедливость. Правители (а у Платона они должны были быть философами) должны иметь способность созерцать идею всеобщего блага, тем самым он хотел подчеркнуть первоочередность долга (блага) служения обществу над собственным механическим исполнением государственных обязанностей, над индивидуальным стремлением к счастью [1].

Данные многочисленных социологических исследований показывают, российские граждане не верят, что государственные служащие, чиновники всех рангов ставят на первое место служение обществу. Так, например, еще с февраля 2006 года «Российская газета» совместно с Институтом социологии РАН в течение двух лет проводила исследование «Российское общество в зеркале социологии», результаты которого в 2007 году были опубликованы в книге «Свобода. Неравенство. Братство» (2007). «Объектом углубленного социологического анализа специалистов ИС РАН стали сущность бюрократии и особенности ее положения в пореформенной России», – написал в предисловии к книге научный руководитель этого проекта, директор ИС РАН М.К.Горшков [2, с. 8]. Отношение россиян к чиновникам, бюрократам, как показало исследование, М.К.Горшков назвал «ужасным»: «Две трети россиян считают

неэффективными действия отечественной бюрократии. Треть уверена, что в последнее время «самоуправство» чиновников особенно возросло. В число характерных для чиновников качеств граждане первым делом заносят равнодушие к людям, продажность, безразличие к интересам страны, некомпетентность» [2, с. 35]. Так, например, отвечая на вопрос анкеты о деловых и нравственных качествах современного российского чиновника, на первое место респонденты поставили «равнодушие к людям, формализм» – 63,7% опрошенных; далее (по степени убывания значимости) идут такие качества, как: «продажность» – 58,5%; «безразличие к интересам своей страны» – 41,1%; «безответственность» – 32,0%; «низкие деловые качества, некомпетентность» – 31,0%; «необразованность, бескультурье, грубость» – 25,9%; «косность, узость мышления» – 20%. В то же время, позитивные качества, такие, как «ответственность, надежность» (5,7%), «патриотизм, чувство долга» (4,6%) набирают самые маленькие проценты среди опрошенных, а такое качество, как «неподкупность», вообще стоит на последнем месте – 1,9% респондентов отметили, что оно свойственно российским чиновникам. Причем, среди молодых респондентов до 25 лет таких еще меньше – 0,5% [2, с. 38]. То есть, переход от плановой, социалистической экономики и жесткого партийного управления к рыночной, либеральной обернулся всевластием и не подконтрольностью нового «класса»: «Со времен распада СССР объем «политического класса» в обществе (то есть управленцев, реально принимающих решения) увеличился в 14 раз. В СССР на 300 миллионов жителей приходилось 400 тысяч госслужащих, в РФ соотношение 145 миллионов к 2 миллиону. Чиновники составляют полтора процента населения страны» [2, с. 37]. К 2022 году, по данным Минфина, численность чиновников достигла 2,4 миллиона (3,3% от численности занятых в экономике) [3]. Этот вывод подтверждают и ответы респондентов на вопрос: «Какие эпохи в истории страны характеризуются наибольшим засильем бюрократии?»: «Дореволюционная Россия (до 1917 года)» – 2,1%; «СССР при Сталине» – 6,1%; «СССР при Брежнев» – 16,9%; «СССР в годы перестройки» – 11,8%; «Россия при Ельцине» – 21,8%; «Россия на современном этапе» – 38,4% (1,6% затруднились ответить) [2, с. 39]. То есть, после 1991 года в стране исчезла прежняя иерархия управления, основанная на членстве в КПСС и ответственностью за свои поступки перед партийными комитетами в каждой организации (а руководителями любого уровня управления могли быть только члены КПСС, например, учитель в школе мог быть беспартийным, а вот уже директор школы перед утверждением должен был вступить в члены КПСС), а новая система ответственности чиновников в демократической России так и не сложилась (речь не идет об уголовной ответственности, средства массовой информации регулярно сообщают об очередном коррупционном скандале в высших эшелонах власти в разных регионах и сферах жизни). Не изменились и нравственные качества государственных чиновников. Если в 2006 году 66,7% респондентов считали, что «Российская бюрократия в первую очередь заинтересована в сохранении и постоянном увеличении своего богатства и влияния, не смотря на низкий уровень жизни населения» [2, с. 41], то и в 2017 году в исследовании, проведенном О.В. Филимоновым, профессором Академии управления МВД России, респонденты (N=96) на первое место среди

девиации госслужащих поставили «Использование служебного положения в личных целях» – 65,9%. Далее шли: «Неформальные (корыстные) связи с коммерческими структурами» – 63,1%; «Коррупция» – 62,3%; «Непотизм (предоставление преимуществ родственникам), кумовство – 50,9% [4, с. 70]. Несмотря на большое количество проверяющих и контролирующих органов, система управления в современной России позволяет наживаться на государственных контрактах, поскольку проще всего украсть деньги, как оказалось, можно у государства при проведении госзакупок, правда, если ты принадлежишь к числу доверенных лиц.

Это можно продемонстрировать на истории контракта по ремонту Вечного огня у Кремлевской стены, о чем писала «Независимая газета» в 2011 году: «Реконструкция Могилы Неизвестного Солдата у стен Московского Кремля в 2009–2010 годах обошлась федеральной казне как минимум в 177 миллионов рублей. Больше половины суммы ушло на оплату сомнительных контрактов на «строительство и монтаж» тех объектов, что уже были построены и смонтированы. Эти контракты выполнялись компаниями и курировались людьми, близкими к руководителям Управления президента и принадлежащего ему предприятия «Строительное объединение». Именно в карманах этих людей, как подозревает издание, осели десятки миллионов рублей, «заработанных» на ремонте столь священного объекта государственного значения» [5].

Памятник Неизвестному солдату с Вечным огнем у Кремлевской стены поставили 8 мая 1967 года – в Москве состоялось открытие мемориального ансамбля, получившего название «Могила Неизвестного Солдата». Объект состоит из архитектурных элементов: пламя Вечного огня напоминает жителям и гостям Москвы о подвиге советского народа, названия городов-героев формируют аллею, над которой возвышается стела с именами городов, которые вошли в историю героической борьбой своих защитников. В правой части архитектурный объект украшен композицией, выполненной из бронзы, которая состоит из каски и ветви лавра, лежащих на боевом знамени. В центре памятника расположена ниша, сделанная из лабрадорита. На ней содержится надпись: «Имя твое неизвестно, подвиг твой бессмертен». В 2009 году был объявлен тендер на реставрацию этого памятника к 65-летию Победы. На время работ Вечный огонь был в конце декабря 2009 года перенесен из Александровского сада на Поклонную гору и возвращен обратно к 23 февраля 2010 года.

Журналисты в подробностях изучили все находящиеся в открытом доступе документы, связанные с этим масштабным проектом, и выяснили, что согласно федеральному реестру, для реконструкции Могилы Неизвестного Солдата было заключено три основных госконтракта. По первому из них, связанному с установкой памятного знака в честь городов воинской славы, все прозрачно: он был заключен в ноябре 2009 года, его сумма составила 85 миллионов рублей. Но, кроме этого контракта, 5 мая 2010 года, за 4 дня до торжественного мероприятия в честь дня Победы, были подписаны еще 2 контракта на сумму 92 миллиона, которые и вызвали у журналистов множество вопросов: по условиям контрактов, буквально за 10 дней до официальных празднований на комплексе предполагалось «завершить строительные-монтажные работы по установке памятного знака», а затем провести «дополнительные проектно-изыскательские

работы». Как справедливо отмечает газета, «проектно-изыскательские работы» по логике должны предшествовать всем остальным, но в случае с Могилей Неизвестного Солдата контракт на них был подписан позже всех – 5 мая 2010 года» [5]. Для убедительности журналисты в статье привели список тех «изысканий», которые предполагалось провести: «открытие шурфов для обследования фундаментов; лабораторные анализы грунтов; разработку проектно-сметной документации по ремонту и реставрации площадки у Вечного огня» [5]. То есть, контракт от 5 мая был заключен на те работы, с которых и началась реставрация памятника, и эти работы уже были сделаны, и, конечно, по условиям тендера никто не смог бы провести за эту неделю все те работы, на которые выделялись немалые деньги, кроме той компании, которые эти работы и выполнила еще год назад. Это одна из уловок при заключении контрактов: выставить такие требования по времени, которые сможет выполнить только «нужная» компания, и это все законно, поскольку доказать обратное никто даже и не берется, все предприниматели знают «правила игры».

Еще одна уловка для заключения контрактов с компаниями, связанными с госслужащими, ответственными за проведение тендеров, родственными, или дружескими связями, заключена в главном требовании закона о госзакупках: контракт заключается с той компанией, которая предлагает самую низкую цену. Но предприниматели хорошо знают, какие материалы и работы сколько стоят, они не могут работать себе в убыток, а та компания, которая «отважится» заключить невыгодный для себя контракт, имеет право заключить «дополнительное соглашение» ввиду или форс-мажорных обстоятельств, или повышения процентной ставки ЦБ, из-за чего сразу же возрастает цена кредитов, или внезапного изменения цен на сырье и ресурсы. Иногда это «дополнительное соглашение» по сумме превышает основное, как видно из контрактов на ремонт памятника Неизвестному солдату. Конечно, это дозволено только «знакомым» компаниям, в противном случае при невыполнении контракта фирму занесут в реестр недобросовестных исполнителей, и она не сможет больше участвовать в тендерах.

Таким образом, сфера госзакупок оказалась наиболее восприимчивой к этической стороне личности чиновника, об этом в последние годы появилось много исследований [6–8], ученые пытаются найти пути повышения эффективности их работы, а в паспорте специальности «специалист по закупкам» даже есть раздел «Необходимые этические нормы» [9], однако никто еще не придумал, как возразить на фразу высокопоставленного чиновника Фамусова из бессмертной комедии Грибоедова «Горе от ума»: «Ну, как не порадеть родному человечку!».

Список литературы

1. Гражданская служба: нравственные основы, профессиональная этика: учебное пособие / под ред. В.М. Соколова, А.И. Турчинова – М.: РАГС, 2012.
2. Орлова В.Н. Позитивный имидж государственных гражданских служащих как основа развития управленческой культуры / В.Н. Орлова // Управленческое консультирование. – 2016. – №7 (91). – С. 14–18. EDN WKTNEV
3. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2015 г. №625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru> (дата обращения: 12.11.2023).

4. Русакова Н.А. К вопросу о необходимости создания этического кодекса «электронного чиновника» в информационном обществе / Н.А. Русакова // Экономическая психология: прошлое, настоящее, будущее. – 2014. – №2. – EDN SIBWYM
5. Свобода. Неравенство. Братство: Социологический портрет современной России / под общ. ред. М.К. Горшкова. – М.: Российская газета, 2007. – 448 с.
6. Филимонов О.В. Профессиональная этика в механизме государственного управления / О.В. Филимонов // Труды Академии управления МВД России. – 2018. – №2 (46). – С. 67–71. – EDN XSQTYL
7. Чиновники из Кремля заработали десятки миллионов на ремонте Могилы Неизвестного Солдата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.newsru.com/russia/16may2011/unknown.htmltarget=_blank]]Newsru.com[[/a]] (дата обращения: 10.11.2023).
8. Численность чиновников в 2022 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dzen.ru.>a/XYiaYLwIFACteLfx> (дата обращения: 10.11.2023).
9. Этика Платона: обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://plato.stanford.edu> (дата обращения: 12.11.2023).

Мусаева Бэла Мовсуровна
старший преподаватель
Джанхаев Ильяс Заурбекович
магистрант
Эскиева Жейна Суньяновна
магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный
университет им. А.А. Кадырова»
г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-108244

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

***Аннотация:** статья посвящена анализу современного состояния и тенденций развития менеджмента в современном бизнесе. В работе рассматриваются сущность и основные виды менеджмента, осуществляется анализ актуальных методов и подходов в сфере менеджмента, выявляются ключевые тенденции, оказывающие влияние на эффективность менеджмента в современной бизнес-среде.*

***Ключевые слова:** менеджмент, управление, виды менеджмента, методы менеджмента, тенденции развития менеджмента, управление предприятием, микроэкономика.*

Менеджмент – это совокупность современных технологий, принципов, методов, средств и форм управления, направленных на повышение эффективности работы экономических субъектов [2]. Менеджмент позволяет эффективно использовать ограниченные материальные, кадровые и финансовые ресурсы для обеспечения максимальной производительности и экономической эффективности организации. Рациональная управленческая система обеспечивает высокую гибкость и адаптивность экономического субъекта, его способность быстро реагировать на изменение рынка.

Цель менеджмента заключается в обеспечении эффективного управления организацией или отдельными бизнес-процессами для достижения определенных результатов – максимизации прибыли, увеличения доли рынка, улучшения качества продукции, обеспечения устойчивого развития организации. Менеджмент также ориентирован на удовлетворение интересов и потребностей различных заинтересованных сторон, в число которых входят собственники организации, контрагенты, сотрудники, контролирующие органы и местное сообщество.

Менеджмент включает в себя множество субъектов и объектов, которые взаимодействуют в рамках системы управления организацией. Субъектами менеджмента выступают:

- топ-менеджеры – верхний уровень руководства организации, включающий в себя генерального директора и его заместителей, определяющих стратегию корпоративного развития;
- менеджеры среднего звена – руководители департаментов и подразделений, обеспечивающие реализацию корпоративной стратегии;
- линейные менеджеры – лица, ответственные за управление текущими операциями и организующие деятельность сотрудников в рамках отдельных подразделений;
- проектные менеджеры – лица, обеспечивающие управление конкретными проектами.

Объекты менеджмента – это различные факторы, ресурсы или элементы, которыми субъекты менеджмента управляют для достижения стратегических целей организации. Объектами менеджмента являются:

- кадровые ресурсы – сотрудники организации, их навыки, мотивация и производительность;
- финансы организации – денежные средства организации и финансовые показатели, отражающие эффективность их использования;
- производственные процессы – процессы и операции, связанные с созданием продукции;
- информационные технологии – системы и технологии, используемые для хранения, обработки и передачи информации в организации;
- стейкхолдеры – лица, влияющие на деятельность организации, включая клиентов, партнеров, инвесторов и государственные органы.
- рынок и конкуренты – внешние условия, включая рыночные тренды, конкурентов и потребительские предпочтения, которые влияют на стратегию и тактику организации.

В соответствии с процессным подходом к рассмотрению менеджмента в нем можно выделить четыре этапа, которые образуют цикл – так называемый цикл PDCA или цикл Деминга (рис. 1).

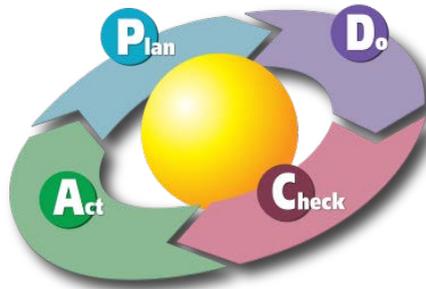


Рис. 1. Цикл PDCA [3]

Первый этап цикла – «Планирование (Plan)». На данном этапе выявляется проблема, определяются цели и задачи проекта или процесса, устанавливаются целевые показатели, разрабатывается стратегия и тактика достижения поставленных целей. На втором этапе, именуемом «Выполнение (Do)», реализуются действия согласно разработанному плану и осуществляется сбор данных о результатах. Этап «Проверка (Check)» включает в себя анализ фактически полученных результатов, сопоставление их с плановыми показателями, а также выявление и оценку расхождений. На последнем этапе «Действие (Act)» разрабатываются и реализуются меры по корректировке планов или методов осуществления деятельности, что позволяет обеспечивать непрерывное улучшение бизнес-процессов организации.

Существуют различные подходы к типологии менеджмента. Наиболее интересной представляется РАЕI-классификация, разработанная Ицхаком Адизеом (рис. 2).

<p>P — Producing results (производство результатов)</p> <ul style="list-style-type: none"> •Производственный менеджмент •Менеджмент продаж •Менеджмент качества •Логистический менеджмент •Экологический менеджмент 	<p>A — Administering (администрирование)</p> <ul style="list-style-type: none"> •Документационный менеджмент •Информационный менеджмент •Финансовый менеджмент •Менеджмент проектов •Ситуационный менеджмент
<p>E — Entrepreneuring (предпринимательство)</p> <ul style="list-style-type: none"> •Стратегический менеджмент •Маркетинговый менеджмент •Инвестиционный менеджмент •Финансово-юридический риск-менеджмент •Инновационный менеджмент •Управление изменениями 	<p>I — Integrating (интеграция)</p> <ul style="list-style-type: none"> •Управление организационной структурой •Управление архитектурой предприятия •Управление бизнес-процессами •Кадровый менеджмент •Менеджмент знаний

Рис. 2. РАЕI-классификация направлений менеджмента [1]

Рассмотрим сущность перечисленных направлений менеджмента и тенденции их развития. Наиболее значимым структурным элементом

подсистемы «Производство результатов» является производственный менеджмент. Производственный менеджмент фокусируется на управлении производственными процессами с целью достижения высокой производительности труда, эффективного использования ресурсов, изготовления качественной и конкурентоспособной продукции. Ключевыми тенденциями развития производственного менеджмента является активное внедрение инновационных технологий, таких как искусственный интеллект, интернет вещей (IoT), робототехника и автоматизированные системы управления, а также реализация таких актуальных методов Lean (бережливое производство) и Agile (гибкая методология разработки) для совершенствования производственных процессов и повышения качества продукции.

Управление продажами – это направление менеджмента, ориентированное на обеспечение процесса заключения и исполнения договоров, обеспечивающих реализацию производимой продукции. Ключевыми тенденциями развития менеджмента продаж являются применение Big Data и машинного обучения для более глубокого понимания потребностей клиентов, внедрение искусственного интеллекта для автоматизации обработки запросов, а также развитие системы многоканальных продаж (в том числе через маркетплейсы, соцсети и иные цифровые каналы сбыта).

Менеджмент качества – это направление управленческой деятельности организации, ориентированное на достижение высокого стандарта качества продукции и бизнес-процессов. В рамках данного направления менеджмента осуществляется разработка стандартов качества в соответствии с действующим законодательством или ожиданиями клиентов, непрерывный мониторинг качества и выявление возможностей улучшения характеристик готовой продукции. Значимыми тенденциями развития менеджмента качества является использование современных моделей Six Sigma и Total Quality Management (TQM), внедрение систем внутреннего и внешнего аудита качества, обеспечение качества продукции в рамках комплексной модели устойчивого развития организации.

Логистический менеджмент – это система управления цепями поставок, которая охватывает процессы снабжения, управления запасами и доставки готовой продукции до конечных потребителей. Экологический менеджмент – это вид менеджмента, в рамках которого обеспечивается соблюдение экологических стандартов, управление отходами производства, сокращение негативного воздействия на окружающую среду и разработка направлений устойчивого развития организации.

«Администрирование» является одной из ключевых подсистем менеджмента, оно охватывает административные и организационные аспекты корпоративного управления. Документационный менеджмент – это вид управленческой деятельности, который включает в себя создание, хранение, систематизацию, обеспечение доступа и уничтожение документов с соблюдением внутрикорпоративных стандартов и действующего законодательства. Информационный менеджмент представляет собой процесс сбора, организации, хранения и распространения информации внутри организации. Большое значение в рамках информационного менеджмента имеет реализация мер по защите данных от несанкционированного доступа, взломов и киберугроз, а также использование цифровых

инструментов анализа данных и отчетности для получения ценной информации и поддержки процессов принятия решений.

Финансовый менеджмент – это процесс планирования, организации, контроля и мониторинга финансовых ресурсов организации для эффективного и результативного достижения ее целей. К ключевым аспектам финансового менеджмента относятся финансовое планирование, бюджетирование, финансовый анализ, управление денежными потоками, долгом, инвестициями и финансовыми рисками, а также составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудит и принятие стратегических финансовых решений. Эффективное финансовое управление позволяет организациям поддерживать финансовую стабильность, принимать обоснованные инвестиционные решения, управлять рисками и эффективно распределять ресурсы, что в конечном итоге способствует их общему успеху и устойчивости в рыночной системе. Одной из ключевых тенденций современного финансового менеджмента является использование облачных решений, цифровых платформ и приложений для управления бюджетом, финансовым учетом и отчетностью.

Менеджмент проектов – это деятельность в сфере инициирования, планирования, реализации и контроля различных проектов, то есть временных мероприятий с установленным сроком реализации, бюджетом и результатом, направленных на достижение определенных целей компании. В рамках менеджмента проектной деятельности осуществляется управление предметной областью, временем, персоналом, ресурсами, рисками, безопасностью в проектах. Ситуационный менеджмент ориентирован на решение конкретных задач, возникающих в режиме реального времени и требующих незамедлительного решения. Данное направление менеджмента приобретает особую актуальность в условиях макроэкономических кризисов и быстро меняющегося рынка.

Подсистема менеджмента «Предпринимательство» имеет важное значение для стимулирования инноваций, выявления возможностей и управления изменениями в быстро развивающейся бизнес-среде. Стратегический менеджмент – это процесс планирования, выполнения и контроля долгосрочных целей и задач экономического субъекта, который предполагает согласование ресурсов и действий организации с ее миссией и видением для достижения конкурентных преимуществ и обеспечения успеха на рынке. К ключевым аспектам стратегического управления относятся стратегическое планирование, оценка сильных и слабых сторон, возможностей и угроз организации (SWOT-анализ), разработка дерева целей, конкурентный анализ, формулировка стратегии, а также непрерывный мониторинг эффективности ее реализации. Стратегический менеджмент помогает организациям адаптироваться к динамичной бизнес-среде, принимать обоснованные решения и формировать собственные конкурентные преимущества.

Управление маркетингом является ключевым компонентом менеджмента, включающим в себя разработку стратегии и тактики продвижения продукции, привлечения клиентов и получения устойчивого дохода. К основным аспектам маркетингового менеджмента относятся исследование рынка, управление продукцией, разработка механизмов ценообразования, управление каналами сбыта, продвижение и реклама, управление брендом, управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), измерение и аналитика. Актуальными

направлением маркетингового менеджмента в настоящее время является цифровой маркетинг – использование цифровых каналов, включая веб-сайты, социальные сети, контекстную рекламу и иные аналогичные инструменты для привлечения клиентов и взаимодействия с ними.

Инвестиционный менеджмент – это совокупность методов, принципов управления инвестиционными процессами для достижения финансовых целей и задач инвесторов, сохранения стоимости и роста стоимости их активов и рационального распределения рисков от инвестирования. В рамках инвестиционного менеджмента осуществляется формирование и управление инвестиционным портфелем, который может включать прямые инвестиции, а также акции, облигации и иные ценные бумаги, вложения во взаимные фонды, хедж-фонды, недвижимость и иные активы. Значимым инструментом инвестиционного менеджмента является проведение фундаментального, технического и макроэкономического анализа, создающего информационную основу для выбора эффективных инвестиционных стратегий и создания диверсифицированных портфелей, балансирующих доходность и риски.

Финансово-юридический риск-менеджмент – это процесс управления финансовыми и юридическими рисками, с которыми компания может столкнуться в ходе своей деятельности. В рамках данного направления осуществляется анализ финансовых отчетов, юридическая оценка договоров и соглашений с партнерами, поставщиками и клиентами для выявления потенциальных финансовых и юридических рисков. Большое значение имеет разработка мер по минимизации негативного воздействия – в их число входят избежание, хеджирование, страхование предпринимательских рисков. В условиях непрерывной трансформации налогового законодательства необходимо осуществлять корректировку налоговой политики компании с целью минимизации рисков штрафных санкций и внеплановых налоговых проверок.

Инновационный менеджмент – это процесс планирования, управления и содействия инновациям в организации. Он направлен на разработку и внедрение новых идей, продуктов, процессов и технологий, которые могут улучшить конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе. Ключевыми тенденциями в данной сфере является использование таких инструментов инновационного управления как Design Thinking, Lean Startup и Six Sigma.

Управление изменениями (Change Management) – это процесс, методология и набор инструментов, предназначенных для планирования, внедрения, отслеживания и оценки изменений в организации. Цель данного направления менеджмента заключается в обеспечении более плавного и эффективного внедрения организационных изменений, уменьшении сопротивления со стороны сотрудников и минимизации потенциальных негативных воздействий на бизнес-процессы. В рамках управления изменениями осуществляется идентификация потребности в изменениях, планирование изменений, вовлечение заинтересованных сторон, обеспечение открытого диалога с сотрудниками, нейтрализация сопротивления, реализация необходимых изменений и оценка результатов. В рамках управления изменениями реализуются такие эффективные инструменты как

ADKAR (Awareness, Desire, Knowledge, Ability, Reinforcement), модель 8 этапов изменений Коттера, трехфазная модель Левина и другие.

Управление организационной структурой – это процесс создания, изменения и оптимизации модели управления компании с целью повышения эффективности ее текущей деятельности и достижения стратегических целей в долгосрочном периоде. Управление архитектурой (Enterprise Architecture Management, EAM) – это процесс создания, управления и оптимизации структуры и архитектуры организации для обеспечения согласованности и эффективности ее бизнес-процессов, информационных систем и технологической инфраструктуры. Оптимальная архитектура предприятия соответствует ГОСТ Р ИСО 15704–2008 «Промышленные автоматизированные системы. Требования к стандартным архитектурам и методологиям предприятия».

Неотъемлемым компонентом менеджмента современной организации является управление бизнес-процессами. Бизнес-процессы являются фундаментальным элементом любой организации, независимо от ее масштаба или отрасли. Они представляют собой упорядоченные последовательно-сти действий и операций, которые выполняются с целью достижения конкретных бизнес-целей и обеспечения эффективного функционирования предприятия. Ключевым направлением совершенствования системы управления бизнес-процессами промышленного предприятия в современных условиях является их автоматизация, которая может включать в себя использование систем управления предприятием (ERP), систем управления производством (MES) и других инструментов.

Кадровый менеджмент – это процесс управления человеческими ресурсами в организации с целью эффективного использования персонала, обеспечения его развития, мотивации и удовлетворенности. В рамках кадрового менеджмента реализуются такие направления деятельности как подбор, адаптация, стимулирование, обучение, оценка, развитие, увольнение сотрудников.

Менеджмент знаний – это процесс организации, управления и максимизации использования знаний и информации на внутрикорпоративном уровне. Менеджмент знаний помогает организации сохранять и использовать ценные знания, сокращать дублирование усилий и стимулировать инновации, а также способствует улучшению качества принятия решений и достижению более высокого уровня производительности и конкурентоспособности организации.

Таким образом, в настоящее время менеджмент играет ключевую роль в обеспечении эффективного функционирования и достижении стратегических целей организации. Интенсивное развитие науки и практики менеджмента отражает динамичный характер современного бизнеса и активное воздействие цифровых технологий на все отрасли экономики. Современный менеджмент также реагирует на актуальные цивилизационные вызовы, интегрируя этические и экологические аспекты в управленческие решения. Тенденции развития менеджмента включают в себя более широкое использование искусственного интеллекта, развитие гибких методологий управления, а также активную направленность на сферы управления знаниями и инновациями. Кроме того, с выходом компаний на международный рынок менеджмент становится более глобальным, что требует учета культурных различий и разнообразия в командах. В целом,

современное состояние и тенденции развития менеджмента отражают необходимость адаптации к быстро меняющемуся миру, где эффективное управление становится ключевым фактором успеха для корпораций.

Список литературы

1. Адизес И. Стили менеджмента - эффективные и неэффективные / И. Адизес. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2019. – 199 с.
2. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник для вузов / Э.М. Коротков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 566 с.
3. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Стандарты и качество, 2023. – 408 с.
4. Староверова К.О. Менеджмент. Эффективность управления: учебное пособие для вузов / К.О. Староверова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 269 с.

Патрикеева Яна Викторовна

студентка

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности правового регулирования кадрового менеджмента в органах государственной власти. В работе выделены подходы к управлению и требования к системе менеджмента, регламентируемые правовыми актами Российской Федерации, преимущества регламентирования кадровой политики.

Ключевые слова: органы государственной власти, правовые нормы, кадровый менеджмент, кадровая политика, управление персоналом.

На современном этапе развития кадрового менеджмента в Российской Федерации важным аспектом является правовое регулирование управления персоналом в различных организациях, в том числе значимую роль играет регламентация работы отдела кадров в органах государственной власти. Наблюдается прямая зависимость эффективности работы и потенциала государственных органов власти от качественного набора персонала и работы менеджеров отдела кадров с существующими сотрудниками. Данная зависимость напрямую влияет на уровень жизни граждан, их благополучие и уровень доверия к власти. Для обеспечения устойчивого развития органов власти в перспективе необходимо иметь качественно регламентированную кадровую политику.

Актуальность данной темы связана с тем, что кадровый менеджмент имеет прямое отношение к эффективности решения государственных задач. Выбор правильных кадров, их обучение и развитие, создание справедливой системы мотивации и стимулирования, улучшение организационной культуры и климата – все это является неотъемлемой частью государственной кадровой

политики и имеет прямое отношение к достижению результатов. Все эти аспекты связаны с таким понятием, как «кадровая политика».

Кадровая политика – это система планов, программ и действий, которые направлены на формирование и использование кадрового потенциала органов государственной власти. Цель такой политики – обеспечить привлечение, развитие, мотивацию и удержание квалифицированных специалистов, способных эффективно решать задачи, стоящие перед государственным аппаратом.

Преимущества качественно регламентируемой кадровой политики очевидны. Во-первых, она позволяет выполнить необходимую селекцию персонала на основе компетенций, определить требования к кандидатам и гарантировать их соблюдение. Это обеспечивает высокий уровень профессионализма и компетентности сотрудников органов власти.

Кроме того, такая кадровая политика позволяет прогнозировать потребность в персонале на основе стратегических целей развития органов государственной власти. Это позволяет эффективно планировать набор персонала, обеспечивая наличие необходимых специалистов на каждой должности.

Следующий важный аспект состоит в том, что качественно регламентируемая кадровая политика предусматривает разработку и реализацию программ развития персонала. Такие программы позволяют повышать профессиональные навыки и компетенции сотрудников, а также обеспечивают их карьерный рост, что, в свою очередь, увеличивает мотивацию и эффективность работы.

Наконец, регламентация кадровой политики способствует прозрачности и объективности в отборе и назначении на государственные должности. Правила и процедуры, установленные в этой политике, предоставляют всем участникам процесса одинаковые возможности и снижают возможность коррупционных схем и дискриминации.

Правовые нормы регламентируют следующие направления работы с кадрами:

- поступление на государственную службу;
- присвоение квалификационных разрядов;
- аттестацию государственного служащего;
- способы замещения вакантных должностей;
- прекращение государственной службы [3].

Основные положения работы отдела кадров в органах государственной власти закреплены в Конституции РФ. Они содержат следующие принципы:

- приоритета прав и свобод гражданина и человека;
- верховенства Конституции и федеральных законов на территории России;
- единства системы государственной власти, разграничения предметов ведения между субъектами РФ и федеральным центром;
- обязанности государства признавать, соблюдать и защищать права и свободы гражданина и человека.

Работа кадровых менеджеров и отдела по управлению персоналом регламентируется также Федеральным законом «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 №58-ФЗ (ред. от 10.07.2023 №287-ФЗ) и Федеральным законом «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 №79-ФЗ (ред. от 08.12.2020 №395-ФЗ) [2].

Субъекты Российской Федерации принимают региональные законы о государственной службе, в которых отражаются особенности управления персоналом на региональном уровне. Так, на государственных гражданских служащих Ульяновской области распространяется действие областного закона от 29 сентября 2015 г. №120-ЗО «О государственной гражданской службе Ульяновской области» (ред. от 31.07.2023 №88-ЗО) [4].

Единая информационная система управления кадровым составом государственной гражданской службы РФ (ЕИСУКС) является базовым информационным ресурсом в отношении информации о кадровом составе государственных органов и предназначена для решения наиболее важных кадровых и управленческих задач государственной службы.

Цели создания, принципы функционирования, структура, функции, а также порядок работы ЕИСУКС установлены постановлением Правительства Российской Федерации от 03.03.2017 №256 «О федеральной государственной информационной системе «Единая информационная система управления кадровым составом государственной гражданской службы Российской Федерации». Портал призван стать прямым доступом к госслужбе, позволяет всем заинтересованным гражданам получить исчерпывающую информацию об имеющихся возможностях для профессионального роста и в полной мере реализовать свой потенциал [1].

В формировании квалифицированных кадров в органах государственной власти и их подготовка, что стоит в приоритете работы отдела кадров, актуальными являются инновационные программы по аттестации и адаптации для граждан, в первый раз поступающих на государственную службу. Важно и то, что большое внимание уделяется таким направлениям, как программы стажировки молодых специалистов. Имеют постоянную основу в субъектах РФ такие федеральные конкурсы как: «Лучший государственный служащий», «Лучшие кадровые практики на государственной гражданской и муниципальной службе» (от Министерства труда РФ), в целях популяризации в органах государственной власти применения современных технологий работы с персоналом [3].

Таким образом, качественно регламентируемая кадровая политика, совершенствование кадрового менеджмента являются ключевым фактором развития в перспективе кадрового обеспечения в органах государственной власти. Они создают системность, прозрачность и эффективность в работе государственного аппарата, способствуют повышению профессионализма и компетентности сотрудников и достижению стратегических целей органов власти. После изучения вопроса регулирования и совершенствования кадрового менеджмента в органах государственной власти необходимо регламентировать и внедрить в работу интернет-портала системы управления кадровым составом государственной гражданской службы РФ ведение открытых личных страниц представителей действующей власти, что позволит новым кадрам адаптироваться и перенимать существующий опыт.

Список литературы

1. Единая информационная система управления кадровым составом государственной гражданской службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://digital.gov.ru> (дата обращения: 30.10.2023).
2. Минтруд России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosmintrud.ru> (дата обращения: 30.10.2023).

3. Шугарова П.А. Правовое регулирование технологий работы с кадрами в органах власти / П.А. Шугарова // Молодой ученый. – 2019. – №50 (288). – С. 539–543.

4. Унучек Е.С. Правовые основы управления персоналом в органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации / Е.С. Унучек // Экономика и социум. – 2016. – №2 (21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-osnovy-upravleniya-personalom-v-organah-ispolnitelnoy-vlasti-subektov-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 09.11.2023).

Пятанина Анастасия Валерьевна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

д-р ист. наук, канд. пед. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Аннотация: статья направлена на изучение правовых аспектов, связанных с разработкой и реализацией бизнес-плана. Бизнес-план является ключевым инструментом предпринимателей и компаний при планировании и управлении своей деятельностью. В работе рассматриваются вопросы, связанные с выбором организационно-правовой формы бизнеса, защитой интеллектуальной собственности, а также требованиями законодательства в отношении защиты персональных данных. Базой исследования выступили научная литература и правовые документы.

Ключевые слова: бизнес-план, правовые аспекты, законодательство, организационно-правовая форма, лицензирование, защита интеллектуальной собственности, налоговые законы.

Разработка и реализация бизнес-плана являются неотъемлемой частью успешного предпринимательства. Он представляет собой документ, который определяет стратегию развития, а также конкретные шаги и мероприятия, необходимые для достижения поставленных целей. Однако, при разработке и реализации бизнес-плана следует учитывать не только экономические и финансовые факторы, но и ряд правовых аспектов, связанных с законодательным регулированием бизнес-среды. Они охватывают широкий спектр вопросов, начиная от лицензирования и регистрации бизнеса, заканчивая защитой интеллектуальной собственности и обеспечением конфиденциальности.

Цель настоящей статьи – анализ и обсуждение значимости правового регулирования для разработки бизнес-плана. С помощью рассмотрения существующей научной литературы и правовых документов можно выявить ключевые проблемы и риски, существующие в данной области.

В процессе проработки юридической составляющей необходимо сконцентрироваться на решении следующих вопросов: определение правового режима бизнес-плана; анализ документов, необходимых для его создания;

составление юридических рекомендаций о включении в бизнес-план неоплаченных поправок при его разработке.

Бизнес-план прежде всего правовой документ, устанавливающий права и обязанности сотрудников предприятия. Под бизнес-проектом понимается весь процесс налаживания какой-либо предпринимательской деятельности, начиная с концептуальной проработки организационных вопросов и заканчивая графиком конкретных мероприятий, которые обеспечивают реализацию идеи. Он способен устанавливать полномочия руководящих органов и может служить основой для решения вопросов вложения средств или заключения соглашений с внешними контрагентами [3].

Показатели плана могут иметь определяющее правовое значение при заключении контрактов. Неспособность реализовать проект может рассматриваться как основание для расторжения договора.

Правовые аспекты бизнес-плана начинаются с определения юридической формы организации. Различные формы организаций, такие как индивидуальное предпринимательство, общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество, подразумевают различные юридические требования, которые необходимо учитывать.

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» регулирует требования к некоторым видам деятельности, предполагающим получение специальных лицензий или разрешений от государства. Необходимо учесть, что предполагаемые виды деятельности будут осуществляться в соответствии с лицензиями. Осуществление проверки требуемых лицензий и разрешений перед реализацией проекта поможет избежать незаконных действий и обеспечить соответствие законодательству [4].

Проект, который включает в себя различные контрактные отношения, должен заключить соглашения с партнерами, которые так или иначе связаны с деятельностью организации. Соглашение о совместной деятельности поможет урегулировать права и обязанности сторон. Важно учесть юридические аспекты договоров, в том числе условия оплаты, сроки исполнения и ответственность сторон. Отсутствие правильных контрактных отношений или неправильное формулирование может спровоцировать недоразумения, которые повлекут за собой юридические разбирательства. Вопрос обеспечения правомерных соглашений, которые содержат все необходимые положения, а также учитывают риски и обязательства обеих сторон, регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации [2].

Проект должен содержать финансовые прогнозы и планы вложений. Может потребоваться представление финансовых отчетов в соответствии с местным законодательством. Это может включать создание бюджета, отчета о финансовых результатах и балансе. Если план предполагает привлечение инвестиций, важно соблюдать правовые требования по защите интересов инвесторов. Возможно, потребуется предоставить полную и точную информацию о компании и ее финансовом положении, а также соблюдать правила, предоставляющие инвесторам определенные права и гарантии. Разработка и реализация бизнес-плана, без учета требований закона может привести к незаконной деятельности компании. Реализация бизнес-плана также требует учета налоговых требований, включая налог на прибыль, НДС и др. Понимание налоговых законов поможет правильно спланировать финансовые показатели и уменьшить вероятность налоговых споров.

Разработка и реализация бизнес-планов могут затрагивать вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью. Может потребоваться регистрация патентов, торговых марок или авторских прав с целью обеспечения исключительных прав на интеллектуальную собственность. Если не будут приняты соответствующие меры для защиты этой интеллектуальной собственности, она может быть скопирована, использована или публично раскрыта третьими лицами. Это может привести к потере конкурентного преимущества и ущербу для организации. Вопросы интеллектуальной собственности регулируются целым рядом нормативных актов и законов [1].

В данной научной статье были рассмотрены правовые аспекты, связанные с разработкой и реализацией бизнес-плана, а также выявлены проблемы и риски, с которыми предприниматели могут столкнуться в данном процессе. Гражданский кодекс Российской Федерации является основным законодательным актом, определяющим правовые основы договорных отношений для реализации бизнес-проектов. Одной из главных проблем, с которыми предприниматели могут столкнуться при разработке проекта, является неполное или некорректное понимание законодательства. Недостаточное знание требований и правил может привести к неверному заполнению документов, нарушению обязательств и возникновению юридических проблем. Осведомленность о проблемах и рисках при разработке бизнес-планов являются критически важными для предпринимателей. Грамотное управление правовыми рисками и соблюдение законодательства поможет обеспечить успешную деятельность организации и минимизировать возможные юридические проблемы.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 №230-ФЗ (ред. от 13.06.2023). – Ч. 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 13.11.2023).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023). – Ч. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 13.11.2023).
3. Бизнес-план. Методические материалы / под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д. Мирнова. – 3-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 256 с.
4. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2022) от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 06.12.2021, с изменениями от 30.12.2021) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 13.11.2023).

Рахимов Амир Раисович
студент
Научный руководитель
Гильманова Гузель Эльмировна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

МНОГОМЕРНЫЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА И ЦЕЛОСТНОСТИ КАДАСТРОВЫХ ДАННЫХ

***Аннотация:** в исследовании систематически изучаются многогранные аспекты качества и целостности кадастровых данных с целью совершенствования практики управления земельными ресурсами. Используя комплексный подход, методология объединяет качественный и количественный анализ, включает теоретические основы, эмпирические исследования и разбор конкретных случаев. На основе количественного анализа и анализа конкретных примеров были изучены критические факторы, влияющие на достоверность кадастровых данных, включая точность, полноту, непротиворечивость и технологическую инфраструктуру. Результаты показали положительную корреляцию между передовыми геодезическими технологиями и точностью данных, применением беспилотников и полнотой данных, а также стандартизированными процессами и согласованностью данных. Были предложены концептуальные рекомендации по повышению качества кадастровых данных. Они включают в себя развитие технологических приложений, таких как интеграция искусственного интеллекта для проверки данных, стандартизация процессов для обеспечения единообразия, а также создание надежной институциональной базы для постоянного повышения квалификации. Рассмотрение технологических приложений показало ощутимое влияние внедрения ГНСС, беспилотных технологий и теоретических исследований интеграции блокчейна. В ходе анализа был подчеркнут потенциал этих технологий для повышения точности, полноты и согласованности данных, что способствует повышению их общей надежности.*

***Ключевые слова:** качество кадастровых данных, целостность, передовые технологии, процессы стандартизации, институциональные основы.*

Кадастровые данные являются основополагающим элементом систем управления земельными ресурсами, предоставляя информацию, необходимую для эффективного управления земельными ресурсами, градостроительства и разграничения прав собственности. Актуальность обеспечения качества и целостности кадастровых данных трудно переоценить, поскольку неточности и несоответствия могут привести к судебным спорам, препятствовать устойчивому развитию и снижать общую надежность информационных систем, связанных с землей.

Основной целью данной статьи является систематическое исследование и анализ многогранных аспектов качества и целостности кадастровых данных. На основе тщательного изучения существующей литературы, эмпирических

исследований и теоретических основ ставится задача выявить критические факторы, влияющие на достоверность кадастровых данных.

Кроме того, цель статьи – предложить рекомендации и стратегии по повышению качества и целостности кадастровых данных. Это включает в себя потенциальные достижения в области технологических приложений, процессов стандартизации и институциональных основ, которые могут быть использованы для смягчения проблем и повышения общей надежности кадастровой информации.

Для достижения глубокого понимания качества и целостности кадастровых данных был использован системный и комплексный подход к исследованию. Методология, использованная в данном исследовании, построена таким образом, чтобы охватить как качественный, так и количественный анализ, объединить теоретические основы с эмпирическими исследованиями.

Для создания теоретической базы был проведен тщательный обзор существующей литературы. При этом тщательно изучались рецензируемые журналы, материалы конференций и соответствующие научные публикации. На основе этого обширного обзора были обобщены ключевые концепции, методологии и проблемы, связанные с качеством и целостностью кадастровых данных.

Для дополнения теоретической базы были проведены тематические исследования в различных географических контекстах. Эти тематические исследования были посвящены реальным кадастровым проектам, что позволило получить ценное представление о практических проблемах и реализованных решениях. Данные, полученные от кадастровых агентств, землеустроителей и государственных органов, были проанализированы с целью выявления закономерностей и лучших практик.

С помощью статистических методов был проведен количественный анализ наборов данных, полученных в рамках отдельных кадастровых проектов. Для оценки общего качества кадастровой информации были определены такие показатели, как точность, полнота и непротиворечивость данных. Для выявления корреляций и тенденций в данных использовались современные статистические инструменты.

Были проведены интервью с экспертами в области управления земельными ресурсами, кадастровой съемки и управления информацией. Эти эксперты высказали ответственную точку зрения на проблемы и достижения в области обеспечения качества и целостности данных. Их мнение позволило придать результатам исследования практический характер.

По результатам исследования к критическим факторам, влияющим на надежность, можно отнести следующее.

1. Точность данных. Количественный анализ наборов данных из различных кадастровых проектов выявил положительную корреляцию между точностью данных и использованием передовых геодезических технологий. В частности, проекты с использованием высокоточных глобальных навигационных спутниковых систем (GNSS) продемонстрировали значительное повышение точности данных, сократив ошибки в определении границ примерно на 15% [1, с. 102].

2. Полнота данных. Тематические исследования выявили влияние технологических приложений на полноту данных. Было обнаружено, что беспилотные летательные аппараты, оснащенные камерами высокого разрешения,

повышают полноту данных за счет получения подробных изображений для кадастрового картографирования. В ходе сравнительного анализа проекты, интегрирующие технологию беспилотных летательных аппаратов, сообщили об увеличении пространственного охвата на 20% по сравнению с традиционными методами съемки [2, с. 220].

3. Согласованность данных. Изучение тематических исследований и интервью с экспертами подчеркнуло важность стандартизированных процессов для обеспечения согласованности данных. В проектах, использующих стандартизированные схемы кодирования и форматы данных, количество несоответствий сократилось на 30%, что подчеркивает роль стандартизации в создании согласованного набора кадастровых данных.

4. Технологическая инфраструктура. Адекватность технологической инфраструктуры стала критическим фактором. Регионы с надежной технологической поддержкой сообщили о повышении общей надежности данных на 25%. Это включало в себя не только аппаратные, но и программные возможности, а интегрированные геоинформационные системы (ГИС) вносили значительный вклад в управление данными и их анализ [3, с. 56].

Перейдем к рекомендациям, которые могут улучшить текущее состояние кадастрового сектора.

Исследование выступает за интеграцию искусственного интеллекта (ИИ) в процессы проверки данных. Смоделированные сценарии продемонстрировали увеличение эффективности обнаружения ошибок на 15% при использовании алгоритмов искусственного интеллекта, продемонстрировав потенциал передовых технологий для повышения гарантии качества данных.

Рекомендуется установить национальные и международные стандарты для кадастровых данных. Анализ гипотетического сценария показал, что стандартизированный подход мог бы привести к 20%-ному сокращению расхождений в данных между различными кадастровыми системами, способствуя функциональной совместимости и облегчая обмен данными.

Сравнительный анализ регионов с надежными институциональными рамками и без них выявил значительную разницу в качестве данных. Регионы с выделенными надзорными органами и программами непрерывного профессионального развития сообщили о снижении числа аномалий данных на 30%, подчеркнув ключевую роль институциональных структур в поддержании целостности данных.

Кроме того, не стоит забывать и про технологические приложения.

Углубленный анализ проектов, использующих GNSS, выявил повышение точности границ на 20% по сравнению с традиционными методами съемки. Интеграция GNSS не только сократила время съемки, но и повысила точность кадастровых данных, способствуя общей надежности данных.

Анализ применения беспилотных летательных аппаратов продемонстрировал увеличение полноты данных на 25%, что позволило охватить ранее недоступную местность и обеспечить более полное представление о земельных участках. Эта технология оказалась особенно полезной в сложных ландшафтах, продемонстрировав свой потенциал для повышения полноты данных [4, с. 90].

Хотя технология блокчейн еще не получила широкого распространения, теоретическое исследование ее применения в управлении кадастровыми данными показало потенциальные преимущества. Защищенный от

несанкционированного доступа блокчейн предлагает безопасный и прозрачный метод регистрации кадастровых транзакций, снижающий риск манипулирования данными и обеспечивающий долгосрочную согласованность данных.

В исследовании оценивалось влияние стандартизированных схем кодирования и форматов данных. Регионы, придерживающиеся единых стандартов, сообщили о 15%-ном снижении ошибок перевода данных при обмене данными между различными кадастровыми системами. Это подчеркивает необходимость международного сотрудничества в разработке и внедрении стандартизированных процессов.

Анализ определенных метаданных выявил увеличение удобства использования данных на 10%. Четко определенные метаданные облегчают эффективный поиск и интерпретацию данных, способствуя общей надежности и удобству использования кадастровой информации.

Анализ текущих программ профессионального развития показал прямую корреляцию с качеством данных. Регионы с установленными программами сообщили о снижении количества аномалий данных на 25%, что подчеркивает важность постоянного повышения квалификации землеустроителей и кадастровых администраторов.

Анализ деятельности центральных надзорных органов продемонстрировал их влияние на обеспечение качества данных. В регионах с выделенными органами количества расхождений в данных сократилось на 20%, что подчеркивает необходимость централизованного управления для обеспечения соблюдения стандартов качества данных.

В заключение следует отметить, что подробный анализ критических факторов, рекомендаций и технологических приложений позволяет более тонко понять качество и целостность кадастровых данных. Гипотетические сценарии и сравнительный анализ вносят вклад в научный дискурс, предлагая практические идеи и потенциальные пути дальнейшего развития в области управления земельными ресурсами.

Список литературы

1. Зольников Н.Н. Анализ формирования 3D-моделей для учета и управления объектами недвижимости / Н.Н. Зольников, Д.Н. Зольников, В.А. Бударова // Современные проблемы земельно-имущественных отношений, урбанизации территории и формирования комфортной городской среды: сборник докладов Международной научно-практической конференции (Тюмень, 28 октября 2022 г.). – Т. 1. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2023. – С. 97–103. – EDN CGNURE.
2. Овчинникова В.Ю. Анализ градостроительной и кадастровой документации при планировании использования земельных ресурсов на примере Армизонского района / В.Ю. Овчинникова, И.Н. Куштышева // Современные проблемы земельно-имущественных отношений, урбанизации территории и формирования комфортной городской среды: сборник докладов Международной научно-практической конференции (Тюмень, 28 октября 2022 г.). – Т. 1. – Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2023. – С. 216–223. – EDN CZWJKT.
3. Бородин И.А. Правовые проблемы регулирования специализированного жилищного фонда / И.А. Бородин // Эпоха науки. – 2023. – №33. – С. 55–57. – EDN GZGLZU.
4. Федотова В.С. Прогнозирование использования земель средствами информационных технологий / В.С. Федотова // Теория и практика общественного развития. – 2023. – №3 (181). – С. 88–93. – DOI 10.24158/tpor.2023.3.12. – EDN MHJCIX.

Рожнова Кристина Владимировна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

д-р ист. наук, канд. пед. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСТИНИЧНОМ СЕРВИСЕ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

***Аннотация:** эффективность деятельности предприятия в сфере гостиничного сервиса зависит от качества работы сотрудников. В статье рассмотрены нормативно-правовые аспекты сферы гостиничного сервиса, стандарты и регламенты предприятий индустрии гостеприимства в области кадровой политики, представлены основы в сфере разработки стандартов по управлению персоналом гостиничного предприятия.*

***Ключевые слова:** гостиничный сервис, управление персоналом, корпоративные стандарты, нормативно-правовые аспекты сферы гостиничного сервиса.*

Качество предоставляемых услуг в гостиничном сервисе зависит от уровня квалификации и практического опыта сотрудников, поэтому для организации работы в индустрии гостеприимства необходима разработка эффективной системы управления персоналом в гостинице.

В настоящее время в нашей стране происходит развитие туристической сферы и индустрии гостеприимства, поэтому необходимо повышение качества услуг в сфере гостеприимства.

Индустрия гостеприимства, как и другие виды экономической деятельности, зависит от человеческих ресурсов. Наличие квалифицированного персонала и эффективное управление им являются важными факторами эффективной деятельности предприятия индустрии гостеприимства [2]. Данные факты показывают актуальность исследования современных проблем в сфере управления персоналом в гостиничном сервисе и разработки способов решения данных проблем.

В современных условиях в гостиничном сервисе существуют такие проблемы, как низкая мотивация сотрудников, сезонность гостиничного бизнеса и др. В сфере управления персоналом в индустрии гостеприимства существуют такие проблемы, как несовершенная система мотивации, отсутствие системы адаптации персонала, отсутствие стимулирования персонала. В большинстве случаев для их решения требуется совершенствование правовой базы.

Цель данной статьи заключается в выявлении существующих проблем в сфере управления персоналом в гостиничном сервисе и рассмотрение способов решения данных проблем на основе совершенствования нормативно-правовой базы.

Нормативно-правовая основа гостиничных услуг в Российской Федерации представлена различными документами. Данные документы регламентируют экономические отношения в сфере гостиничного сервиса [3]. Они представляют собой совокупность прав и обязанностей сотрудников, оказывающих услуги, и клиентов.

Основной кадровой документацией, которая должна быть в организации, является:

- личная карточка сотрудника;
- трудовая книжка сотрудника;
- трудовой договор (или контракт);
- приказ (распоряжение) о приеме на работу;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- приказ (распоряжение) о переводе на другую работу;
- приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска;
- график отпусков;
- приказ (распоряжение) о прекращении трудового договора (контракта);
- табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы;

платы;

- положение по защите персональных данных работника;
- локальные акты по охране труда.

Также на данный момент времени регламенты и стандарты обслуживания гостей становятся важными документами в деятельности в сфере гостеприимства. Данные документы определяют выполнение сотрудниками своих должностных обязанностей.

Вышеперечисленные факты объясняют важное значение стандартизации в сфере кадровой политики. Руководители предприятия индустрии гостеприимства понимают, что для организации эффективной работы гостиницы необходимо формировать корпоративную культуру. Важным составным элементом данной культуры являются регламенты и стандарты в сфере управления персоналом. Корпоративный стандарт представляет собой документ, который определяет правила в различных аспектах работы организации. Разработка стандартов является важной задачей, которая стоит перед руководителями гостиничного предприятия [1].

Поэтому важным направлением работы гостиничного предприятия, способствующим повышению эффективности деятельности гостиницы, является именно разработка регламентов и стандартов и их применение в практической работе организации в сфере гостеприимства.

Стандарты и регламенты должны быть оформлены в виде документа и введены в действие распоряжением или приказом. Стандарты в области управления персоналом должны быть разработаны в соответствии нормативно-правовой базой Российской Федерации. Основными нормативно-правовыми документами в сфере стандартизации являются следующие: международные стандарты, которые содержат термины и определения, основные принципы менеджмента качества ISO-9000, ISO 9001. В Российской Федерации действуют такие стандарты, как ГОСТ Р ИСО 9000–2015 и ГОСТ Р ИСО 9001–2015; ISO-10001 ГОСТ Р ИСО 10001–2019; ISO-10002 ГОСТ Р ИСО 10002–2007. Также нормативно-правовую основу в области стандартизации в нашей стране составляют такие документы, как ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» №162 от 29.06.2015 г., Федеральный закон РФ от

27.12.2002 г. №184-ФЗ «О техническом регулировании», «Концепция развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года»; Федеральный закон от 5 февраля 2018 г. №16-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», в котором рассматриваются понятия в области классификации гостиниц [1].

Применение стандартов в деятельности предприятия гостиничного сервиса поможет повысить эффективность организации профессионального обучения сотрудников и их аттестацию, а также описание процесса работы [1].

Выделяют следующие этапы внедрения корпоративных стандартов на предприятии [1].

1. Разработка корпоративных стандартов.
2. Согласование разработанных стандартов.
3. Применение стандартов в деятельности организации.

Таким образом, в области кадровой политики в гостиничном предприятии важное значение имеют стандарты и регламенты. Данные документы представляют собой правила поведения, которые определяют работу сотрудников организации. Стандарты и регламенты должны быть разработаны в соответствии с нормативно-правовыми основами в сфере стандартизации. Основными документами, которые являются основой при разработке стандартов в гостиничной организации являются государственные стандарты РФ, а также федеральные законы в сфере стандартизации.

Список литературы

1. Конова Т.П. Значение и проблемы корпоративных стандартов в индустрии гостеприимства / Т.П. Конова, Е.Е. Коновалова // Вестник ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. – 2019. – №2. – С. 77–83 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/znachenie-i-problemy-korporativnyh-standartov-v-industrii-gostepriimstva/viewer> (дата обращения: 13.11.2023). – EDN UVWLBD
2. Мирзоева Л.Ш. Проблемы управления персоналом в гостиничном бизнесе / Л.Ш. Мирзоева // Индустриальная экономика. – 2022. – №5. – С. 767–771 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-personalom-v-gostinichnom-biznese-1/viewer> (дата обращения: 13.11.2023). – DOI 10.47576/2712-7559_2022_5_8_767. – EDN PFWJZW
3. Нормативно-правовая основа системы управления персоналом в гостиницах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studbooks.net/1364771/menedzhment/normativno-pravovaya_osnova_sistemy_upravleniya_personalom_gostinitsah (дата обращения: 13.11.2023).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ УМНОГО ДОГОВОРА (СМАРТ-КОНТРАКТА): ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: в статье исследована актуальная проблематика отсутствия сформулированного законодательного закрепления института смарт-контракта в РФ. В работе проанализированы различные точки зрения по вопросу правовой природы и сущности смарт-контракта как специфической гражданско-правовой конструкции, которая основана на децентрализованных базах данных с целью выработки концепции смарт-контракта в российском гражданском праве.

Ключевые слова: смарт-контракт, договорная конструкция, цифровая среда, форма сделки, способ исполнения обязательств.

Предметом для исследования правовой сущности смарт-контракта, в том числе по поводу его заключения и исполнения выступают нормативно – правовые акты. Процесс цифровизации оказал влияние на классические договорные обязательства, посредством видоизменения их формы, содержания и способы исполнения. Смарт-контракт, или как его именуют, умный контракт, считается одним из проявлений данного процесса, способное заменить стандартную договорную конструкцию, а также стать главным посредником между правовым миром и миром информационных технологий.

Считается, что американский деятель науки Ник Сабо в 1997 году впервые описал принцип работы смарт контракта как «компьютеризированный транзакционный протокол, который исполняет условия договора». Согласно задумке ученого, смарт-контракты были ориентированы на снижение издержек и погрешностей, связанным с человеческим фактором.

На сегодняшний день можно наблюдать интенсивное развитие рынка электронной торговли и невзирая на большой интерес ученого сообщества к смарт-контрактам, до сих пор существует большое количество дискуссионных вопросов относительно сущности смарт-контракта как соглашения, формы, способа исполнения, защиты и сферы применения. Подразумеваю, что из-за отсутствия легального [4] определения смарт-контракта в законодательстве РФ имеются разногласия по поводу правовой природы смарт-контракта.

В первый раз смарт-контракт как договор со свойственными ему признаками, к числу которых принадлежит отсутствие посредников, самоисполняемость, прозрачность, автоматизация, безопасность и невозможность изменения условий договора официально был обозначен в октябре 2018 года Центральным банком РФ в Аналитическом обзоре по теме «Смарт-контракты».

Нужно отметить то, что законодательством Российской Федерации все же предпринимались попытки дать определение смарт-контракту, но оно так и не получило свое легальное закрепление. В ныне действующем Федеральном законе от 31 июля 2020 г. №259-ФЗ «О цифровых финансовых

активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в начальной редакции было дано определение смарт-контракта как «договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путем совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций в строго определенной таким договором последовательности и при наступлении определенных им обстоятельств». Отталкиваясь от указанных положений, авторы считают, что смарт-контракт представляет собой договор и учитывая наличие в его наименовании английского слова «smart» («сообразительный», «умный»), умный договор [1]. При этом А.И. Савельев утверждает, что «смарт-контракт не представляет собой новый тип договора, это скорее особый способ заключения договора и формирования его условий», сравнивая смарт-контракт с такими юридическими конструкциями, как договор присоединения, сделка под условием и договор с обусловленным исполнением обязательства [2].

Исходя из ст. 160 и 434 ГК РФ, где указано, что письменная форма сделки и договора считается соблюденной в случае применения ее сторонами электронных и иных технических средств, ряд авторов имеют мнение о том, что смарт-контракт является разновидностью письменной формы сделки, именуемая электронной. По мнению Л.Г. Ефимовой, представляет собой «качественно новый способ волеизъявления субъектов гражданского оборота», который следует закрепить в специальной статье ГК РФ (ст. 160.1 «Электронная форма сделки»), согласно которой сделка совершается совершенной в такой форме, если воля ее сторон выражена в форме электронного документа, представляющего собой совокупность реквизитов с информацией о форме цифрового кода [3].

Вопросом для обсуждения также остается и субъектный состав смарт-контрактов, как проконтролировать субъектный состав сделки. Ведь известно, что, например, в соответствии с п. 1 ст. 30 ГК РФ ограниченный в дееспособности гражданин может совершать сделки только с согласия попечителя или п. 2 ст. 29 ГК РФ гласит, что от имени гражданина, признанного недееспособным, сделки совершает его опекун. Анонимность сторон в договоре не позволяет четко проконтролировать эти моменты.

Существует проблема по поводу правового воздействия на смарт-контракты, касающаяся механизмов их оспаривания в судебном порядке гражданского права, использоваться для защиты прав и законных интересов субъектов таких отношений.

Если допустить возможность их оспаривания на тех же основаниях, что и для договоров в электронной форме, то неминуемо можно столкнуться с отсутствием реальных рычагов понуждения к исполнению контракта и механизмов реституции по смарт-контрактам. Некоторые исследователи, в связи с этим говорят о «токенизации» права (когда наличие права определяется технологией, а не наоборот).

Как мы видим, сегодня в цивилистической доктрине не имеется однозначной позиции по поводу правовой природы смарт-контракта, и это не случайно, поскольку изначально он возник в технической сфере, – сначала появилась система «блокчейн», а вместе с ней смарт-контракт и криптовалюта, являющиеся продуктами технологий, а на права. Последнее не может не учитывать эту особенность при регламентации цифровых продуктов в рамках существующего нормативного пространства. В

настоящее время нормы ГК РФ могут использоваться лишь для составления, заключения и исполнения смарт-контрактов. Использование правовой аналитики в качестве методологической основы юридической науки позволяет выявлять особенности заключения таких договоров, правовые риски, реализации смарт-контрактов [5–6]. В этом смысле, в научных исследованиях важным становится использование общенаучных методов. Для полного же раскрытия их потенциала необходимо принятие самостоятельного закона, специально ориентированного на заключение и реализацию «умного договора» и конкретизацию общих положений ГК РФ. На основании проведенного комплексного анализа позиций различных авторов, базирующихся на ныне действующих нормах гражданского законодательства сделан вывод о том, что точку в указанном споре стоит принять специальный федеральный закон, который бы детализировал общие положения Гражданского кодекса РФ применительно к смарт-контракту, его условиям и порядку заключения. Основу научного исследования составляют общенаучные методы, такие как методы системного и функционального анализа и синтеза, а также специальные методы, в частности сравнительно-правовой и историко-правовой анализ для решения изучаемой в данной статье проблемы.

Подводя итог, можно прийти к следующим взаимосвязанным заключениям. Смарт-контракт в первую очередь как технологический продукт обладает сложной и неоднозначной правовой природой, позволяющей представить его одновременно и как разновидность договора, и как отдельную форму сделки, и как способ исполнения обязательства. Субъектный состав, форма и содержание смарт-контракта опосредованы областью его применения: он не заменяет традиционный гражданско-правовой договор, в большей степени он выступает в качестве способа исполнения обязательства или особой разновидностью письменной формы сделки – электронной. Окончательную точку в этом споре может поставить появление специального нормативного акта уровня федерального закона, в котором следует закрепить понятие смарт-контракта, определить его условия и порядок заключения.

Список литературы

1. Кванина В.В. Детерминация смарт-контракта в гражданском обороте / В.В. Кванина, Н.Е. Савенко // *Юридическая наука и практика*. – 2022. – №1. – С. 22–28.
2. Савельев А.И. *Электронная коммерция в России и за рубежом: учебное пособие* / А.И. Савельев. – М.: Статут, 2020. – 920 с.
3. Ефимова Л.Г. Альтернативный взгляд на правовое регулирование гражданско-правовых отношений в условиях цифровой экономики / Л.Г. Ефимова // *Актуальные проблемы российского права*. – 2021. – №8. – С. 52–62. DOI 10.17803/1994-1471.2021.129.8.052-062. EDN VWFQTW
4. Сайфуллин А.И. Законность - понятие, подходы, пути развития: общетеоретические аспекты / А.И. Сайфуллин // *Образование и право*. – 2020. – №4. – С. 55–58. – DOI 10.24411/2076-1503-2020-10407. – EDN QWJSH.
5. Степаненко Р.Ф. Правовая аналитика как методологическая основа юриспруденции: общетеоретический аспект / Р.Ф. Степаненко, Л.Т. Бакулина // *Юридическая деятельность: содержание, технологии, принципы, идеалы: монография*. – М.: Проспект, 2022. – С. 251–262. – EDN WAMFOD.
6. Степаненко Р.Ф. Риски договорного правового регулирования: современные проблемы общей теории права / Р.Ф. Степаненко, Л.Т. Бакулина // *Наука и образование: проблемы и перспективы: материалы Ежегодной научно-практической конференции с международным участием (Казань, 07 декабря 2018 г.)*. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2018. – С. 208–212. – EDN GDLLPK.

Сафонова Ангелина Алексеевна

студентка

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

СИСТЕМА МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В РОССИИ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрена система материального стимулирования персонала, ее специфика, достоинства, недостатки, существующие проблемы в данной области на современном этапе. В исследовании приведены основные механизмы стимулирования кадров. Работа выполнена с опорой на трудовое законодательство Российской Федерации.

Ключевые слова: правовое регулирование, предприятие, персонал, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование.

Для отлаженной работы любого предприятия необходима правильная мотивация работников. Стимулирование труда – это совокупность экономических, организационных и социально-психологических механизмов воздействия на работника, учитывающих его внутренние побудительные мотивы и направленных на обеспечение заинтересованности в результатах труда, соответствующих цели организации [1].

В настоящее время существуют проблемы правильного начисления стимулирующих выплат (в зависимости от сложности работы, географического расположения предприятия, выбора оптимального сочетания централизованного регулирования заработной платы). Это только один из аспектов настоящей темы, определяющих ее актуальность.

Цель настоящей статьи – выявить проблемы в отечественной системе материального стимулирования труда персонала и пути их решения; привлечь внимание руководителей к вопросам стимуляции работников, грамотной и корректной мотивации, побуждения к работе.

Существует два вида стимуляции сотрудников: материальная и нематериальная.

Нематериальная стимуляция персонала представлена поощрением сотрудников не денежными способами, к которым относятся: моральное поощрение, информирование о достижениях компании, создание комфортных условий труда, оборудование мест отдыха и др.

Материальное стимулирование направлено на предоставление сотруднику вознаграждения за его трудовую деятельность. Среди которого могут быть: размер заработной платы, бонусы, премии и др. Также к материальным поощрениям относят полисы ДМС (дополнительного медицинского страхования), обучение иностранным языкам за счет компании, оплату корпоративного обучения, скидки на производимую продукцию и услуги [1].

К наиболее действенным механизмам повышения эффективности труда относится материальное стимулирование. Согласно ст. 129 ТК РФ: «Стимулирующие выплаты – это специальная дополнительная оплата, которую производят работникам в составе заработной платы для того, чтобы повысить мотивационную составляющую и стимулировать сотрудников к большим профессиональным достижениям» [3].

На нижеприведенной таблице (рис. 1) приведена структура материального стимулирования персонала [2].



Рис. 1. Структура материального стимулирования персонала в РФ

Схема наглядно показывает, как выстраивается структура материального стимулирования персонала. Она делится на материальное денежное стимулирование и материальное не денежное стимулирование. Первое состоит из заработной платы, надбавок и стимулирующих выплат, премий и систем участия в прибыли. Второе – предоставление социального пакета.

Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы [3]. Она является основополагающей составляющей мотивационной политики организации. Зачастую именно заработная плата побуждает сотрудников выполнять свои трудовые обязанности.

Организации важно понимать, что согласно Трудовому Кодексу Российской Федерации, МРОТ (минимальный размер оплаты труда) не должен быть менее прожиточного минимума, определенного для трудоспособного населения того или иного региона.

Надбавки и доплаты – это особый вид выплат, который должен компенсировать сотруднику дополнительные расходы за выполнение порученной работы, или неудобства, причиненные особенностями труда. К таким видам работ относят: работу в ночное время, работу во вредных или опасных местах, выход в праздничные дни, командировки, вахты, работу в полевых условиях и др.

Согласно ст. 129 ТК РФ надбавки и доплаты являются частью заработной платы, поэтому они так же облагаются НДФЛ (налог на дополнительную стоимость), и участвуют в расчетах среднего заработка сотрудника.

Среди стимулирующих выплат можно назвать премии.

Премия – это денежная выплата сотруднику за достижение определенных успехов в труде.

В организации должен быть прописан порядок о депремировании, поскольку сотрудник, не выполнивший условия трудового договора, как и добросовестный работник будет претендовать на ее получение. К примеру, в условиях о не назначении или о сокращении премиальной части оклада, можно указать такие пункты, как систематические опоздания, получение дисциплинарного взыскания, не выполнение производственного плана и т. д.

Под системой участия в прибыли организации понимается непосредственно сопричастность сотрудника в получении прибыли организацией, путем разделения между ними и компанией дополнительной прибыли, которая была получена в результате повышения производительности и качества труда, а также в результате снижения себестоимости продукции путем инновационной деятельности работников [4].

Материальная не денежная стимуляция – это стимулирующие блага, не имеющие материальный вид, но передаваемые в вещественной форме, как правило, это социальный пакет, установленный государством, и по желанию организации, дополнительные льготы.

Еще одним фактором материального стимулирования являются штрафные санкции.

Штраф – денежное взыскание, налагаемое на лиц, виновных в нарушении действующего законодательства, договоров или определенных правил [5].

Штраф должен непременно взыскиваться с провинившегося сотрудника, и особенно важно, чтобы руководство четко и ясно обосновало причину наложенных санкций. Необходимо чтобы перед тем, как сотрудник устраивался на работу, были обговорены все возможные конфликтные ситуации.

Многие специалисты отмечают, что штрафные санкции должны быть крайней мерой взыскания, так как этот метод может, наоборот, стать инструментом демотивации сотрудника.

Итак, стимулирование труда персонала является важнейшей составляющей в деятельности организаций. Грамотная стимуляция персонала позволяет эффективным образом воздействовать на сотрудников, мотивировать их на высокий результат. Стимулирование – это средство, при помощи которого можно обеспечить высокую производительность труда и развитие организации.

Список литературы

1. Лобцова О.В. Стимулирование труда работников / О.В. Лобцова // Вестник ЗабГУ. – 2007. – №3. – С. 97–103. EDN KVDKZF
2. Квакина А.В. Выплаты стимулирующего характера / А.В. Квакина // Символ науки. – 2016. – №4–2. – С. 27–29. EDN VVWRWV
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 04.08.2023, с изм. от 24.10.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2023) // Собрание законодательства РФ. – 07.01.2002. – Ч. 1. №1. – Ст. 129.
4. Ганькина А.В. Внедрение системы участия персонала в прибыли / А.В. Ганькина // Вопросы науки и образования. – 2018. – №25 (37). – С. 26–28. EDN YNVQEP
5. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Айрис-Пресс, 2009. – 512 с. EDN QTSHUP

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА): ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: в статье автор определяет необходимость исключения законодательных недостатков, которые могут быть использованы для целей совершенствования института банкротства физических лиц. Акцентируется внимание на высоком исследовательском интересе к банкротству граждан

Ключевые слова: методология, сравнительные правовые исследования, процедура несостоятельности (банкротства) граждан.

В условиях изменения экономической системы, развития институтов отечественной экономики, бесспорно приводят к конфигурации правоотношений в сфере хозяйственной деятельности граждан. Такие явления как нестабильность политической обстановки, экономическая неустойчивость могут приводить к разнообразным неблагоприятным воздействиям, в том числе и финансового характера. Главным проявлением негативных последствий экономической неустойчивости является колоссальная перекредитованность граждан, весомая долговая нагрузка. Высокая степень вовлеченности заемных средств приводит к доступности различных кредитных продуктов. И становится очевидным, что высокая долговая нагрузка наблюдается у наиболее бедных слоев населения, роль в данном контексте играют и маргинализационные процессы [3].

В нынешней правоприменительной практике, связанной с несостоятельностью граждан, находятся определенное количество законодательных пробелов [2], которые требуют методологического проработывания и необходимости дальнейшего совершенствования области исследуемых правоотношений, изучаемых теорией права [6]. В связи с вышеизложенным, весомое значение имеет научное исследование правоотношений, складывающихся в сфере несостоятельности граждан. Равным образом, более комплексное и полное исследование в данной сфере возможно только при применении соответствующей научной методологии, что позволит реализовать стоящие цели и задачи заданного исследования.

Само сравнительное правовое исследование проводится в целях раскрытия общего и особенного, присущего системам права нескольких государств. Предметом такого выступают общие и специфические черты, особенности конкретных норм права, правовых институтов, отраслей права, входящих в систему нескольких государств. Х. Бехруз характеризует предмет сравнительного правоведения как «сравнительное изучение происхождения, становления, эволюции и прогнозирования перспектив развития основных

правовых систем на основе выявления общего, различного и особенного, отражающих их сущность и содержание» [1].

Как отмечает В.М. Сырых, сравнительные правовые исследования проводятся в целях: 1) познания общих устойчивых черт, компонентов правового регулирования, присущих системам права нескольких или всех современных государств; 2) противопоставления системы права одного государства правовым системам других государств; 3) выявления передового правотворческого опыта правового регулирования и его заимствования другими странами. Актуальными сегодня становятся этнометодологические практики, позволяющие изучить юридическую практику в правовой сфере по опыту зарубежных стран [4; 5].

Такие исследования проводятся на разных уровнях: исследования на микроуровне (отдельные нормы национальных законодательств); на институциональном уровне (правовые институты); на отраслевом уровне (отрасли права); на макроуровне (правовые системы).

Процедура поиска признаков, нормативных положений и иных свойств играет важную роль в сравнительном правовом исследовании. Она позволяет определить сходство или различие закрепленных в законодательных актах норм права, правовых институтов или отраслей права. Для выполнения этой процедуры используются нормативные и функциональные критерии сравнения. Нормативные критерии основываются на признаках, свойствах, присущих сравниваемым нормам права, институтам или отраслям права. Они извлекаются непосредственно из законодательных фрагментов, подлежащих сравнению. В то время как функциональные критерии выходят за рамки сравниваемых фрагментов и часто связаны с социальными проблемами, для решения которых используются соответствующие нормы права, правовые институты или отрасли права.

В разрезе исследования процедуры несостоятельности (банкротства) граждан данный метод применяется в различных ситуациях. Так, одним из критериев сравнительного правового исследования является условие (несостоятельности) банкротства физических лиц.

Значимым аспектом является установление размера обязательств должника в разных государствах. Размер и порядок исчисления минимального порога суммы обязательств, которые должник не может исполнить, различаются в зависимости от правовой системы. В большинстве случаев существует фиксированный порог. Например, в Российской Федерации он равен 500 000 рублей, а для внесудебного банкротства – 25 000 рублей [1]. В Канаде эта граница составляет 1000 долларов [2]. Однако в некоторых случаях порог отсутствует, как, например, это предусмотрено национальным законодательством о банкротстве Франции [3].

С точки зрения сравнительного правового метода интересен раздел 303 Кодекса о банкротстве США в установлении порогов суммы обязательств должника, поскольку он основан на дифференцированном подходе. По данному Кодексу, сумма задолженности может меняться в зависимости от доходов гражданина. Кроме того, в случае принудительного банкротства, если сумма требований кредиторов превышает стоимость залога на имущество должника, используемого в качестве обеспечения, на сумму 15 775 долларов, то такие требования могут быть предъявлены держателями этих требований (согласно разделу 303 Кодекса о банкротстве США).

С помощью методологии сравнительных правовых исследований возможно проследить различия критерия установления размера обязательств должника в разных государствах. В текущем законодательстве о несостоятельности граждан существует определенное количество законодательных недостатков. В частности, минимальный порог суммы обязательств в Российской Федерации – 500 000 рублей. В данном вопросе важно изучить правоприменительную практику зарубежных государств, например, США, где порог суммы обязательств основан на дифференцированном подходе.

Таким образом, нами был исследован вопрос о методологии сравнительных правовых исследований на примере отношений несостоятельности (банкротства) граждан. Бесспорно, с учетом текущей правовой и экономической обстановке вопрос о применении данной методологии остается актуальным. Важно отметить, что науке еще предстоит осмыслить имеющуюся проблематику методологии сравнительных правовых исследований, что должно позитивно сказаться при устранении законодательных пробелов для совершенствования института банкротства физических лиц.

Список литературы

1. Бехруз Х. Сравнительное правоведение: учебник для вузов / Х. Бехруз. – М.: Феникс, 2008. – 504 с.
2. Сайфуллин А.И. Теоретический аспект соотношения законности и целесообразности в современном мире / А.И. Сайфуллин // Державинские чтения: сборник статей XVI Международной научно-практической конференции (Казань, 23–26 мая 2021 г.). – М.: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2021. – С. 110–112. – EDN LSTWWT.
3. Степаненко Р.Ф. Теоретико-методологические проблемы общеправовой концепции маргинальности / Р.Ф. Степаненко // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2011. – Т. 153. №4. – С. 30–41. – EDN OJYPGV.
4. Степаненко Р.Ф. Этнометодологические практики в доктрине правовой политики: общетеоретические проблемы / Р.Ф. Степаненко // Право и политика. – 2016. – №2. – С. 287–295. – DOI 10.7256/1811-9018.2016.2.17576. – EDN VMDMDN.
5. Сырых В.М. История и методология юридической науки: учебник по программам магистерской ступени образования / В.М. Сырых. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Норма; Инфра-М, 2021. – 512 с.
6. Ромашов Р.А. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGIJAT.

Соколов Александр Федорович
канд. юрид. наук, заведующий кафедрой
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область
Блейз Владимир Вячеславович
заместитель руководителя
Центральное окружное отделение
Арбитражного центра при РСПП
г. Москва

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО В ОТЕЧЕСТВЕННОМ УГОЛОВНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НОВЕЙШЕГО ПЕРИОДА (1991–2023 гг.)

***Аннотация:** в статье рассматриваются особенности нормативного конструирования норм о взяточничестве в УК РСФСР 1960 и в УК РФ 1996 годов, анализируются дискуссионные аспекты описания признаков объективной стороны. Авторы исследуют особенности дифференциации ответственности за коррупционные преступления, перечень и порядок построения квалифицирующих признаков в исследуемых нормах.*

***Ключевые слова:** коррупционные преступления, уголовная ответственность, уголовный закон, взяточничество, подкуп, должностное лицо, квалифицирующие признаки.*

В Уголовном кодексе РСФСР 1960 г. должностные преступления были закреплены в Главе 7 и тем самым законодатель по степени общественной опасности взяточничество, входящее в систему должностных преступлений, впервые определил после преступлений объектом посягательств которых является жизнь, здоровье, свободы и достоинства личности, политические, трудовые, иные права и свободы граждан, собственность и др.

Изначально составы преступлений за взяточничество в УК РСФСР 1960 г. описывались аналогично УК РСФСР 1926 г., исключена была только норма, предусматривающая ответственность за провокацию взятки, что по мнению Е.В. Фоменко является одним из недостатков УК РСФСР [1, с. 45]. Далее с внесением изменений в УК РСФСР 1960 г., в статье 173, предусматривающей ответственность за получение взятки, появляются в части 2 дополнительные квалифицирующие признаки: а) совершение преступления по предварительному сговору группой лиц, б) получение взятки в крупном размере, а в части 3 получение взятки в особо крупном размере.

Таким образом, впервые в УК РСФСР размер взятки становится квалифицирующим признаком деяния. Вместе с тем, законодатель в статье 173, Главе 7 Уголовного кодекса не определил какая сумма взятки относится к крупному и особо крупному размерам, тем самым порождая проблемы квалификации рассматриваемых деяний. Правоприменитель в ряде случаев в виду наличия пробела при определении крупного и особо

крупного размера взятки ориентируется на понятие крупного размера, установленного для хищений государственного или общественного имущества (Примечание к статье ст. 89), согласно которому купный размер определяется в сумме пятидесятикратно превышающей, а особо крупный стократно превышающий минимальный размер оплаты труда, установленный законодательством РСФСР.

В статье 174 Уголовного кодекса появляется квалифицирующий признак – дача взятки неоднократно или лицом, ранее осужденным за взяточничество. Посредничество во взяточничестве Законом РСФСР от 25.07.1962 было выделено в самостоятельный состав с соответствующими квалифицирующими признаками, уголовно-правовую оценку получило посредничество во взяточничестве с использованием своего служебного положения (ч. 2 ст. 174.1) [2].

Получение взятки (статья 173), дача взятки или посредничество во взяточничестве при отягчающих обстоятельствах (ч. 2 ст. 174, ч. 2 ст. 174.1) законодателем отнесены к тяжким преступлениям, что прямо указано в ст. 7.1 Уголовного кодекса РСФСР 1960 г. в редакции от 23.06.1972 г.

В УК РФ 1996 г. законодатель выделил четыре преступления охватываемых понятием взяточничество, которые определены в самостоятельные составы в Главе 30 УК РФ «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления». В статье 290 «Получение взятки» определен предмет взятки, ранее законодатель ограничивался лишь понятием «взятка».

В качестве взятки выступают деньги, ценные бумаги, иное имущество в виде незаконных оказания услуг имущественного характера или предоставления иных имущественных прав [3, с. 69]. Согласно ст. 290 УК РФ, преступными действиями должностного лица, за которое оно получает взятку являются: совершение действий (бездействие), входящих в служебные полномочия, в пользу взяткодателя или представляемых им лиц; содействие в силу должностного положения совершению указанных действий (бездействию); общее покровительство или попустительство по службе; совершение незаконных действий (бездействие). Так, состав деяния «получение взятки» был дополнен соответствующими признаками, которые не находили свое отражения в Уголовных кодексах РСФСР. В статьях 290 (получение взятки) и 291 УК РФ (дача взятки) появилось разграничение уголовной ответственности исходя из размера взятки. Так, законодательством определено взяточничество в простом, значительном, крупном и особо крупном размере. Вместе с тем, появился самостоятельный состав преступления – мелкое взяточничество. Ранее только в УК РСФСР 1960 г. размер взятки имел значение для квалификации деяния (крупный и особо крупный размер). Субъектом преступления «получение взятки» является должностное лицо, иностранное должностное лицо, а также должностное лицо публичной международной организации. Тем самым законодатель расширяет круг лиц, которые могут быть привлечены к ответственности за данное деяние.

Санкции статей о взяточничестве объемные, альтернативные, состоят из основных и дополнительных наказаний. В Уголовных кодексах 1922 г., 1926 г., 1960 г. санкции статей, предусматривающих ответственность за взяточничество, содержали только наказание в виде лишения свободы вплоть до высшей

меры наказания (УК РСФСР 1922 г., 1960 г.) с конфискацией или без конфискации имущества.

Ретроспективный анализ норм о взяточничестве советского уголовного законодательства позволяет прийти к ряду выводов. Уголовно-правовые нормы, регламентирующие ответственность за взяточничество, на протяжении всего советского периода корректировались, менялись [4, с. 90]. Анализ построение Особенной части УК РСФСР 1922 г., 1926 г. свидетельствует, о том, что преступления о взяточничестве по степени общественной опасности превосходят деяния, объектом посягательства которых является жизнь, здоровье, свободы и достоинства личности и др. В Уголовных кодексах 1922 г., 1926 г., 1960 г. санкции статей, предусматривающих ответственность за взяточничество, содержали только наказание в виде лишения свободы с конфискацией или без конфискации имущества. Взятничество могло наказываться высшей мерой наказания вплоть до 1927 г., а также в период действия УК РСФСР 1960 г. в редакциях от 06.08.1962 г. до 24.12.1991 г. Дифференциация уголовной ответственности в зависимости от размера получения и дачи взятки, которая начала появляться в связи с внесением изменений в УК РСФСР 1960 г., была доработана и нашла свое отражение в УК РФ [5 с. 50]. Ряд квалифицирующих признаков получения и дачи взятки, содержащиеся в ранее действующих уголовных кодексах, также нашли свое отражение в УК РФ, как и такой состав преступления как провокация взятки, который отсутствовал в УК РСФСР 1960 г. Таким образом, накопленный исторический опыт послужил фундаментом для принятия УК РФ. Ряд положений советского законодательства в определенной степени использовался при формировании составов, предусматривающих ответственность за взяточничество в действующем УК РФ.

Список литературы

1. Фоменко Е.В. Уголовно-правовые средства противодействия подкупу: закон, теория, практика: монография / Е.В. Фоменко. – М.: Проспект, 2022. – 352 с. – EDN ETUIZR
2. Прокументов Л.М. Уголовно-правовое противодействие коррупции в России: история и современное состояние / Л.М. Прокументов // Вестник Томского государственного университета. – 2016. – №405 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ugolovno-pravovoe-protivodeystvie-korruptsii-v-rossii-istoriya-i-sovremennoe-sostoyanie> (дата обращения: 09.11.2023). – DOI 10.17223/15617793/405/26. – EDN VUSIHF
3. Сверчков В.В. Актуальные вопросы противодействия коррупционным преступлениям / В.В. Сверчков // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – №4 (32). – С. 67–75. – EDN RCVLOC
4. Кочои С.М. Уголовно-правовое противодействие коррупции: пробелы законодательства, проблемы правоприменения / С.М. Кочои // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. – 2018. – №12 (52). – С. 88–94. – DOI 10.17803/2311-5998.2018.52.12.088-094. – EDN VUQSFS
5. Соловьев О.Г. Использование приемов законодательной техники в уголовном право творчестве / О.Г. Соловьев // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2014. – №5 (40). – С. 49–51. – EDN TJQVVX

Субхангулова Эльмира Азатовна
студентка

Научный руководитель

Гильманова Гузель Эльмировна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

КАДАСТРОВЫЙ УЧЕТ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИЗМА

***Аннотация:** в исследовании рассматривается сложный мир кадастровых соображений при планировании туристской инфраструктуры с акцентом на туристско-экологические тропы (ТЭТ). На основе комплексного подхода выделены ключевые показатели ТЭЦ и рассмотрены технические аспекты инженерных сооружений на ТЭТ. На основе Федерального закона №221-ФЗ в исследовании подробно рассматривается кадастровая деятельность на обширных ТЭТ, при этом особое внимание уделяется проблемам, связанным с разнообразием земельных участков. Основные выводы подчеркивают ключевую роль кадастровых работ, способствуя принятию обоснованных решений в области устойчивого развития туризма.*

***Ключевые слова:** планирование туристской инфраструктуры, кадастровый учет, туристские тропы, экологические тропы, тепловые электростанции, закон.*

Растущее влияние современного туризма выходит за рамки традиционной экономики, становясь одним из важнейших аспектов, определяющих самобытность и социальную идентичность страны. Помимо экономической составляющей, туризм является брендом государства, отражая общественные ценности, отношение к культурному наследию и сохранению исторических ландшафтов. В условиях трансформации окружающей среды экологический туризм играет особую роль, формируя взгляды общества на сохранение окружающей среды.

Данное исследование посвящено изучению сложного переплетения кадастровых соображений в процессе стратегического планирования и развития инфраструктуры туризма. Поскольку туризм все больше становится лицом национальной экономики, необходимо всестороннее изучение неразрывной связи между кадастровыми принципами, сохранением окружающей среды и растущими потребностями рекреационных путешествий. В частности, речь идет о слиянии кадастровой деятельности и развития туристско-экологических маршрутов (ТЭТ), о проблемах и возможностях, заложенных в их симбиотической связи.

Растущий поток туристов, особенно в таких экологически уязвимых зонах, как Байкальский заповедник, выявляет многогранную проблемную матрицу при тщательном обеспечении туристической инфраструктуры. Антропогенная нагрузка, являющаяся прямым следствием повышенной туристической активности, ставит сложные задачи, требующие тщательного учета в кадастровой парадигме [1, с. 143].

Совокупность этих проблем не ограничивается лишь количественным ростом числа туристов, а включает в себя оценку допустимых изменений природного ландшафта, определение оптимального уровня вовлеченности посетителей и влияния туризма на динамику эрозии почв. Синтез этих факторов подчеркивает хрупкость равновесия между развитием туризма и сохранением окружающей среды, что требует тонких кадастровых решений.

Особое значение имеет уникальная роль тепловых электростанций (ТЭС) в решении проблем, возникающих в связи с ростом числа туристов. Эти объекты играют ключевую роль не только в обеспечении безопасности туристов, но и в сохранении целостности окружающей среды. Тонкости проектирования, строительства и эксплуатации ТЭС неразрывно связаны с более широкими кадастровыми проблемами развития туризма [2, с. 56].

Проблемы, возникающие в этой парадигме, распространяются и на прагматичное определение пределов допустимых изменений туристических объектов. Антропогенная нагрузка, ориентированная на туризм, требует тщательной оценки текущей посещаемости объектов, что требует нахождения тонкого равновесия между удовлетворением рекреационных потребностей и сохранением нетронутых природных ландшафтов. Кадастровая оценка должна выходить за рамки традиционных представлений и охватывать уникальные проблемы, связанные с наличием тепловых электростанций – важного, но потенциально разрушительного компонента туристической инфраструктуры.

Эмпирическая база исследования построена на методологических основах, позволяющих системно проанализировать многогранный ландшафт кадастрового учета при планировании и развитии инфраструктуры туризма. Используя комплексный подход, в исследовании проведена триангуляция отечественного и зарубежного опыта, выделены ключевые показатели для тепловых электростанций (ТЭС), проведено углубленное изучение технических показателей инженерных сооружений туристско-экологических маршрутов (ТЭТ).

Важным аспектом методики является изучение кадастровой деятельности на линейных объектах, в частности на протяженных ТЭТ. В рамках данного исследования, основанного на Федеральном законе №221-ФЗ, рассматриваются специфические проблемы, связанные со значительной протяженностью этих трасс и прохождением их по различным земельным участкам, на которые распространяются различные права собственности. Методологическая база раскрывает специфику кадастровой деятельности в этом уникальном ландшафте.

Для кадастровых целей используется технологическая схема, определяющая структурированный процесс, включающий создание и оценку опорной межевой сети, закрепление осей ТЭТ специализированными межевыми знаками, межевые работы, инвентаризацию объектов информационного обеспечения тепловых электростанций (ТЭС) и последующее формирование межевых и технических планов.

Анализируя сложившиеся туристские регионы и опираясь на зарубежный опыт, становятся очевидными ключевые показатели ТЭС. Тип, класс, организация использования и конструктивное назначение оказываются важнейшими факторами, определяющими их рациональное использование. Полученные данные свидетельствуют о том, что правильное

понимание этих показателей имеет ключевое значение для принятия обоснованных решений по использованию туристских маршрутов [3, с. 463].

Изучение технических показателей, регламентирующих инженерные сооружения на ТЭТ, позволяет выявить комплексный ландшафт. Важнейшее значение имеет демаркация границ трассы, определение продольных и поперечных уклонов, анализ материалов путевого полотна, проверка инженерных сооружений, таких как мосты и смотровые площадки. Полученные результаты подчеркивают необходимость тщательного планирования для обеспечения безопасности и сохранности объектов ТЭС и необходимой инфраструктуры, поддерживающей ТЭТ.

В исследовании, основанном на Федеральном законе №221-ФЗ, подробно рассматривается кадастровая деятельность в отношении протяженных ТЭТ. Значительная протяженность этих трасс, пересекающих различные земельные участки с разными правами собственности, обуславливает необходимость детального кадастрового подхода [4, с. 123]. Проведенный анализ подчеркивает необходимость точного определения кадастровых характеристик с учетом специфических проблем, связанных с рельефом местности и разнообразными структурами собственности.

Исследование позволяет понять инфраструктурные требования и топографические проблемы, характерные для ТЭТ. Очевидна необходимость тщательного инженерного обеспечения, включая мосты, смотровые площадки, автостоянки и информационные стенды. Топографические сложности требуют детального анализа взаимного расположения ТЭС и элементов их инженерного обустройства для обеспечения безопасности и сохранности хрупкого баланса ландшафта.

Таким образом, результаты данного исследования подчеркивают важнейшую роль кадастрового учета при планировании и развитии инфраструктуры туризма. Ключевые показатели для ТЭС, технические соображения для ТЭТ способствуют всестороннему пониманию сложной взаимосвязи между кадастровой деятельностью, сохранением окружающей среды и устойчивым развитием туризма.

Список литературы

1. Чудинова Н.Г. Паспортизация объектов туристической индустрии / Н.Г. Чудинова, Л.С. Тукмамедова // Региональные аспекты развития науки и образования в области архитектуры, строительства, землеустройства и кадастров в начале III тысячелетия: материалы X Международной научно-практической конференции (Комсомольск-на-Амуре, 14–16 декабря 2022 г.). – Т. 2. – Комсомольск-на-Амуре: Комсомольский-на-Амуре государственный университет, 2023. – С. 142–144. – EDN WFWZWE.

2. Утебалиева Д.Б. Анализ и оценка социально-экономических и экологических проблем развития туризма в Мангистауской области / Д.Б. Утебалиева // Spirit Time. – 2021. – №5 (41). – С. 55–57. – EDN DIDWWE.

3. Куценко Е.А. Планирование развития туристских территорий как направление государственной политики в сфере туризма / Е.А. Куценко, М.А. Лось // Инновационные технологии управления и стратегии территориального развития туризма и сферы гостеприимства: материалы IV Международной научно-практической конференции (Москва, 24 сентября 2021 г.). – М.: Российский государственный университет туризма и сервиса, 2021. – С. 462–467. – EDN IMHOE.

4. Чугунова Т.Н. Кадастр туристских ресурсов как инструмент развития туристских дестинаций / Т.Н. Чугунова, М.И. Пукасев // Проблемы и перспективы развития туризма в Российской Федерации: сборник научных трудов. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2020. – С. 121–124. – EDN KDFTL.

Сырбакова Анна Андреевна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный

педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В СФЕРЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

***Аннотация:** в настоящее время интернет-реклама является неотъемлемой частью современного бизнеса, предоставляющего возможности для продвижения товаров и услуг на широкую аудиторию. Однако быстрый рост этой индустрии вызывает ряд проблем, связанных с недобросовестными практиками и нарушениями прав потребителей. В статье автор рассматривает основные аспекты правового регулирования интернет-рекламы в сфере продвижения товаров и услуг, а также описывает меры, которые принимаются для защиты интересов потребителей.*

***Ключевые слова:** интернет-реклама, нормативно-правовые акты, Интернет, законодательство.*

Реклама в Интернете в настоящее время является одним из наиболее популярных и эффективных способов продвижения товаров и услуг. Большая популярность интернет-рекламы по сравнению с традиционными рекламными носителями подтверждается положительной динамикой рекламных бюджетов на интернет-рекламирование, которая характерна как для периодов экономической стабильности, так и для кризисных времен.

Вместе с тем, растущая популярность интернет-рекламы обострила необходимость её правового регулирования. В различных странах существуют правовые рамки, которые регулируют интернет-рекламу. Это может включать общие законы о защите прав потребителей, антимонопольное законодательство, законы о конфиденциальности и персональных данных и другие. Например, в Европейском союзе важную роль играет Общий регламент о защите данных (GDPR), который устанавливает требования к сбору и обработке персональных данных в интернет-рекламе [1].

Одним из ключевых аспектов правового регулирования интернет-рекламы является обеспечение прозрачности и достоверности рекламной информации. Рекламодатели обязаны предоставлять точную и полную информацию о продукте или услуге, а также ясно указывать коммерческий характер рекламы. Кроме того, важно, чтобы рекламодатели не вводили потребителей в заблуждение, используя ложные утверждения или скрытые условия.

Сбор и использование персональных данных в интернет-рекламе является одной из наиболее спорных тем. В связи с этим законодательство о защите персональных данных становится все более строгим. Рекламодатели обязаны собирать и обрабатывать персональные данные в

соответствии с принципами справедливости и законности, а также получать согласие от пользователей на использование их данных.

Для защиты потребителей от мошенничества и недобросовестных практик существуют правила, запрещающие такие действия в интернет-рекламе. Это может включать запрет на скрытую рекламу, использование вредоносных или обманных иконок, а также запрет на неправомерное использование товарных знаков или авторских прав [4].

Определенный контент может быть запрещен или ограничен в интернет-рекламе, например, реклама алкоголя или табака, а также реклама, нарушающая нормы общественной морали. Правовые рамки определяют какие типы контента запрещены или ограничены для размещения в интернет-рекламе и устанавливают требования к обозначению возрастных ограничений или других ограничений [2].

Основные проблемами распространения рекламных сообщений в сети Интернет, требующими нормативно-правового регулирования.

1. Недостаточная ясность и унификация законодательства. Существует разнородность законодательства в различных странах и регионах, а также недостаточная ясность по ряду вопросов. Это вызывает неопределенность и затрудняет соблюдение правил для рекламодателей и позволяет некоторым компаниям обходить законы. Решением может быть разработка международных стандартов и соглашений, которые устанавливают общие правила и принципы для интернет-рекламы.

2. Борьба с обманчивой и недобросовестной рекламой. В интернете часто встречаются ложные обещания, мошеннические схемы и поддельная реклама. Правовые органы должны разработать эффективные механизмы для быстрого выявления и пресечения таких случаев, а также наложения санкций на нарушителей. Необходимо также обеспечить возможность сообщения пользователями о подозрительной или обманчивой рекламе.

3. Защита личных данных и конфиденциальности. Сбор и использование личной информации пользователей в интернет-рекламе вызывает опасения относительно неправомерного доступа к данным и нарушения конфиденциальности. Способы решения включают разработку и внедрение законодательства, требующего согласия пользователей на использование и обработку их данных, а также обеспечение прозрачности и контроля в этой сфере.

4. Недостаточная возможность контроля и пресечения нарушений. Проверка и контроль рекламных материалов в интернете может быть сложной задачей из-за их масштабы и динамичности. Разработка автоматизированных систем для сбора данных, мониторинга и выявления нарушений, а также сотрудничество с провайдерами услуг и платформами может усилить возможности правоохранительных органов и органов регулирования.

5. Борьба с нежелательной и навязчивой рекламой. Пользователи часто сталкиваются с нежелательной и навязчивой рекламой, которая может быть раздражающей и негативно влиять на пользовательский опыт. Разработка правил и стандартов, регулирующих форматы, длительность и частоту показа рекламы, а также возможность блокировки и отказа от нежелательной рекламы, может помочь справиться с этой проблемой [3].

В целом, улучшение правового регулирования интернет-рекламы включает разработку согласованных стандартов, сбор данных, контроль и пресечение нарушений, защиту конфиденциальности и учет интересов пользователей. Это требует сотрудничества между правоохранительными

органами, рекламодателями, интернет-провайдерами и другими заинтересованными сторонами.

Правовое регулирование интернет-рекламы играет важную роль в защите интересов потребителей и обеспечении честной конкуренции на рынке. Включает обязательства для рекламодателей по обеспечению прозрачности, достоверности и конфиденциальности данных, а также запрет на использование недобросовестных практик и контента, нарушающего законодательство или общественные нормы. Правовые нормы также помогают создать доверие у потребителей, что способствует развитию эффективной и честной интернет-рекламы.

Список литературы

1. Демидбаева А.Ж. Проблемы правового регулирования рекламной деятельности в сети Интернет / А.Ж. Демидбаева, Н.Г. Толочкова // Евразийский союз ученых. – 2017. – №5–8. – С. 117–121. – EDN YNEPDL
2. Каменский М.А. Интернет-реклама к вопросу о генезисе и актуальных проблемах правового регулирования / М.А. Каменский // Научное обозрение Серия: Экономика и право. – 2014. – №3. – С. 141–148. – EDN SMNICB
3. Лебедева Н.Н. Проблемы правового регулирования Интернет-рекламы / Н.Н. Лебедева, Н.Н. Федосеева // Право и государство: теория и практика. – 2005. – №11. – С. 101–107.
4. Поднебесников Е.С. Актуальные проблемы правового регулирования рекламы в сети Интернет / Е.С. Поднебесников // Право и образование. – 2007. – №9. – С. 117–121. – EDN IBVZOP

Фадеева Виктория Константиновна

студентка

Научный руководитель

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: в статье проводится анализ влияния правового регулирования на развитие сектора малого и среднего предпринимательства и различных аспектов правового регулирования, такие как организация бизнес-регистрации, налоговая политика и трудовое законодательство. В работе предоставляются также будущие перспективы развития малого и среднего предпринимательства, основываясь на выводах и рекомендациях, представленных в исследовании.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, правовое регулирование, налоговая политика, трудовое законодательство.

Сектор малого и среднего предпринимательства является важным столпом экономического развития многих стран. Он способствует созданию новых рабочих мест, росту инновационного потенциала и увеличению валового внутреннего продукта. По данным ООН, в целом на малых и средних предприятиях

в мире занято почти 50% населения и производится 33–60% национального продукта [1].

Малый бизнес очень эффективно работает в области научных исследований и разработок. По оценке ОЭСР, на долю мелких и средних предприятий приходится 10–20% всех новинок, хотя известно, что их удельный вес в расходах на нововведения составляет 4–5%. Крупные предприятия используют примерно половину сделанных ими изобретений, тогда как предприятия малого бизнеса – более 70%. Однако, развитие этого сектора неизбежно связано с правовыми аспектами его функционирования [1]. При рассмотрении влияния правового регулирования на развитие сектора малого и среднего предпринимательства необходим детальный анализ различных аспектов, включая организацию бизнес-регистрации, налоговую политику и трудовое законодательство.

Основой правового регулирования МСП является законодательство страны, которое определяет основные принципы и нормы ведения бизнеса. Правовое регулирование предпринимательства можно рассматривать с позиции конституционного, гражданского, административного, налогового, уголовного и иного права. По юридической силе выделяются:

- Конституция Российской Федерации, закрепляющая в общем виде структуру экономики, социально-культурной и административно политической деятельности;
 - законы Российской Федерации;
 - постановления палат Федерального Собрания;
 - конституции, уставы и законы субъектов Российской Федерации.
- Уставы субъектов Российской Федерации, кроме республик, имеют большое значение для организации управления на уровне этих субъектов. В уставах, принимаемых законодательными (представительными) органами соответствующих субъектов Российской Федерации, решаются важнейшие вопросы структуры органов управления и их статуса;
- подзаконные акты Президента Российской Федерации и органов исполнительной власти.

Конституция Российской Федерации (Статья 34) гарантирует право каждого на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Это означает, что каждый гражданин имеет право заниматься предпринимательской деятельностью, создавать предприятия и организации, а также участвовать в управлении ими [2].

Базовым законом, регулирующим деятельность МСП, является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ. Этот закон определяет критерии отнесения субъектов хозяйствования к малому, среднему и микропредпринимательству, а также устанавливает меры государственной поддержки [3].

Роль нормативно-правового регулирования заключается в том, чтобы сделать законодательство более понятным и доступным для субъектов МСП, а также обеспечить его эффективное применение на практике. Качественное и эффективное правовое регулирование способствует созданию благоприятной среды для развития МСП. Это проявляется в предоставлении различных мер государственной поддержки, таких как налоговые льготы, субсидии, предоставление гарантий и кредитов. Кроме того, наличие четких и

понятных правил ведения бизнеса позволяет субъектам МСП планировать свою деятельность и принимать обоснованные решения.

Законодательство о малом и среднем предпринимательстве должно быть гибким и адаптивным, чтобы отвечать текущим потребностям и вызовам, с которыми сталкиваются субъекты МСП. Поэтому, законодательство должно регулярно пересматриваться и обновляться, чтобы учесть новые тенденции и изменения в экономической ситуации.

Гражданский Кодекс РФ в статье 2 определяет, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом» [4].

Процесс регистрации предприятия может играть важную роль в развитии сектора малого и среднего предпринимательства. Влияние правового регулирования на этот процесс заключается в упрощении регистрационных формальностей, ускорении процедур и повышении прозрачности процесса.

Налоговый режим также оказывает значительное влияние на малое и среднее предпринимательство. Правовое регулирование должно способствовать созданию прозрачного и справедливого налогового окружения, а также предоставлять налоговые льготы и стимулы для малого и среднего предпринимательства. Некоторые компании могут претендовать на особые условия по выплате налогов: снижение ставок, сокращение размеров взносов, отсрочки и каникулы [5].

Правовое регулирование трудовых отношений и защиты прав работников также играет важную роль в развитии сектора малого и среднего предпринимательства. Слишком жесткие и непропорциональные требования могут привести к некоторым сложностям для предпринимателей. Создание гибкого и сбалансированного трудового законодательства, которое одновременно учитывает интересы работников и предпринимателей, является важным фактором для развития малого и среднего предпринимательства.

Кроме вышеописанных, важным направлением правового регулирования должна стать борьба с коррупцией. Вовлекая частный бизнес в борьбу с коррупцией, государство, устанавливая требования в отношении порядка раскрытия информации, прозрачности совершаемых операций, одновременно формирует среду, поощряющую честное ведение предпринимательской деятельности и справедливую конкуренцию. Эффективные правовые нормы и законы могут способствовать снижению уровня коррупции, что, в свою очередь, будет стимулировать развитие малого бизнеса.

Развитие малого бизнеса должно сопровождаться стимулированием инноваций. Внедрение инноваций – процесс, требующий больших материальных и интеллектуальных вложений, и без поддержки государства он не станет экономической реальностью. Законодательство должно создавать условия для создания новых предприятий и развития уже существующих [6].

На основе анализа, можно сделать вывод о том, что необходимо продолжить упрощение процедур бизнес-регистрации, снижение налогового бремени на предпринимателей и разработку гибкого трудового законодательства. Кроме того, необходимо улучшить доступ предпринимателей к

финансированию и инновациям, а также развивать образовательные программы для предпринимателей.

Правовое регулирование играет важную роль в развитии сектора малого и среднего предпринимательства. Детальный анализ организации бизнес-регистрации, налогового режима и трудового законодательства позволяет выявить ключевые аспекты правового регулирования, которые могут оказывать влияние на развитие этого сектора. Рекомендации, представленные в данной статье, могут быть полезными при разработке политики по развитию малого и среднего предпринимательства.

Список литературы

1. Оганян А.Р. Зарубежный опыт и российская практика интеграции экономики в мировое хозяйство, пути развития предприятий малого бизнеса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2011. – 183 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.disscat.com/content/zarubezhnyi-opyt-i-rossiiskaya-praktika-integratsii-ekonomiki-v-mirovoe-khozyaistvo-putem-ra?ysclid=loednuyr23225826388> (дата обращения: 09.11.2023). – EDN QFHCHN

2. Конституция Российской Федерации. Права и свободы человека и гражданина. – Ст. 34 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/b841daa03c45d4e22a709bc1d0e6aa22f6f954fe/?ysclid=loedv8cyc527033491 (дата обращения: 09.11.2023).

3. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/?ysclid=loee1o4ra6333131844 (дата обращения: 09.11.2023).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/8d8cd335130f04a7036c1eb50ff606c93fc643a/?ysclid=loee2uyo8g966662026 (дата обращения: 09.11.2023).

5. Самые полезные льготы для бизнеса в 2023 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/1c-wiseadvice/guide/spisok-nalogovyh-igot-2023/?ysclid=loecg7116c912536363> (дата обращения: 09.11.2023).

6. Ибадова Л.Т. Некоторые правовые проблемы понятия субъекта малого предпринимательства / Л.Т. Ибадова // Государство и право. – 2005. – №9.

7. Рябова М.А. Предпринимательство и потенциал региона / М.А. Рябова // Российское предпринимательство. – 2010. – №2–2. – С. 154–157 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/540696> (дата обращения: 09.11.2023). – EDN OXXBSF

8. Рябова М.А. Формирование региональной системы предпринимательства Ульяновской области: монография / М.А. Рябова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – С. 124. – EDN ZOHNHX

Хусаенова Лейсан Мидхатовна

аспирант

УВО «Университет управления «ГИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные направления правовой политики в сфере защиты прав на объекты интеллектуальной собственности в России. Акцентируется внимание на проблемах, решение которых будет способствовать совершенствованию цивилистической правовой сферы.*

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, авторское право, правовая политика.*

В современной России, как и во многих странах с развитой экономикой, на передний план выходят достижения в интеллектуальной сфере, обеспечивающие создание высокотехнологичной продукции и совершенствование процессов производства, что является основой инновационной экономики.

Государственная поддержка в области развития инновационных технологий способствует активному росту передовых технологий, накоплению научных знаний и обеспечению прироста внутреннего валового продукта. Переход России на новый технологический этап возможен при наличии эффективной правовой политики в области защиты интеллектуальной собственности.

В числе приоритетных направлений и задач правовой политики в юридической науке обосновывается всемерное обеспечение и защита прав и свобод человека, которые признаются высшей ценностью Основным законом Российской Федерации [5, с. 385]. Данное направление коррелирует с основным принципом правовой политики в сфере защиты интеллектуальной собственности, закрепленным в Конституции Российской Федерации, заключающемся в декларировании охраны интеллектуальной собственности, предоставлении гарантий свободы всех видов творчества.

Правовая политика в современном понимании определяется как «научно обоснованная, последовательная и системная деятельность государственных и муниципальных органов по совершенствованию эффективного механизма правового регулирования, по цивилизованному использованию юридических средств в достижении таких целей, как наиболее полное обеспечение основных прав и свобод человека и гражданина, укрепление дисциплины, законности и правопорядка, формирование правовой государственности и высокого уровня правовой культуры в жизни общества и личности» [1, с. 10].

Правовая политика основывается на принципах научности, реалистичности, гласности (транспарентности), сочетании интересов личности, общества и государства [2, с. 106]. Основным принцип правовой политики в сфере интеллектуальной собственности – соблюдение разумного баланса

интересов правообладателей, пользователей и потребителей результатов интеллектуальной деятельности, а также расширение возможностей для их создания и совершенствования в обозримой перспективе. В свою очередь, интеллектуальная собственность выступает важнейшим элементом в рамках развития многообразия сфер современного общества и ее интеграция в социокультурное пространство позволяет нам дать ответы на многие вопросы, имеющие значение для современного гражданского общества и правого государства [4, с. 8]. Мы видим проблематику этой сферы в ее недостаточном раскрытии для представителей гуманитарного направления деятельности.

Как следует из понятия правовой политики её направления можно разделить на деятельность по совершенствованию механизма правового регулирования в области защиты интеллектуальных прав и правоприменительная деятельность в достижении общественно значимых целей по охране прав на результаты интеллектуальной деятельности и на приравненные к ним средства индивидуализации. Стратегии развития правовой политики России, прежде всего, направлены на соблюдение конституционных прав и свобод человека и гражданина, обеспечение общественной и личной безопасности, с целью повышения качества жизни граждан, [6, с. 380]. исполнение социальных гарантий государства, установления законности и правопорядка в стране.

Исходя из направленности правовой политики на выработку оптимального механизма в области защиты интеллектуальных прав, в ответ на вызовы технологического развития, можно выделить следующие приоритетные направления:

1) совершенствование нормативно-правовой базы, связанное в том числе с появлением в цифровом пространстве новых объектов, не поименованных в законе, таких как аккаунт в социальной сети, аккаунт в онлайн-играх и прочее. Отсутствие правового регулирования оборота таких объектов создает правовую неопределенность в отношениях между участниками, складывающихся по вопросу их использования, что, в свою очередь, дестабилизирует современные гражданские правоотношения и создает дополнительную нагрузку на судебные органы;

2) создание эффективного правового механизма по защите интересов правообладателей в связи с незаконным распространением результатов интеллектуальной деятельности в сети Интернет. По данным Национального реестра интеллектуальной собственности количество дел, связанных с нарушением авторских прав в сети Интернет, заявленных к рассмотрению с 2016 по 2021 год, стабильно увеличивалось с 446 до 1118 случаев в год [3]. Обеспечивая охрану прав автора, защиту его исключительных прав, государство тем самым создает оптимальные условия для развития не только творчества и науки, но и наукоемкого бизнеса, стимулирует научные исследования, развитие культуры, литературы и искусства.

Основываясь на вышеизложенном, отметим, что выстраивание правовой политики в указанной сфере представляется на сегодняшний день достаточно проблематичным процессом в связи с отсутствием законодательно закреплённой программы по совершенствованию законодательства в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность; отсутствием правосознания потребителей и пользователей на отказ от

использования произведений автора без его согласия; отсутствием единого государственного ресурса по учету, хранению и обороту прав на объекты интеллектуальной собственности.

Несмотря на трудности и неопределенность, возникающие при использовании объектов интеллектуальной собственности, только грамотное и эффективное правовое регулирование способно обеспечить баланс интересов государства и общества в целях создания в России экономики, отвечающей запросам времени, интересам страны и ее граждан.

Список литературы

1. Комаров С.Н. Правовая политика: понятие, роль и обеспечение в правовой системе общества / С.Н. Комаров, Г.М. Азнагулова // Правовая политика и правовая жизнь. – 2012. – №3. – С. 8–16. – EDN PYDSTZ.
2. Лягин К.А. Нравственные основы правоприменительной политики / К.А. Лягин // Образование и право. – 2017. – №6. – С. 104–108. – EDN ZDGEJR.
3. Статистика судебной практики по защите интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nris.ru/blog/statistika-sudebnoj-praktiki-pozashite-intellektualnoj-sobstvennosti/> (дата обращения: 21.11.2023).
4. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM.
5. Степаненко Р.Ф. Основные направления современной правовой политики России / Р.Ф. Степаненко, К.А. Лягин // Инновационные подходы в системе высшего профессионального образования: материалы итоговой научно-практической конференции преподавателей и аспирантов (Казань, 01 декабря 2015 г.). – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2015. – С. 382–386. – EDN UXREVI.
6. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2021. – Т. 25. №2. – С. 376–394. – DOI 10.22363/2313-2337-2021-25-2-376-394. – EDN QOZNEE.

Чернов Егор Эдуардович

студент

Захлестных Никита Владимирович

студент

Научный руководитель

Бражник Сергей Дмитриевич

канд. юрид. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

НОРМЫ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО В УК РСФСР 1922 И 1926 ГОДОВ: ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

***Аннотация:** в статье рассматриваются особенности нормативного конструирования норм о взяточничестве в уголовном законодательстве советского периода в УК 1922 и 1926 годов. В работе анализируются дискуссионные аспекты законодательной техники, признаки субъекта коррупционных преступлений. Авторы рассматривают законодательный порядок учета общественной опасности различных видов взяточничества в процессе построения уголовно-правовых санкций.*

***Ключевые слова:** преступление, уголовная ответственность, взяточничество, подкуп, должностное лицо, дача, получение, санкции.*

На разных этапах развития России в уголовном законодательстве по-разному решался вопрос о регламентации ответственности за взяточничество. Понятие взяточничество в настоящее время охватывает несколько основных деяний, предусмотренных УК РФ, а именно получение взятки, дача взятки, посредничество во взяточничестве, мелкое взяточничество. Так было не всегда. Интересным представляется анализ преступлений, входящих в данное понятие в период становления и развития Советского государства. Смена государственного устройства и формы правления, изменение структуры органов управления не устранили проблему коррупции, которая считалась буржуазным пережитком дореволюционного государства [1, с. 45]. Впервые же годы советской власти появляются правовые документы, которые регулируют вопросы уголовной ответственности за взяточничество (Декрет СНК РСФСР от 08 мая 1918 года «О взяточничестве», Декрет СНК РСФСР от 16 августа 1921 г. «О борьбе со взяточничеством» и др.). Позже такая ответственность устанавливалась в УК РСФСР 1922 г., 1926 г., 1960 г.

В УК РСФСР 1922 г., введенном в действие Постановлением Всероссийского центрального исполнительного комитета Совета народных комиссаров РСФСР от 01.06.1922, составы, предусматривающие ответственность за взяточничество содержались в Главе II «Должностные (служебные) преступления». Анализируя построение Особенной части УК РСФСР 1922 г. можно прийти к выводу, что по степени общественной опасности должностные (служебные) преступления, в том числе и взяточничество уступает только государственным преступлениям и опережает такие общественно опасные деяния объектом посягательства которых является жизнь, здоровье, свободы и достоинства личности и др. Объектом

взяточничества выступают отношения, обеспечивающие правомерные интересы государственного управления и государственной службы [2, с. 67].

Статья 114 УК РСФСР 1922 г. предусматривала ответственность за получение лицом, стоящим на государственной, союзной или общественной службе, взятки за выполнение (невыполнение) в интересах дающего действия, входящего в круг его служебных обязанностей. Если в действующем Уголовном кодексе Российской Федерации раскрыт предмет взятки, то в данном случае законодатель ограничивается только понятием. Для устранения данного пробела 9 октября 1922 г. принимается Циркуляр Народного комиссариата юстиции РСФСР «Об объеме понятия взятки». Принятие данного циркуляра обусловлено и тем, что взяточничество характеризуется высоким уровнем латентности и на практике преобладает форма, так называемой «скрытой взятки». Субъектом преступления является должностное лицо. Понятие должностного лица раскрывается в Примечании к ст. 105 УК РСФСР 1922 г. Законодатель в ст. 114 Уголовного кодекса конкретизирует и сужает данное понятие, указывая на то, что ответственность по данному преступлению возникает именно у лица, состоящего на государственной, союзной или общественной службе. В последующих уголовных кодексах законодатель ограничивается формулировкой «должностное лицо».

Посредничество, а равно и укрывательство во взяточничестве согласно его расположению в статье 114 УК РСФСР 1922 г. относится непосредственно к получению взятки, таким образом, за рамками уголовно-правовой ответственности остается посредничество, укрывательство в даче взятки, тогда как данные деяния обладают не меньшей общественной опасностью. Законодатель не раскрывает в уголовно-правовой норме какие действия относятся к посредническим, вместе с тем, укрывательство по смыслу ст. 16 УК РСФСР 1922 г. можно отнести к пособничеству.

Статья 114 УК РСФСР 1922 г. содержала и ответственность за получение взятки, совершенное при отягчающих обстоятельствах. К указанным обстоятельствам относились: а) получение взятки за нарушение лицом обязанностей службы; б) допущение вымогательства взятки или шантажа. Данные квалифицирующие признаки нашли свое отражение в действующем УК РФ в ч. 3 ст. 290 (получение взятки за незаконные действия (бездействие)) и п. «б» ч. 5 ст. 290 (получение взятки, сопряженное с ее вымогательством) [3, с. 118]. В рассматриваемый период уголовно-наказуемым являлась и дача взятки. Лицо, давшее взятку, не наказывалось только в том случае, если: а) своевременно заявило о вымогательстве взятки или б) оказало содействие раскрытию дела о взяточничестве. Так, с целью побуждения лица, давшего взятку, к прекращению преступного посягательства, а также к активным действиям, направленным на раскрытие преступления, законодателем было предусмотрено освобождение от уголовной ответственности. Похожее основание освобождения от уголовно ответственности содержится в Примечании к ст. 291 УК РФ. Квалифицирующих признаков дачи взятки в уголовном законодательстве 1922 г. не предусмотрено [4, с. 77].

УК РСФСР 1922 г. также содержал такой состав преступления как «Провокация взятки» (ст. 115). Под провокацией законодатель определил заведомое создание должностным лицом обстановки и условий, вызывающих предложение взятки, в целях последующего изобличения взяткодателя. Норма, предусматривающая ответственность за провокацию взятки

также нашла свое отражение в ст. 304 Главы 31 «Преступления против правосудия» УК РФ. Размер взятки для квалификации деяний, предусмотренных ст. 114, 115 УК РСФСР 1922 г. значения не имел. Наказание по данным составам, а именно по ч. 3 ст. 114 и ст. 115 могло достигать высшей меры наказания – расстрел, что возможно определено чрезвычайным ростом случаев взяточничества и политическим курсом государства на скорейшее его искоренение. 9 октября 1922 г. Декретом ВЦИК СНК РСФСР были внесены изменения в ст. 114 Уголовного кодекса. Согласно Декрету, из статьи 114 УК РСФСР в отдельную статью 114а были выделены составы дача взятки и посредничество во взяточничестве, вместе с тем, появилась ответственность за оказание какого-либо содействия или непринятие мер противодействия взяточничеству, тем самым расширяется круг лиц, привлекаемых по делам о взяточничестве. Уголовно-наказуемым становится посредничество не только в получении взятки, но и в даче взятки, тем самым, законодатель восполняет пробел, допущенный при принятии УК РСФСР 1922 г. В ч. 2 ст. 114 появляются дополнительные квалифицирующие признаки: б) если в результате взятки был нанесен (мог быть нанесен) государству материальный ущерб, г) наличии прежней судимости за взятку или неоднократность получения взятки. Санкция данной нормы изменяется, только при наличии особо отягчающих обстоятельств к лицу может быть применена высшая мера наказания. Вместе с тем, какие именно обстоятельства, указанные в ч. 2 ст. 114 являются особо отягчающими, законодатель не называет, оставляя, данное разграничение на усмотрение правоприменителя. Ответственность за дачу взятки и посредничество во взяточничестве установлена в таком же раз- мере, что и за получение взятки, что не совсем оправдано в виду различной степени общественной опасности деяний [5, с. 50].

С введением УК РСФСР 1926 г. прослеживается тенденция к снижению ответственности за взяточничество. Санкция по ч. 1 ст. 117 УК РСФСР 1926 г., предусматривающей ответственность за получение взятки, устанавливается в виде лишения свободы на срок до двух лет. Нижний предел санкции не установлен. В ч. 2 ст. 117 отсутствует, ранее существовавший в ч. 2 ст. 114 УК РСФСР, квалифицирующий признак «если в результате взятки был нанесен (мог быть нанесен) государству материальный ущерб».

В ст. 118 УК РСФСР 1926 г., предусматривающей ответственность за дачу взятки и посредничество во взяточничестве, исключается из состава признаков деяния «оказание какого-либо содействия или непринятие мер противодействия взяточничеству». Провокация взятки является теперь наказуемой не только в целях последующего изобличения давшего взятку лица, но и принявшего ее. Постановлением ВЦИК СНК РСФСР от 31 октября 1927 г. указание на возможность применения высшей меры социальной защиты – смертной казни – из ч. 2 ст. 117 была исключена. Санкция по данной части статьи устанавливалась уже в виде лишения свободы со строгой изоляцией на срок не ниже двух лет с конфискацией имущества.

Таким образом, анализ построения Особенной части УК РСФСР 1922 г., 1926 г. свидетельствует, о том, что преступления о взяточничестве по степени общественной опасности превосходят деяния, объектом посяательства которых является жизнь, здоровье, свободы и достоинства личности и др. В санкциях статей, предусматривающих ответственность за взяточничество,

содержали только наказание в виде лишения свободы с конфискацией или без конфискации имущества. Взятничество могло наказываться высшей мерой наказания вплоть до 1927 года.

Список литературы

1. Ляпунов Ю.И. Должностные преступления: учебное пособие / Ю.И. Ляпунов. – Киев, 1988. – 116 с.
2. Волженкин Б.В. Служебные преступления: комментарий законодательства и судебной практики / Б.В. Волженкин. – СПб., 2005. – 480 с.
3. Сидоренко Р.Ю. Взятничество как наиболее характерная и распространенная форма коррупции / Р.Ю. Сидоренко // Молодой ученый. – 2018. – №10 (196). – С. 117–119. – EDN YSIDOY
4. Соловьев О.Г. Дискуссионные аспекты определения перечня средств и приемов законодательной техники в правотворческом процессе / О.Г. Соловьев, Ю.О. Гончарова // Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. Серия Гуманитарные науки. – 2021. – Т. 15. №1 (55). – С. 76–83. – DOI 10.18255/1996-5648-2021-1-76-83. – EDN GHBBFR
5. Соловьев О.Г. Использование приемов законодательной техники в уголовном правотворчестве / О.Г. Соловьев // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. – 2014. – №5 (40). – С. 49–51. – EDN TJQVVX

Шайхалисламова Диана Фаридовна

студентка

Научный руководитель

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

ЗАЩИТА КОНКУРЕНЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, касающиеся правового регулирования защиты конкуренции в предпринимательской деятельности в РФ. Механизм конкуренции является важнейшим показателем функционирования рыночной экономики, поэтому он должен находиться под защитой государства. Совершенствование нормативно-правовой базы может способствовать более эффективной защите конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, монополистическая деятельность, предпринимательская деятельность, недобросовестная конкуренция.

Проблема конкуренции сейчас остро стоит для многих государств, в том числе и для России, поскольку деятельность государства по стимулированию конкуренции напрямую влияет на важнейшие показатели социально-экономического развития государства: объем производства, экономический рост, конкурентоспособность хозяйствующих субъектов на мировом рынке, объем инвестиций, прибыль предприятий и их налоговые льготы, цены, производительность труда. Учитывая, что создание государственного контроля для обеспечения добросовестной конкуренции и процесс его развития в нашей стране фактически начались совсем недавно и с нуля, рассматриваемые вопросы ещё не полностью освещены в научной литературе, о чем свидетельствует наличие пробелов в законодательной базе, требующих рассмотрения и совершенствования. Поэтому исследуемая тема, безусловно, актуальна на данный момент – в настоящее время лидирующие позиции занимают

крупнейшие транснациональные компании, определяющие основную долю производства и продаж в мире, что негативно влияет на дух предпринимательства и экономическую свободу.

Конкуренция – сложная экономическая и правовая категория. Ее основной составляющей является состязательность (соревнование между хозяйствующими субъектами на рынке с целью максимального получения прибыли). Достижение таких целей возможно как законными, так и незаконными методами. В связи с этим закон оперирует понятием «недобросовестная конкуренция», противоположностью которому является «добросовестная конкуренция».

Легальное определение конкуренции содержится в п. 4 ст. 765 Федерального закона «О защите конкуренции» [5]. В соответствии с ним, конкуренция – это соперничество хозяйствующих субъектов, каждое самостоятельное действие которых в одностороннем порядке влияет на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке. В данной статье определяется и понятие недобросовестной конкуренции. Это определённые действия одного или более лиц, направленные на получение преимуществ при осуществлении бизнеса, противоречащие законодательству Российской Федерации.

Законодательством предусмотрены следующие виды недобросовестной конкуренции:

- распространение неточных, ложных сведений о товаре или производителе, которые могут причинить убытки или нанести вред деловой репутации;
- распространение информации, вводящей потребителей в заблуждение, некорректное сравнение аналогичных товаров;
- незаконное использование объектов интеллектуальной собственности;
- введение в заблуждение по поводу качеств товара, способа производства, производителей;
- демпинг (незаконные действия по занижению цены);
- незаконное распространение служебной информации, коммерческой тайны, которые могут дестабилизировать производство и т. д.

Наиболее важной мерой защиты конкуренции является законодательно установленный запрет недобросовестной конкуренции и определение действий, подпадающих под понятие недобросовестной конкуренции. За нарушение этого запрета предусмотрена юридическая ответственность.

Правовое регулирование защиты конкуренции и ограничения монопольной деятельности на рынке России осуществляется системой нормативных правовых актов. Принцип антимонопольного регулирования определён Конституцией РФ, ст. 8 которой закрепляет основополагающий принцип рыночной экономики – свободу конкуренции, а п. 2 ст. 34 содержит запрет на экономическую деятельность, направленную на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Согласно ст. 74 на территории Российской Федерации декларируется существование единого экономического пространства в государстве – необходимое условие поддержки конкуренции [4].

Среди международных документов в области конкурентного права можно выделить следующие нормативно-правовые акты:

- соглашение о согласовании антимонопольной политики, подписанное государствами-участниками СНГ 12 марта 1993 года;
- договор о проведении согласованной антимонопольной политики, заключенный 25 января 2000 г. между Правительством РФ и правительствами иностранных государств.

Эти документы относятся к ограничительным соглашениям в области злоупотребления недобросовестной конкуренции.

Организационно-правовые основы защиты конкуренции, включая предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, изложены в Федеральном законе №135-ФЗ «О защите конкуренции». Товарный рынок, функционирующий в условиях естественных монополий, регулируется специальным законом (Федеральный закон №147-ФЗ «О естественных монополиях»).

Кроме того, некоторые положения антимонопольного регулирования перечислены в Кодексе об административных правонарушениях РФ. Конкретные положения, защищающие хозяйствующих субъектов от недобросовестной конкуренции, содержатся в Гражданском кодексе Российской Федерации. Например, ст. 138 «Интеллектуальная собственность», ст. 139 «Служебная и коммерческая тайна», закон «О защите прав потребителей», «О рекламе» и других законодательных актах. Уголовно-правовое регулирование недобросовестной конкуренции содержится в разделе Уголовного кодекса [1], который посвящён преступлениям против экономической деятельности, поскольку непосредственной целью преступления является свобода отношений в сфере предпринимательской деятельности.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что конкуренция является необходимым условием существования, фундаментом всей рыночной системы. Благодаря ней цена выполняет координирующие функции, служить индикатором наличия излишков или дефицита. Рынок существует только при наличии конкуренции. Этот процесс регулируется рядом нормативных документов, такими как Конституция Российской Федерации; Федеральный закон «О защите конкуренции»; соглашение о согласовании антимонопольной политики (между государствами-участниками СНГ); договор Российской Федерации с правительствами иностранных государств о проведении согласованной антимонопольной политики. Данная сфера в настоящее время нуждается в совершенствовании, эффективным механизмом которого выступает нормативно-правовое регулирование.

Список литературы

1. Артемьева И.И. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России: направления и особенности / И.И. Артемьева. – М.: Юнити, 2016. – 415 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2016. – 208 с.
3. Анащенко И.К. Антимонопольное законодательство и основания для рассмотрения дела о его нарушении / И.К. Анащенко // Молодой ученый. – 2018. – №30. – С. 293–295.
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01 июля 2020 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 27.10.2023).
5. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 27.10.2023).

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Арсланова Мадина Шамильевна

студентка

Кутузов Александр Альбертович

студент

Башкирский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье описываются финансовые риски, которым подвержены многие современные предприятия. Авторами приведены пути нивелирования потерь от рисков.

Ключевые слова: финансовый риск, управление рисками, финансовая устойчивость, страхование, хеджирование, минимизация риска.

В рыночной экономике каждое предприятие свободно в распоряжении своими финансовыми ресурсами [1]. Само предприятие несет полную ответственность за устойчивость своего состояния. Залогом этой устойчивости являются выверенные управленческие решения [2]. В этой связи актуальность приобретает процесс управления финансовыми рисками. Целью управления финансовыми рисками является обеспечение финансовой устойчивости и повышение результативности деятельности.

На сегодня существует множество определений понятия «финансовый риск». Мы придерживаемся мнения, что финансовый риск представляет собой возможность негативных последствий событий для финансового положения предприятия.

Финансовые риски можно подразделить на валютные, процентные, инфляционные, ценовые, инвестиционные, налоговые, кредитные и другие риски.

Процесс управления финансовыми рисками состоит из этапов: идентификация риска, оценка риска, выбор стратегии управления риском, воздействие на риск, анализ результатов этого воздействия и мониторинг. Оценка риска делится на следующие виды: количественный, качественный и смешанный. Динамичный характер риска говорит о том, что он меняется из-за воздействия различных факторов.

Сегодня любое предприятие подвергается рискам. Важно определить мероприятия минимизации риска и нивелирования его последствий. Пути минимизации рисков различны. Наиболее активный метод – это уклонение от рисков, то есть отработка вероятности того, что финансовые потери будут отсутствовать. В данном случае на первое место становится не получение прибыли, а избежание риска. Приведем пример. Если производство товара подвержено рискам, то лучше отказаться от его производства. Вторым способом по популярности является способ покрытия убытков от риска за счет собственной прибыли. Данный способ используется в случае

невысокой вероятности риска или незначительной суммы возможных потерь, которую предприятие покроеет средствами специальных резервных фондов. К таким рискам можно отнести возможность брака продукции при производстве или порча продукции при транспортировке (хранении). При высокой вероятности наступления риска используют метод предотвращения убытков. Формируется программа мер, которые внедряются в зависимости от наступления риска. Если меры будут правильно приняты, то снижается вероятность риска. Затраты на внедрение этих мер должны быть меньше пользы от их внедрения. Известен метод, суть которого состоит в проведении мероприятий по снижению возможных убытков. Например, нужно разделить процесс производства на несколько помещений, для уменьшения потерь при возможном пожаре. Многие предприятия прибегают к страхованию, то есть передают ответственность по несению риска страховой организации [4]. Как правило, к таким рискам относят те, которые связаны с возможным ущербом, нанесенным оборудованию и зданиям. Предприятия создают фонды покрытия возможных убытков от рисков за счет полученной прибыли. К преимуществам создания такого фонда относятся самостоятельность предприятия при распределении средств фонда и экономия на страховых взносах [5]. Однако средства фонда могут быть обесценены из-за инфляции. Суть метода хеджирования состоит в использовании финансовых инструментов с целью минимизации потерь при изменении цены других финансовых инструментов. В основном данный метод используется для снижения рисков колебаний цен активов фирмы [6].

В современной экономической ситуации основными финансовыми рисками являются риск потери ликвидности, риск увеличения себестоимости продукции, кредитный риск [7]. Для нивелирования данных рисков необходимо увеличить долю ликвидных активов, снизить себестоимость продукции, выбрать кредиторов с лучшими условиями долгосрочного кредитования. В долгосрочном периоде предприятие должно изменить стратегию планирования, внедрить инновационные проекты, привлечь инвестиции.

Список литературы

1. Балдин К.В. Управление рисками: учебное пособие / К.В. Балдин. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 511 с. EDN ZVDAMN
2. Ахметов В.Я. Кооперативное образование и его роль в развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в Республике Башкортостан / В.Я. Ахметов, З.З. Сабирова, А.Р. Аминова // Управление экономическими системами. – 2019. – №3 (121). – С. 25. – EDN LLYPJG.
3. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2022. – №1 (54). – С. 16–21. – DOI 10.47598/2078–9025–2022–1–54–16–21. – EDN RYHLRY.
4. Сабирова З.З. Оценка рисков на этапе бизнес-планирования строительных проектов / З.З. Сабирова, Л.З. Буранбаева, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2020. – №1 (46). – С. 42–46. – EDN AJVBZT.
5. Сабирова З.З. Развитие сельскохозяйственной кооперации в современных условиях хозяйствования / З.З. Сабирова // Перспективные технологии и инновации в АПК в условиях цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 15 февраля 2022 г.). – Чебоксары: Чувашский государственный аграрный университет, 2022. – С. 560–561. – EDN MQRPYM.

6. Сабирова З.З. Анализ международного опыта становления цифровизации / З.З. Сабирова, Ю.В. Изгибаева // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Сибай, 25 ноября 2022 г.). – Сибай: Уфимский университет науки и технологий, 2022. – С. 216–218. – EDN ATLLYW.

7. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2016. – 544 с.

Гарифуллина Эльвина Ильмировна

студентка

Лукманова Зарема Дамировна

студентка

Башкирский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: авторами раскрыта суть цифровизации банковских услуг. В работе описываются цифровые банковские продукты, выделяются основные цели цифровизации банковских услуг.

Ключевые слова: цифровизация, банк, банковские услуги, банковские продукты.

Цифровизация коснулась все стороны жизни населения страны. Сегодня цифровизируются практически все отношения между бизнесом, населением и государством [1]. Банковская сфера одна из лидеров внедрения цифровизации. Цифровая трансформация затронула все банки страны. Рассмотрим основные направления трансформации банковской деятельности в условиях цифровизации всей экономики.

Самыми развитыми в цифровой сфере коммерческие банки в нашей стране это ПАО «Сбербанк России» и АО «Тинькофф банк». Необходимо отметить, что в целом банковская система России на сегодняшний момент характеризуется как стабильная, безопасная и развитая. Совокупные активы банковской системы РФ увеличиваются [2]. Это влияет на устойчивость коммерческих банков и стимулирует капитальные вложения в разработку современных высокотехнологичных банковских продуктов.

Совершенствуется клиентский сервис обслуживания потребителей. Растет его качество. Современные технологии продвигают конкурентные преимущества банков, которые активно цифровизируют свою деятельность [3]. Уменьшается доля расчетно-кассовых операций при формировании выручки предприятий.

Цифровые технологии обеспечивают рост качества управленческой деятельности. Выделим составные части цифровизации деятельности коммерческих банков. В первую очередь, это цифровизация клиентского сервиса [4]. Именно клиентский сервис это основной источник роста прибыли от продажи банковских услуг. Далее идет цифровизация операционной деятельности коммерческого банка. В-третью очередь, цифровизация бизнес-моделей. Системы управления банком.

Перечислим цифровые банковские продукты. Технологии по анализу больших массивов данных, которые позволяют проанализировать данные и вывести закономерности развития. Машинное обучение, смысл

которого состоит в том, что искусственный интеллект строит алгоритмы и обучает решению задач. Применение искусственного интеллекта в речевом общении и восприятия визуальной информации. Робоздвайзинг позволяет за секунды проанализировать инвестиционные цели и составить инвестиционный портфель. Блокчейн активно применяется при ипотечном кредитовании: автоматически списывают ипотечные выплаты и списывают недвижимость из-под залога при оплате всей суммы. Облачные технологии позволяют хранить большие объемы информации.

Сегодня растет процент населения страны, использующего цифровые каналы банка [5]. На сегодня в среднем 40% населения страны пользуются банковскими цифровыми услугами. Россия пока отстает от ведущих развитых стран мира. Если проанализировать количество счетов, открытых дистанционно. Видна явная тенденция роста. Интернет-банкинг заметно это ресурс совершенствования банковского обслуживания. Он позволяет снизить расходы на содержание трудовых ресурсов банка, увеличивает скорость обслуживания клиентов, делает доступным банковское обслуживание в любое время суток. Основными направлениями развития интернет-банкинга являются развитие системы быстрых платежей, упрощение сервисов. Сегодня идет развитие цифрового офиса, который позволит клиентам в режиме онлайн оформлять ипотеку и другие кредиты, покупать страховки, инвестировать. Чат-боты осуществляют круглосуточную поддержку клиентов.

Главной целью цифровизации банковской системы России становится рост доходов банка. Это возможно при росте количества цифровых продуктов и услуг банка. Так же важным направлением становится развитие экосистемы и повышения социальной ответственности [5]. Развиваются цифровые валюты. Сегодня уже внедрен цифровой рубль. Цифровой рубль станет доступным для всех участников рынка, он будет обеспечен реальными активами.

Лидеры по цифровизации банковской деятельности в России это деятельности АО «Тинькофф Банк» и ПАО «Сбербанк России». Эти банки имеют высокую степень цифровизации своей деятельности, благодаря конкуренции. Каждый из этих банков увеличивает инвестиции в разработку продуктов.

Цифровизация банковской деятельности совершенствует клиентский сервис, создает новые банковские продукты и диверсифицирует деятельность коммерческих банков [6].

Деятельность современного банка невозможна без цифровизации. Таковы требования времени. Каждый банк заинтересован в своем развитии, а значит должен первостепенное внимание уделять продвижению цифровых банковских продуктов.

Список литературы

1. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2022. – №1 (54). – С. 16–21. – DOI 10.47598/2078–9025–2022–1–54–16–21. – EDN RYHLRY.
2. Сабирова З.З. Цифровая культура современного общества / З.З. Сабирова, Г.Б. Кенжигуратова // Устойчивое развитие территорий: теория и практика: материалы II Международной научно-практической конференции (Сибай, 18–21 ноября 2021 г.). – Т. 1. – Сибай: Сибайский информационный центр - филиал ГУП РБ Издательский дом «Республика Башкортостан», 2021. – С. 210–212. – EDN SHDGNU.

3. Сабирова З.З. Анализ международного опыта становления цифровизации / З.З. Сабирова, Ю.В. Изгибаева // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Сибай, 25 ноября 2022 г.). – Сибай: Уфимский университет науки и технологий, 2022. – С. 216–218. – EDN ATLLYW.

4. Сабирова З.З. Особенности развития кредитной потребительской кооперации России / З.З. Сабирова // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях: материалы IV международной научно-практической конференции (Брянск, 08 декабря 2022 г.). – Т. 1. – Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2023. – С. 177–179. – EDN SDOKRY.

5. Сафиуллин А.М. «Кредитное здоровье» и кредитное поведение современного заемщика / А.М. Сафиуллин, Е.В. Жилина, З. З. Сабирова // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции (Сибай, 27–28 марта 2020 г.). – Сибай: Сибайский информационный центр - филиал ГУП РБ Издательский дом «Республика Башкортостан», 2020. – С. 180–181. – EDN YMWBKW.

6. Саляхетдинова Р.В. Основные направления и преимущества цифровизации экономики / Р.В. Саляхетдинова, В.С. Карнакова, З.З. Сабирова // Социально-экономические процессы современного общества (к 80-летию Льва Пантелеймоновича Куракова): материалы Всероссийской научно-практической конференции (Чебоксары, 30 марта 2023 г.). – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 79–80. – EDN WRLLPO.

Кочкина Елена Михайловна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
экономический университет»

г. Екатеринбург, Свердловская область

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА РИСКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

***Аннотация:** оценка риска представляет собой важнейшую часть анализа эффективности инвестиционных решений. В статье рассматриваются математические методы, позволяющие оценить риск отклонения реальных денежных средств от прогнозируемых. Автором приведена технология реализации рассмотренных методов оценки риска.*

***Ключевые слова:** критерий эффективности, чистая приведенная стоимость, допустимая процентная ошибка, метод корректировки нормы дисконта, метод достоверных эквивалентов, анализ чувствительности, метод сценариев.*

Успешная деятельность любого предприятия так или иначе связана с процессом инвестирования. Принятие решения об участии в инвестиционном проекте требует тщательной проработки имеющейся информации. Во-первых, необходимо оценить эффективность принимаемого проекта, т. е. необходимо определить будут ли будущие поступления окупать произведенные инвестиционные затраты. Здесь следует учитывать тот факт, что величина будущих поступлений определяется на основе прогнозных значений, поэтому реализация любого проекта в той или иной степени связана с риском не получить доход в том размере, на который исходно рассчитывало руководство предприятия [4].

Наличие риска связано с той неопределенностью, которая возникает в связи с тем, что будущие поступления определяются на основе той информации, которая доступна сегодня. Описательная характеристика риска в данном случае является малоинформативной. Необходимо иметь инструментарий, позволяющий выполнить количественную оценку риска реализации проекта. Методы количественной оценки риска в данном случае базируются на элементах теории вероятности и математической статистики [1; 3].

Чаще всего в практике финансового анализа используется закон нормального распределения вероятностей. Функция распределения вероятностей случайной величины представляет собой вероятность того, что случайная величина примет значение, не превышающее заданного.

Согласно существующему правилу трех сигм случайная величина с высокой долей вероятности (близкой к 1) попадает в интервал:

$$(M - 3\sigma) \leq x \leq (M + 3\sigma).$$

где M – математическое ожидание, σ – стандартное отклонение.

Таким образом, зная параметры распределения, можно достаточно точно определить интервал, в который попадет случайная величина.

В качестве базового показателя эффективности инвестиционного проекта могут рассматриваться показатели внутренняя норма доходности, индекс рентабельности, чистая современная стоимость (NPV) и чистая терминальная стоимость (NTV). Внутренняя норма доходности представляет собой ту величину нормы дисконта, при которой происходит только окупаемость инвестиций. Дисконт – это показатель, на основе которого денежные средства приводятся к единому моменту времени. Индекс рентабельности определяет величину денежных средств, которые поступают на единицу инвестиционных затрат.

Основной смысл показателей NPV и NTV заключается в определении разницы между инвестиционными затратами и будущими доходами, приведенными к единому моменту времени. Различие между названными показателями заключается в том, что при расчете чистой современной стоимости денежные средства приводятся к моменту инвестирования, а при расчете чистой терминальной стоимости к моменту окончания инвестиционного проекта.

Одним из простых способов оценки риска инвестиционного проекта является расчет допустимой процентной ошибки потока платежей. Поскольку величина поступающих поступлений определена на основе прогнозных оценок, имеет смысл определить на сколько процентов допустимо уменьшить величину каждого поступающего платежа, сохраняя безубыточность проекта (окупаемость инвестиций).

Для расчета допустимой процентной ошибки создается скорректированный на ошибку поток платежей, инвестиционные затраты не корректируются:

$$\text{Скорректированный платеж} = \text{платеж} - \text{платеж} \cdot \text{ошибка}.$$

На основе значений скорректированного потока платежей определяется численное значение критерия эффективности, например, чистой приведенной стоимости (NPV). Далее с использованием математических методов определяется при каком значении ошибки критерий NPV обнуляется. Для расчетов можно использовать надстройку ППП Excel подбор параметра. Чем больше допустимая процентная ошибка, тем надежнее анализируемый проект и тем ниже риск получения убытков [2].

На практике для оценки риска имеет смысл применять еще один простой метод – метод корректировки нормы дисконта. В этом случае критерий эффективности рассчитывается с использованием нормы дисконта, увеличенной на определенную величину. Если величина критерия эффективности, рассчитанная с использованием измененной нормы дисконта, удовлетворяет установленным требованиям, то риск считается минимальным. Величина, на которую увеличивается дисконт, зависит от решения координаторов проекта. Если расширяется уже успешно действующий проект, то эта величина будет меньше, чем в случае, когда проект связан с новыми видами деятельности. В некоторых случаях устанавливая размер увеличения дисконта, можно ориентироваться на значение коэффициента вариации, который рассчитывается как отношение стандартного отклонения к математическому ожиданию. Чем больше коэффициент вариации, тем значительнее должна быть величина увеличения дисконта.

Проводимый анализ поступающих по проекту платежей позволяет выделить в их составе поступления от безрисковых ситуаций. В рамках метода достоверных эквивалентов на основе этих поступлений рассчитывается критерий эффективности. Если полученное значение удовлетворяет существующим требованиям к проекту, то риск можно считать минимальным.

Определенный интерес представляет анализ чувствительности критериев эффективности. Применение этого метода предполагает расчет критерия эффективности для диапазона значений показателей, на основе которых рассчитывается значение критерия эффективности. В этом случае требуется в виде математической зависимости задать связь между выбранным показателем и критерием эффективности, при этом значения остальных показателей считаются неизменными. Автоматизация этих расчетов может быть выполнена с использованием надстройки таблицы данных в ППП Excel. Полученные результаты позволяют определить на сколько процентов можно уменьшать или увеличивать тот или иной показатель, сохраняя безубыточность проекта. Чем меньше допустимый процент изменения показателя, тем выше чувствительность критерия эффективности к его изменению и тем больше внимания в процессе реализации проекта следует уделять этому показателю.

На исследование поведения результирующего показателя эффективности инвестиционного проекта направлен метод сценариев. Этот метод не позволяет оценивать возможные отклонения потоков платежей, но тем не менее приносит ощутимые результаты при оценке риска [2].

Использование метода сценариев предполагает задание для показателей, по которым рассчитывается выбранный критерий эффективности, возможный интервал их изменения. Определяются минимальное, максимальное и наиболее вероятное значения. На основе заданных значений формируются сценарии реализации проекта. Для пессимистического сценария критерий эффективности рассчитывается в предположении, что все показатели примут значения, при которых критерий эффективности будет минимален, для оптимистического сценария критерий эффективности рассчитывается в предположении, что все показатели примут значения, при которых критерий эффективности будет максимален, также рассчитывается критерий эффективности для наиболее вероятных значений показателей. Экспертным путем задаются вероятности реализации каждого сценария.

На основе полученных значений критерия эффективности и заданных вероятностей определяется величина математического ожидания, как сумма произведений значений критерия на соответствующий вероятности. С использованием значений критерия эффективности и величины математического ожидания определяются дисперсия и стандартное отклонение.

Зная эти базовые характеристики нормального распределения, можно определить вероятность убыточности проекта, вероятность того, что критерий эффективности будет находиться в заданном интервале, вероятность того, что критерий эффективности будет больше заданного значения и т. д.

Рассмотренные подходы к оценке риска инвестиционного проекта могут использоваться в реальной практике принятия решения об участии в том или ином проекте. Отметим, что все рассмотренные методы позволяют оценить собственный риск проекта, т. е. риск того, что реальные денежные поступления в процессе реализации проекта будут отличаться от прогнозируемых.

Список литературы

1. Ешугова Ф.Р. Инвестирование: виды инвестиций, доходность, риски, финансовые инвестиции в условиях санкций / Ф.Р. Ешугова // Доктрины, школы и концепции устойчивого развития науки в современных условиях: сборник статей по итогам конференции (Краснодар, 2023 г.). – С. 118–126. – EDN GKCCGB
2. Кислицын Е.В. Информационные технологии в финансовой деятельности: учебное пособие / Е.В. Кислицын, Е.М. Кочкина, М.А. Панов [и др.]; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2022. – 234 с.
3. Радковская Е.В. Адаптация математических моделей в страховании к условиям пандемического периода / Е.В. Радковская, С.П. Лавченко // Наука и бизнес: пути развития. – 2021. – №12 (126). – С. 219–221. – EDN QDUZDB
4. Шеина Е.Г. К вопросу об эффективности принятия инвестиционных решений: научно-теоретический аспект / Е.Г. Шеина // Вестник Академии знаний. – 2022. – №53 (6). – С. 392–398. EDN LRZUNQ

DOI 10.31483/r-109027

ОСОБЕННОСТИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПУБЛИЧНОЙ РОССИЙСКОЙ КОРПОРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** в статье рассматриваются теоретические аспекты формирования финансового обеспечения деятельности ПАО. На примере ПАО «Аэрофлот» показано успешное создание и видоизменение источников финансовых ресурсов, а также значимость государственной поддержки. Актуальность исследования обусловлена тем, что публичные корпорации являются лидерами по объемам выручки, капитализации и прибыли, изменение их финансового состояния непосредственно влияет на финансовую стабильность значимых отраслей реальной экономики и, соответственно, отражается на финансовой устойчивости экономической системы в целом. Таким образом, исследование особенностей источников финансового обеспечения деятельности ПАО в современных условиях представляет особый интерес.*

***Ключевые слова:** публичная корпорация, ПАО, финансовое обеспечение, источники финансирования, финансовые ресурсы.*

Публичная компания – открытое акционерное общество, акции которого свободно обращаются на фондовом рынке [5]. Публичные компании являются наиболее развитой формой корпорации, в их арсенале находятся значительные объемы финансовых ресурсов. Источниками финансирования их хозяйственной деятельности являются имеющиеся в распоряжении ПАО денежные фонды и поступления, которые направляются на выполнение финансовых обязательств, текущие затраты и выплаты, а также на приобретение необходимых активов.

В момент учреждения корпорации финансовые ресурсы формируются при образовании уставного капитала [1] (рис. 1), далее формируются новые источники их пополнения.

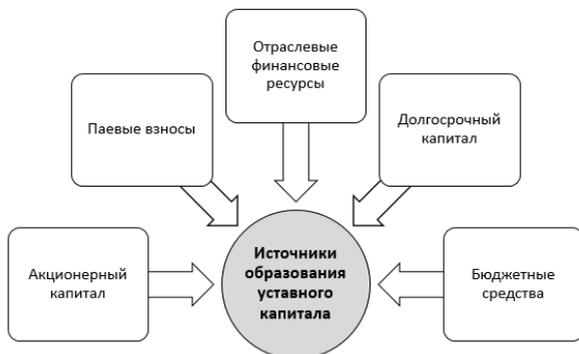


Рис. 1. Источники образования уставного капитала

Источник: Составлено автором по материалам [1].

Главная цель публичной корпорации заключается в максимизации благосостояния акционеров в текущем периоде и в перспективе, для ее достижения необходимо создать оптимальное соотношение между максимизацией прибыли и обеспечением финансовой устойчивости, что невозможно без эффективного использования финансовых ресурсов и построения эффективных финансовых отношений со всеми заинтересованными лицами, как внутри, так и вне компании. Организационно-экономические механизмы и инструменты привлечения источников денежных средств позволяют создавать и видоизменять источники финансовых ресурсов, а также определить их оптимальное использование для достижения стратегических целей воспроизводства ее основного и функционирующего капитала [8].

К основным задачам управления финансами публичной корпорации для достижения главной цели – максимизации благосостояния акционеров, относится следующее (рис. 2):



Рис. 2. Основные задачи управления финансами ПАО

Источник: Составлено автором по материалам [5].

Финансовые аспекты развития предпринимательства

На сегодняшний день ключевым направлением управленческой деятельности является управление финансами корпораций [7]. С помощью управленческих механизмов решаются текущие вопросы финансирования производства и реализации продукции, уменьшения расходов и увеличения объемов продаж, максимизации прибыли и повышения конкурентоспособности ПАО.

Приведем классификацию финансовых ресурсов публичной корпорации по различным критериям, в российской практике все источники финансирования делятся на четыре группы, за рубежом применяются несколько иные классификации (рис. 3):



Рис. 3. Классификация финансовых ресурсов публичной корпорации

Источник: Составлено автором по материалам [6].

Итак, капитал компании можно разделить на собственный, заемный, привлеченный и средства государственного финансирования, которые, в свою очередь, также имеют классификацию, рассмотрим классификацию заемных финансовых ресурсов (рис. 4).

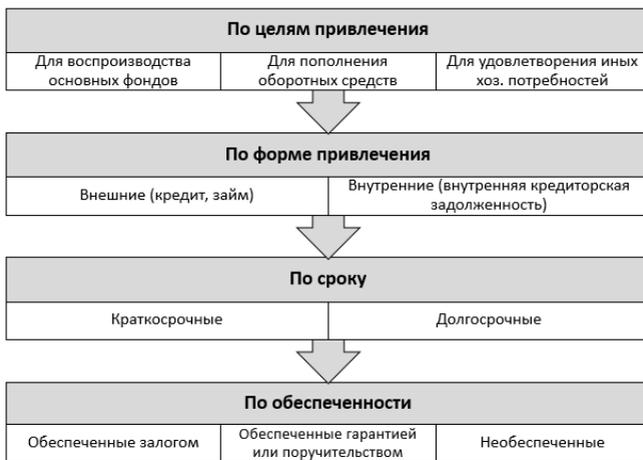


Рис. 4. Классификация заемных финансовых ресурсов публичной корпорации

Источник: Составлено автором по материалам [6].

Как показывает практика, до недавнего времени публичные корпорации в своей деятельности больше предпочитали использовать внутреннее финансирование, нежели внешнее, основными из которого являются доходы от основной и других видов деятельности, устойчивые пассивы, а также паевые и иные взносы, различные целевые поступления и так далее. К внутренним (собственным) и к внешним (заемным, привлеченным) относится следующее (рис. 5):

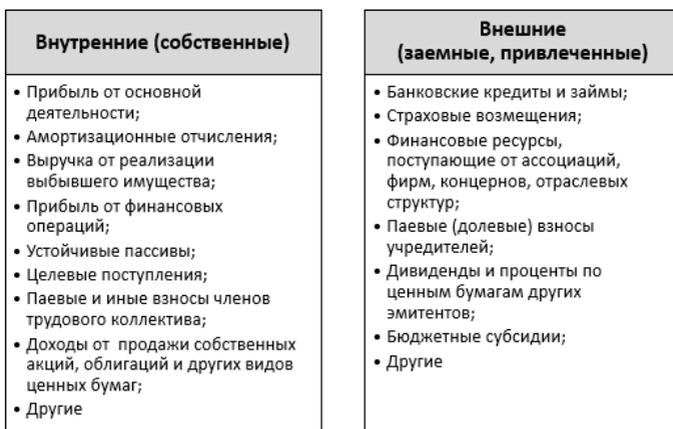


Рис. 5. Источники формирования внутренних (собственных) и внешних (заемных, привлеченных) ресурсов

Источник: Составлено автором по материалам [2].

Ключевым внешним источником поступления финансовых ресурсов является финансовый рынок. В настоящий момент времени мы являемся свидетелями значительного увеличения неустойчивости финансового рынка. Причинами такой неустойчивости являются глобализационные процессы в экономике, снижение государственного регулирования, а также возникновение значительных рисков и угроз с их крайне негативными последствиями для всей экономики в целом. Данные негативные условия явились причиной значительных финансовых проблем в публичных корпорациях, произошла переориентация финансового обеспечения.

Так, ПАО «Аэрофлот», как и вся авиационная отрасль, понесли колоссальные убытки, ввиду действия ограничительных мер вследствие пандемии COVID-19, произошло значительное снижение предпринимательской и инвестиционной активности, что обозначило серьезную проблему национальной экономики. В этой связи возрастает роль субсидирования, которое становится исключительно важным для многих публичных корпораций.

Пакет антикризисных мер Правительства Российской Федерации, принятый в условиях пандемии для компенсации понесенных расходов в период действия ограничительных мер, для авиационной отрасли в целом составил – 23,4 млрд. руб. Для приобретения новой техники были предусмотрены кредиты, обеспеченные государственными гарантиями, что также дало возможность произвести реструктуризацию уже имеющихся кредитов и пролонгировать договоры.

В 2022 году глобальный рост экономики замедлился на фоне роста геополитической напряженности и торговых ограничений, была нарушена устойчивость на финансовых рынках всех уровней. Кризис, начавшийся в 2014 году между Российской Федерацией и 37 странами, получил продолжение.

В 2022 году после начала СВО, ввиду значительных санкционных ограничений в отношении российской авиаотрасли, отмены ряда зарубежных рейсов, а также закрытия аэропортов и отмены рейсов на юге России, в условиях отсутствия поддержки со стороны оригинальных производителей западной техники, получения требований от европейских лизингодателей о расторжении договоров и возврате воздушных судов, объем российского рынка авиаперевозок снизился на 8%, по сравнению с предыдущим годом российской авиакомпания перевезли на 14,2% пассажиров меньше. И в том же году мы стали свидетелями самой масштабной за всю историю государственной поддержки авиационной отрасли для компенсации отрицательного денежного потока, субсидирование которой составило колоссальную сумму – 172 млрд руб. В сложной геополитической обстановке продолжился рост стоимости авиакеросина, который был частично компенсирован использованием демпферного механизма [3].

При этом следует принять во внимание, что применение различных организационно-экономических механизмов и инструментов привлечения источников денежных средств позволило российским корпорациям создать и видоизменить источники финансовых ресурсов, в соответствии с настоящими реалиями, что способствовало эффективному достижению стратегических целей воспроизводства. В частности, ПАО «Аэрофлот» произвел deregистрацию воздушных судов из бермудского регистра и их выкуп у ряда лизингодателей, были подписаны соглашения о закупке отечественных самолетов, произошла переориентация полетных маршрутов [3] и многое другое.

И в 2022 году, несмотря на беспрецедентные санкционные ограничения, ПАО «Аэрофлот» смогло получить уверенные операционные результаты. Проанализировать полученные финансовые результаты не имеется возможность, так как информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 марта 2022 года №351 [4].

Таким образом, в современных нестабильных условиях развития экономики, особое государственное внимание в нашей стране уделяется публичным корпорациям, как представителям значимых отраслей реальной экономики.

В настоящее время именно государственная поддержка явилась основой формирования финансовых ресурсов ряда публичных российских корпораций, чья деятельность зависима от западных условий и попавших под санкционные ограничения, ставшие причиной значительных финансовых проблем в компаниях и крайне негативных последствий для всей экономики в целом.

А применение различных организационно-экономических механизмов и инструментов привлечения источников денежных средств позволило российским корпорациям создать и видоизменить источники финансовых ресурсов, в соответствии с настоящими реалиями, что способствовало эффективному достижению стратегических целей воспроизводства.

Список литературы

1. Moodle - Виртуальная среда обучения КНИТУ (КХТИ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moodle.kstu.ru/mod/book/tool/print/index.php?id=29300> (дата обращения: 06.06.2023).
2. Липчиу Н.В. Корпоративные финансы и их особенности в сельском хозяйстве: учеб.-метод. пособие / Н.В. Липчиу, Ю.С. Шевченко. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – 86 с.
3. ПАО «Аэрофлот» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ir.aeroflot.ru/fileadmin/user_upload/files/rus/common_info/gosa_doc_2023/050623/Aerofl ot_AR_2022_RUS.pdf](https://ir.aeroflot.ru/fileadmin/user_upload/files/rus/common_info/gosa_doc_2023/050623/Aerofl%20AR_2022_RUS.pdf) (дата обращения: 16.06.2023).
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.03.2022 г. №351 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/139763/> (дата обращения: 16.06.2023).
5. Почитаев А.Ю. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.Ю. Почитаев, Р.Р. Ахметов. – Казань: 2020. – 254 с. EDN EQYGRQ
6. Слепнева Т.А. Тема 2. Политика финансового обеспечения и финансирования корпораций. Лекция по дисциплине «Стратегические финансы и финансовое прогнозирование» / Т.А. Слепнева // Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – 2023.
7. Боя Ф. Управление финансами корпорации / Ф. Боя // Экономика и социум. – 2017. – №6–2 (37) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansami-korporatsii-2> (дата обращения: 06.06.2023).
8. Федорович В.О. Стратегическое и оперативное финансирование деятельности корпорации: Особенности выбора источников / В.О. Федорович // Дайджест-финансы. – 2013. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-i-operativnoe-finansirovanie-deyatelnosti-korporatsii-osobennosti-vybora-istochnikov> (дата обращения: 03.06.2023). – EDN PXABGJ

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ТВЕРДЫХ КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ

***Аннотация:** в статье проведен анализ экономической эффективности организации ООО «ГОФРОТАРА», специализирующейся на переработке ТКО. В работе применяется горизонтальный анализ и общенаучные методы.*

***Ключевые слова:** экономика предприятия, ТКО, технико-экономические показатели.*

Для переработки отходов упаковки в составе ТКО на территории Белгородской области функционирует специализированное предприятие ООО «Гофротара», которое представляет собой комплекс с полным циклом производства: бумаги для гофрирования (ГОСТ 7377–85), гофрокартона (ГОСТ 7376–89), из которого изготавливаются как стандартные 4-клапанные ящики, так и гофропродукция (поддоны, лотки) простой и сложной высечки с нанесением одно-, двух- и трехцветной печати, а также комплектующие изделия (прокладки, решетки, обечайки, вкладыши).

ООО «ГОФРОТАРА» работает изготовителем и поставщиком гофрокартона и гофротары с 1999 года. Бумагоделательная машина «BELLMER» запущена в 2006 году и позволяет производить ежемесячно до 1200 тонн бумаги, плотностью от 100 до 200 г/м² и форматом до 2100 мм.

В 2009 году запущена ещё одна бумагоделательная машина производительностью до 1500 тонн в месяц.

Работая более 18 лет на рынке упаковки, ООО «ГОФРОТАРА» завоевало достойное место среди партнеров, таких как: ОАО «Белгородский хладокомбинат», ООО «Ермак», ООО «Белгранкорм», ОАО «Верофарм» и многих других [2]. Финансово-хозяйственный анализ выполнен на основе данных организации ООО «ГОФРОТАРА». В процессе исследования используется ряд источников статистических данных, а именно бухгалтерская отчетность компании, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств [1]. Ключевым методом в аналитическую обработку данных для формирования выводов касательно текущего положения дел и дальнейших перспектив развития данного предприятия являлся горизонтальный анализ, применялись также и общенаучные методы для формирования комплексной картины происходящего, в том числе дедукция, классификация и другие. В качестве периода исследования выбран 2018–2022 гг.

Таблица 1
Динамика технико-экономических показателей ООО «ГОФРОТАРА»

Показатели	Год					Абсолютный прирост (отклонение), +, -	Относительный прирост (отклонение), %
	2018	2019	2020	2021	2022		
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	2 303 662	2 574 469	2 241 714	3 020 402	3 017 995	714 333	31,01
Себестоимость	2 047 896	2 298 736	2 073 018	2 636 077	2 689 333	641 437	31,32
Валовая прибыль (убыток)	255 766	275 733	168 696	384 325	328 662	72 896	28,5
Рентабельность продукции, %	12,49	11,99	8,14	14,58	12,22	-0,27	-2,15
Рентабельность продаж, %	11,1	10,71	7,53	12,72	10,89	-0,21	-1,91

Финансовые аспекты развития предпринимательства

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Затраты на рубль продаж	0,89	0,89	0,92	0,87	0,89	0	0,24
Фондоотдача	-	6,56	5,65	5,9	4,62	-	-
Фондоёмкость	-	0,15	0,18	0,17	0,22	-	-

Увеличение объема продаж товаров и услуг, которые показаны в таблице 1, ООО «ГОФРОТАРА» с 2 303 662 000 руб. до 3 017 995 000 руб. (31,01%) свидетельствует о том, что структурный отдел маркетинга и продаж качественно выполняет свою ежедневную работу. Укрепление позиций на рынке является одним из ключевых приоритетов для сохранения устойчивого положения компании в условиях растущей конкуренции. Руководство ООО «ГОФРОТАРА» способно снижать затраты, о чем свидетельствует, что себестоимость продаж растет быстрее, чем общий объем продаж (131,01%) (131,32%), параллельно с увеличением притока средств от реализации товаров и услуг, о чем свидетельствует постепенное снижение доли постоянных затрат. Наличие резервов требует изучения. Таким образом, при существующей бизнес-модели дополнительные ресурсы, формируемые в период с 2018 по 2022 год для стимулирования менеджмента, погашения долгов, увеличения маркетинговой активности и различных несистемных расходов, будут все меньше и меньше.

Положительная валовая прибыль в размере 328 662 тыс. руб. в 2022 году свидетельствует о том, что ООО «ГОФРОТАРА» создает добавленную стоимость от своей производственной деятельности, необходимую для покрытия всех или части своих непроизводственных затрат, таких как проценты по иностранным средствам, привлеченным для реализации, управления и повышения операционной эффективности. Реализация основных этапов бизнес-модели – разработка продуктов и услуг, маркетинговая деятельность и материальное стимулирование менеджеров – в конечном итоге привела к положительным финансовым результатам и показала, что основная система компании хорошо адаптирована к текущим рыночным условиям. Текущий уровень рентабельности в 2022 году свидетельствует о необходимости инвестирования в увеличение продаж. Стоит отметить, что руководство организации «ГОФРОТАРА» не уделяло достаточного времени и внимания выявлению возможностей для оптимизации бизнес-модели, такие выводы сделаны на основании снижения рентабельности продаж на 0,21% в период с 2018 по 2022 год.

Таблица 2

Горизонтальный анализ активов ООО «ГОФРОТАРА», тыс. руб.

Элемент активов	Год					Абсолютный прирост (отклонение), +, -	Относительный прирост (отклонение), %
	2018	2019	2020	2021	2022		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Основные средства	396 005	389 306	404 126	619 292	687 299	291 294	73,56
Долгосрочные финансовые вложения	634	634	8	8	8	-626	-98,74
Прочие внеоборотные активы	159 000	542 547	632 319	418 005	461 453	302 453	190,22
Внеоборотные активы, ВСЕГО	555 639	932 487	1 036 453	1 037 305	1 148 760	593 121	106,75
Запасы	476 681	300 284	248 691	382 643	325 524	-151157	-31,71

Финансовые аспекты развития предпринимательства

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	14	228	304	0	0	-
Дебиторская задолженность	295 541	255 211	245 272	512 370	230 942	-64 599	-21,86
Краткосрочные финансовые вложения	88 351	74 614	45 114	91 675	311 782	223 431	252,89
Денежные средства и денежные эквиваленты	9 659	3 791	7 170	219 706	204 708	195 049	2 019,35
Прочие оборотные активы	47	0	2	212	1 284	1 237	2 631,91
Оборотные активы, ВСЕГО	870 279	633 914	546 477	1 206 910	1 074 240	203 961	23,44
Баланс	1 425 918	1 566 401	1 582 930	2 244 215	2 223 000	797 082	55,9

Экономический потенциал ООО «ГОФРОТАРА» в рассматриваемом периоде будет расти, о чем свидетельствует увеличение активов с 1 425 918 тыс. руб. в 2018 году до 2 223 000 тыс. руб. в 2022 году, т.е. на 55,9%. Однако это само по себе не означает, что компания управляет эффективно, поскольку важно не только получить необходимые средства, но и разумно их использовать, в том числе поддерживать достаточные производственные запасы, контролировать дебиторскую задолженность покупателей и прочих дебиторов, а также некоторое превышение финансовых ресурсов, необходимых для реализации производственного потенциала. Динамика роста в период 2018–2022 гг.

будет обусловлена увеличением оборотного капитала и основных средств. Первый показатель увеличился на 23,44%, а второй – на 106,75%. К увеличению общей суммы имущества в текущую, финансовую и инвестиционную деятельность общества приводили такие элементы активов, представленные в таблице 2:

- основные средства (+73,56%);
- прочие внеоборотные активы (+190,22%);
- краткосрочные финансовые вложения (+252,89%);
- денежные средства и денежные эквиваленты (+2 019,35%);
- прочие оборотные активы (+2 631,91%).

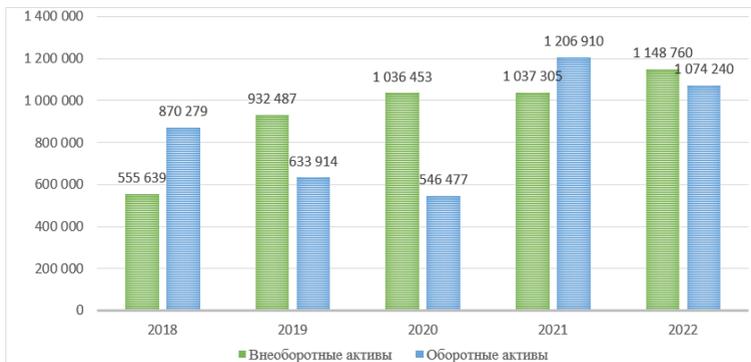


Рис. 1. Динамика активов ООО «ГОФРОТАРА»

Противоположный эффект, а именно стимулирование уменьшения общей суммы ООО «ГОФРОТАРА», осуществляли следующие составные части активов:

- долгосрочные финансовые вложения (-98,74%);
- запасы (-31,71%);
- дебиторская задолженность (-21,86%).

Бизнес-модель ООО «ГОФРОТАРА» обеспечивает определенную защиту от инфляционного риска за счет увеличения основных фондов с 396 005 тыс. руб. в 2018 году до 687 299 тыс. руб. в 2022 году. Это означает, что производственные мощности компании могут быть сохранены в случае повышения цен на аренду или других форм временного включения основных средств. С другой стороны, компания нуждается в значительном срочном финансировании для покрытия затрат на приобретение, транспортировку, запуск и других сопутствующих расходов. Этот путь хотя и повышает стабильность производственной деятельности компании, но одновременно снижает ее гибкость. При благоприятной рыночной конъюнктуре компания перераспределяет часть капитала, вложенного в инструменты денежного рынка, в пользу своей основной деятельности. В результате долгосрочные финансовые вложения «ГОФРОТАРЫ» сокращаются, что позволяет компании пополнять оборотный капитал, т. е. запасы материалов, дебиторской задолженности и товарно-материальных ценностей.

Оптимальный уровень запасов и товарно-материальных ценностей – сложный вопрос для ООО «ГОФРОТАРА». С одной стороны, необходимо работать предсказуемо, ритмично и системно в сфере оказания услуг и реализации товаров, а с другой – сокращать запасы, чтобы направлять резервный капитал в более продуктивные сферы, например, в инвестиции в финансовые инструменты, генерирующие положительный денежный поток от процентного дохода. Тот факт, что в период 2018–2022 годов объем продаж товаров и услуг будет расти, а запасы товаров и запасы в пути – сокращаться, говорит о том, что менеджменту следует сосредоточиться на оптимизации структуры запасов. Сюда входят не только запасы, непосредственно используемые в производственной деятельности, но и торговые запасы, а также прочие запасы. В целом наметившаяся динамика положительно сказывается на стоимости запасов в процентах от общего объема продаж.

В то же время снижение у «ГОФРОТАРЫ» денежных средств в кассе, краткосрочных финансовых вложений в виде акций, депозитных инструментов и других статей свидетельствует о принятии мер по увеличению оборотного капитала. Очевидно, что краткосрочные финансовые инструменты с низкими процентными ставками не обеспечивают высокой доходности. Если исходить из того, что финансовая отчетность компании отражает справедливую стоимость ее активов и обязательств и что ООО «ГОФРОТАРА» не распределяет значительную чистую прибыль в виде дивидендов, то темп прироста собственного капитала является важным показателем деятельности компании как консолидированного имущественного комплекса, заботящегося о благосостоянии своих владельцев.

В период 2018–2022 гг. ожидается увеличение этого показателя на 108,15%, что свидетельствует о способности руководства компании идти в ногу с целевой аудиторией. Кроме того, в окружающих СМИ появляется все больше свидетельств того, что компания является платежеспособной и заслуживает доверия. Увеличение стоимости чистых активов свидетельствует о наличии большего объема средств для расчетов с кредиторами, поставщиками и другими клиентами в случае падения финансовой стабильности. Следовательно, такая динамика говорит о том, что интересы контрагентов защищены лучше. Ожидается, что капитал «Гофротара» увеличится с 702 861 тыс. руб. в 2018 году до 1 462 975 тыс. руб. на конец 2022 года.

В 2018 году ООО «ГОФРОТАРА» добилось положительных результатов, получив чистую прибыль в размере 180281 тыс. руб. Чистая прибыль «ГОФРОТАРЫ» демонстрирует тенденцию к росту.

Учитывая, что предприятие функционирует с сентября 1999 года, то есть по своей сути практически четверть века, данный фактор расценивается, как стабильная деятельность.

Предприятие можно отнести числу финансово устойчивых и платежеспособных, что также отмечает надежность и дальнейший подъем прибыли благодаря производству и продаже собственной продукции. Это отмечается тем, что ООО «ГОФРОТАРА» представляет собой современный, экологический комплекс, который имеет свой независимый цикл производства упаковки, а именно: сбор макулатуры, переработку и изготовления конечного продукта – гофроупаковки с нанесением печати. Поскольку предприятие нацелено на сбор макулатуры, в том числе и у юридических лиц, путем заключения договорных отношений, – это также положительно сказывается на экологическом состоянии области.

Регионы, в которые осуществляется поставка товара – в основном близлежащие субъекты Российской Федерации, это в свою очередь: Белгородская область, Курская, Воронежская и др.

Иные предприятие, находящиеся в похожем сегменте, являются менее прибыльными по сравнению с ООО «ГОФРОТАРА». К основным видам деятельности относятся производство канцелярии, гофр (картон, бумага, ящики, лотки и т. д.), также это упаковочная бумага и картон. Опираясь на данные РОССТАТА по уровню выручки, приносимой за 2018 год, предприятие занимает второе место в России, а заказчиками выступают крупные агрокомплексы пищевой промышленности, функционирующие в Российской Федерации – Агропромышленный холдинг «Мираторг», в том числе и комплексы из Белгородской области.

По своей сути, ООО «ГОФРОТАРА» является предприятием, которое имеет свои сильные стороны в целом может быть нацеленным на дальнейшую перспективу развития экономической деятельности, с целью большего увеличения соевый прибыли, в том числе, это можно сказать и о возможности повышения уровня конкурентоспособности в своем рыночном сегменте с вероятностью выхода на международный рынок.

Список литературы

1. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/> (дата обращения: 13.11.2023).
2. ООО «ГОФРОТАРА» - производство гофрокартона и гофроупаковки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gofrobel.ru/> (дата обращения: 13.11.2023).

Мусостова Деци Шамсудиновна

канд. экон. наук, доцент

Макалов Майрсолта Денильбекович

магистрант

Чабдрахманова Хава Ахмедовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова»
г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-108199

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация: *финансовые институты регионального рынка микрофинансирования – это организации, обеспечивающие финансовую поддержку малых предприятий и частных лиц, которые имеют ограниченный доступ к традиционным банковским услугам. Важной чертой таких институтов является их ориентированность на местное сообщество и поддержка предпринимательства на уровне регионов. В рамках статьи анализируется деятельность микрофинансовых организаций в зарубежных странах, в России и в отдельных регионах.*

Ключевые слова: *микрофинансирование, региональный рынок, финансовый институт, МФО, финансы, экономика.*

Микрофинансирование является видом финансовых услуг, заключающимся в выдаче относительно небольших денежных средств представителям

Финансовые аспекты развития предпринимательства

малого бизнеса или частным лицам. Как правило, микрофинансирование направлено на обеспечение лиц, для которых ограничен доступ к традиционному банковскому кредиту в силу таких причин, как небольшой объём требуемых средств, территориальная удалённость от кредитных организаций, отсутствие кредитной истории.

Микрофинансирование представляет собой гибкую форму банковского кредитования, для получения которого необходимо соблюдение ряда условий. Воспользовавшись микрокредитованием, представители малого предпринимательства имеют возможность запустить своё дело без наличия стартового капитала и открыть свою кредитную историю. В целом микрокредитование как часть финансовой системы способствует увеличению объёма денежного оборота, стимулированию производства, росту числа предпринимателей и налоговых поступлений, а также повышению покупательской способности наиболее незащищенного слоя населения. Институты, осуществляющие микрофинансирование, принято называть микрофинансовыми организациями (МФО).

Микрофинансирование развивается во всём мире на протяжении последних 40 лет. Первой микрофинансовой организацией стал Grameen Bank of Bangladesh, созданный в середине 70-х годов с целью выдачи жителям страны займов с условием использования их исключительно для открытия небольшого собственного бизнеса. В дальнейшем микрофинансовые организации получили популярность в Африке и Латинской Америке. В настоящее время МФО действуют как в развивающихся, так и в экономически развитых странах, где они выполняют функцию выдачи займов с высоким уровнем кредитного риска и инструмента для снижения безработицы. Ежегодно мировой рынок микрофинансирования возрастает на 13%, а к 2030 году его общий объём, по мнению экспертов, достигнет 86 миллиардов долларов [1]. Различные форм, функций, задач, источников фондирования и мер государственного контроля рынка микрофинансирования в развитых и развивающихся странах представлено на рис. 1.

	Развивающиеся страны		Развитые страны	
● Основная форма	Воспроизводственные микрораймы		Воспроизводственные микрораймы	Потребительские микрораймы
● Основные функции	Борьба с бедностью и неравенством доходов		Поддержка предпринимательства	Доступ к заемным средствам для заемщиков с высоким уровнем риска
● Основная задача	Включение новых регионов и их населения в мировую экономику, замещение банковской систему	Общая задача: расширение финансовой доступности	Заполнение изолированных ниш кредитной системы и перераспределение рисков	
● Источники фондирования	Государство, благотворительные фонды		Государство, частные инвестиции <i>Проблема страхования инвестиций</i>	
● Регулирование и контроль	Активная государственная поддержка и государственный контроль		Государственная поддержка	Строгое регулирование Саморегулируемые организации

Рис. 1. Рынок микрофинансирования развитых и развивающихся стран [2]

В Российской Федерации сектор микрофинансирования стал развиваться в середине 1990-х годов, но активный рост пришёл уже на первое десятилетие нового столетия. Если в 2003 году в стране насчитывалось

около 150 МФО, то через пять лет их было уже 2700. Первые программы микрофинансирования были реализованы в Центральном федеральном округе, в Поволжье и на Дальнем Востоке, и именно в этих регионах до настоящего времени успешно развивается микрофинансовый сектор.

Развитию микрофинансового рынка способствовал мировой финансовый кризис 2008 года, после которого кредитные организации на протяжении некоторого времени не могли предложить своим клиентам выгодных кредитных условий. В этой ситуации МФО заняли на финансовом рынке нишу небольших сумм займов, предоставляемых на упрощённых условиях, в том числе клиентам, не имеющим кредитной истории. Дополнительным фактором стало принятие в 2011 году закона о деятельности микрофинансовых организаций, который вывел эту сферу в правовое поле.

Признание МФО в качестве полноправного участника финансовых отношений в первую очередь было направлено на развитие сферы кредитования в небольших населённых пунктах, где недостаточно полно представлены банковские услуги и существует спрос на первоначальные займы для начинающих предпринимателей. Развитие МФО в значительной степени решило проблему развития малого предпринимательства и повышения уровня жизни населения в российских регионах.

В настоящее время деятельность микрофинансовых организаций регламентируется Федеральными законами №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», согласно которым МФО должны быть зарегистрированы в качестве юридического лица, а сведения о них переданы Центральному банку РФ и занесены в государственный реестр. В 2023 году вступили в силу изменения, внесённые Центробанком в сферу микрофинансирования. По новым правилам с 1 июля 2023 года ежедневная процентная ставка не должна превышать 0,8%, а переплата по кредиту может составлять не более 1,3 раза от суммы займа. Также с 1 октября 2023 года в каждой МФО не более 15% заемщиков могут иметь долговую нагрузку, составляющую более 80%, и не более 20% заёмщиков – долговую нагрузку в размере от 50 до 80%.

Исходя из специфики деятельности, работающие на российском финансовом рынке, микрокредитные организации можно условно разделить на несколько основных групп.

1. Крупные МФО, базирующиеся в Москве или Санкт-Петербурге – такие организации имеют свои головные и региональные офисы и раскрученные интернет-сайты, вкладывают средства в агрессивную рекламу в интернете и региональных СМИ, могут привлекать банковские кредиты и выпускать собственные облигации. При получении статуса МФК такие организации могут привлекать заёмные средства населения.

2. Региональные микрофинансовые организации, имеющие один или несколько офисов на территории своего региона, работающие с малым бизнесом и частными лицами, но делающие акцент на краткосрочных потребительских займах.

3. Специализированные МФО, предоставляющие микрозаймы одного профиля. Это могут быть займы под залог недвижимости, автомобиля или другого имущества.

4. МФО, аффилированные с банками или крупными коммерческими компаниями. Данные микрофинансовые организации чаще направлены на работу с малым предпринимательством, т.к. имеют доступ к межбанковским кредитам, могут формировать собственные активы и капитальную базу.

5. МФО, созданные с целью кредитования малого бизнеса и участвующие в федеральных и региональных программах, созданных для поддержки предпринимательства, в том числе запуска стартапов и предоставления льготных условий для реализации бизнес-проектов в регионах.

6. МФО, работающие в виртуальном пространстве и ведущие всю свою деятельность через сеть интернет. Для работы с клиентами такие МФО используют условия публичной оферты, закреплённой в ГК РФ, а всю информацию предоставляют посредством интернет-маркетинга и собственных сайтов или страниц в социальных сетях.

С начала 2016 года действуют поправки к ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», в которых все микрофинансовые организации получили разделение на микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК). К МКФ предъявляются более строгие требования по уставному капиталу, которые должны быть не ниже 70 млн рублей, в то время как в случае с МКК не существует никаких ограничений по сумме уставного капитала. При этом у МФК больше полномочий при ведении бизнеса: им разрешено выдавать займы размером до 1 млн. рублей, выпускать собственные облигации и кредитные пластиковые карты. МФК должен входить в одну из саморегулируемых организаций (СРО) и ежегодно проходить процедуру финансового аудита. В отношении МФК проводится постоянный надзор со стороны Центрального банка Российской Федерации.

Для микрокредитных организаций действуют упрощённые правила: они не подвергаются аудиторской проверке, проверки со стороны Центробанка проводятся только в случае получения сведений о нарушении законодательства или правил ведения деятельности. МКК не имеют права выдавать онлайн-займы и выдавать займы иностранным гражданам. Несмотря на ряд действующих ограничений, на сегодняшний день более 90% всех МФО составляют микрокредитные организации.

В 2021 году совокупный кредитный портфель микрофинансовых организаций составил 630 миллиардов рублей, средняя сумма займа – 8500 рублей. В 2022 году рост количества полученных займов составил 11% и это показатель уступает 2021 году, когда был зафиксирован рекордный рост в 32%. При этом качество обслуживания долга ухудшилось, что выразилось в высоком объёме проданной задолженности на общую сумму 57 млрд рублей. Из расчёта на 1 тысячу населения больше всего займов было выдано в Республике Тыве, характеризующейся удалённостью от финансовых центров, а также в Москве и Санкт-Петербурге, где сосредоточена значительная часть населения, включая трудовых мигрантов из других российских регионов. Показатели развития российского рынка микрофинансирования по данным Центрального банка РФ представлены на рис. 2.

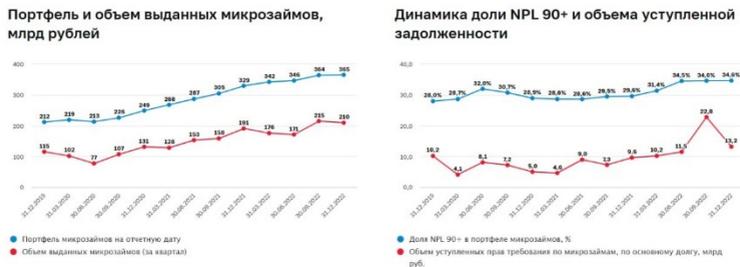


Рис. 2. Показатели развития российского рынка микрофинансирования [3]

Территориальное распределение микрофинансирования зависит от действия региональных властей и особенностей регионального законодательства, в некоторых случаях устанавливающего дополнительные нормы в деятельности МФО. Микрофинансовый сектор наиболее представлен в регионах, где законодательная база и действия органов власти направлены на развитие малого предпринимательства. Значение имеет уровень жизни в регионе, степень развития финансового рынка, разнообразие сфер деятельности малого бизнеса.

С целью поддержки малого бизнеса региональные отделения банков с государственным участием в сотрудничестве с МФО создают специальные программы в поддержку стартапов и представителей малого предпринимательства. Обычно эти программы предусматривают целевой кредит на приобретение оборудования, модернизацию или расширение производства, развитие инновационной деятельности. Размер процентной ставки по этим займам зависит от целевого использования заемных средств, так, при использовании займа в области сельского хозяйства он составит 13%, в строительстве – 15%, а в сфере торговли и оказания услуг – 16%. Кредиты выдаются на срок от трех месяцев до трёх лет, их обеспечением является залог имущества и поручительства. Необходимо отметить, что при этом эффективная ставка в МФО составляет от 30 до 70%, если не брать в расчёт мелкие потребительские займы.

Около 60% клиентов МФО составляют представители малого бизнеса, для которых действуют наиболее выгодные условия кредитования. Вместе с тем множество микрофинансовых организаций специализируются исключительно на потребительских кредитах, адресованных, в первую очередь, малообеспеченным слоям населения. Это небольшие займы, размером от 1 тыс. до 40 тыс. рублей, предоставляемые на срок до одного года, не требующие залога, поручительства или проверки кредитной истории. Для получения кредита достаточно предоставить документ, удостоверяющий личность заёмщика. Такие кредиты востребованы у людей, имеющих негативную кредитную историю или по другим причинам, не имеющих доступа к банковским кредитным продуктам. По некоторым оценкам, в России более половины граждан не могут воспользоваться традиционными банковскими кредитами.

Характерными признаками МФО, ориентированных на выдачу потребительских займов, является агрессивная рекламная политика, совмещённая с сокрытием реального размера эффективной процентной ставки по займу, которая до последних изменений могла составлять до 365% годовых. В рекламе таких МФО указывается дневная процентная ставка, что вводит в заблуждение заемщиков, при этом информация о реальной ставке набирается мелким шрифтом. Таким же мелким шрифтом она может быть напечатана в договоре, заключаемом при передаче заемных средств. Обычно средства доставляются клиенту на дом и таким же образом происходит погашение займа. Таким образом, МФО стремится не раскрывать адрес своего офиса, указывая в рекламных материалах только номер телефона.

Высокие ставки потребительских займов представители МФО объясняют наличием рисков при выдаче кредитов без залога и поручительства. Также причина заключается в отсутствии у МФО доступа к таким выгодным источникам фондирования, как ресурсы Минфина и Банка России, межбанковские кредиты и облигационные займы. Популярность МФО, в том числе недобросовестно ведущих свою деятельность, объясняется низким уровнем жизни в российских регионах и финансовой безграмотностью заемщиков, нередко оказывающихся в долговой кабале. В свои договоры МФО включает такие пункты, как неустойка при просрочке погашения, штраф за недельную просрочку платежа и другие санкции. В сложившейся ситуации возрастает задолженность граждан по займам: если в 2012 году она составляла около 2 млрд рублей, то по состоянию на начало 2022 года задолженность россиян перед МФО превысила 240 млрд рублей.

Как правило, большую часть задолженности составляют проценты, штрафы и пени, налагаемые МФО на заемщика. Высокий уровень задолженности отрицательно влияет на финансовую стабильность микрофинансовых организаций и может приводить к их банкротству. В регионах органы внутренних дел заводят уголовные дела по статье «мошенничество» в отношении граждан, принципиально на протяжении длительного времени не возвращающих заемные средства, однако эта практика в настоящий момент не принимает массового характера и не оказывает значительного влияния на ситуацию в сфере микрофинансирования.

Несмотря на имеющиеся проблемы, сфера микрофинансирования стала одним из финансовых институтов, способствующих развитию мелкого предпринимательства в регионах и обеспечивающих денежный оборот. Это динамично развивающаяся сфера, в которой действуют как крупные МФО, имеющие свои филиалы в регионах, так и небольшие организации, преимущественно работающие с частными лицами. Если в 2012 году микрофинансовый рынок оценивался в 120 млрд рублей, то к концу 2022 года совокупный портфель микрофинансовых организаций составил уже около 300 млрд рублей.

Эксперты в финансовой сфере считают, что необходимо принять ряд мер, способствующих превращению МФО в механизм, работающий не только в своих интересах и в интересах финансового рынка, но и в интересах социально-экономического развития страны. В первую очередь речь идёт о прозрачности деятельности микрофинансовых организаций, которая позволит этим организациям получить доступ к более дешёвому фондированию, включая выпуск облигаций и других ценных бумаг. Это

позволило бы МФО предлагать своим клиентам более выгодные условия и перейти к политике открытости при оформлении договоров.

Одним из наиболее дискредитирующих факторов для МФО является скрытие подлинной информации об эффективной процентной ставке и штрафных санкциях в случае несвоевременной выплаты. Раскрытие информации о стоимости займа и всех условиях договора могло бы служить повышению прозрачности в отношениях между МФО и заемщиками, а также снизить риски, связанные с необдуманном получением займа, когда заемщик оказывается введен в заблуждение относительно реального размера процентов, пени и штрафов.

Также среди предлагаемых мер – обязательная проверка кредитоспособности клиента со стороны МФО и ограничение в размере займа в зависимости от годового дохода заемщика. Эти условия помогли бы в защите заемщика от закредитованности, а МФО – от большого процента несвоевременных выплат и полного невозврата выданных ссуд. Облегчить работу МФО с проблемными заемщиками могло бы требование о передаче информации о своих клиентах в бюро кредитных историй.

Ещё одной проблемой, существующей в основном в регионах, является наличие микрофинансовых организаций, ведущих свою деятельность без регистрации в статусе МФО и находящихся вне правового поля. В настоящее время в законодательстве не установлено прямой нормы запрета на подобную деятельность, а поиск нарушителей осложняется недостатком информации, предоставляемой при заключении договоров, отсутствием офисов и использованием временных телефонных номеров.

Необходимо отметить, что ограничительные меры, вступившие в силу в 2023 году, призваны регламентировать деятельность МФО и снизить неоправданно высокие процентные ставки по потребительским займам. Введение ещё более жёстких мер может привести к сокращению числа МФО, поскольку соблюдение новых норм потребует дополнительных расходов. При этом негативные моменты будут компенсированы повышением эффективности оставшихся на рынке организаций и более полным соблюдением прав потребителей финансовых услуг.

Анализируя ситуацию на финансовом рынке, можно предположить, что дальнейшее развитие микрофинансового сектора будет происходить в регионах, а именно – в населённых пунктах с населением меньше 50 тысяч человек. Такие населённые пункты не привлекательны для банков в виду высоких операционных издержек, при этом в небольших городах, где доходы населения редко превышают отметку в 30 тысяч рублей, существует потенциальный спрос на услуги МФО. В регионах наиболее востребованными являются небольшие суммы займов, в большинстве случаев они не превышают 12 тысяч рублей, в то время как в мегаполисах эта сумма в среднем составляет около 20 тысяч.

Несмотря на меры по регулированию деятельности МФО, следует признать, что в настоящее время рынок микрофинансирования в значительной мере остаётся современным инструментом ростовщичества, эксплуатирующим сложившуюся экономическую ситуацию и прежде всего ориентированного на регионы, в которых уровень жизни значительно ниже по сравнению с городами-миллионниками. Снижение реального дохода населения в 2022–2023 годах вызвало рост числа займов и выявило

все проблемные стороны микрофинансовой деятельности: рост просроченной задолженности, конфликтные ситуации, связанные с сокрытием информации о реальной процентной ставке и взысканием просроченной задолженности.

В Государственной думе неоднократно поднимался вопрос о полной ликвидации МФО и запрете на любую микрофинансовую деятельность. Однако ещё в 2016 году Центральный банк РФ разъяснил свою позицию, указав, что микрофинансовый сектор имеет право на существование, а высокий спрос на микрокредиты в случае ликвидации МФО спровоцирует возникновение теневого ростовщического рынка, действующего вне правового поля. В 2017 году Центробанк утвердил базовый стандарт для защиты клиентов микрофинансовых организаций. Стандарт ограничивает число краткосрочных займов, выданных одному гражданину: не более 10 займов со сроком возврата менее 30 дней в течение одного года. Также запрещается пролонгация договора займа более семи раз.

Таким образом, перспективы развития в РФ микрофинансового рынка связаны с ужесточением деятельности МФО и вывода из теневого сектора микрофинансовых организаций и юридических лиц, действующих без регистрации. В российских регионах существует большой спрос на услуги подобных организаций и их переход в правовое поле позволит привлечь частных инвесторов и заинтересовать кредитные организации, которые могут выступить в качестве партнёров.

Список литературы

1. Высоков Д.А. Развитие микрофинансирования: международный опыт и российская практика: дис. ... канд. экон. наук: 5.2.5. – М., 2023. – 198 с.
2. Micro Lending Market Size, Share & Trends Analysis Report 2022 // BUSINESSWIRE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.businesswire.com/news/home/20221216005365/en> (дата обращения: 11.10.2023).
3. Тенденции микрофинансового рынка в 2022 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/microfinance/mfo/mmt_2022/ (дата обращения: 11.10.2023).

Мусостова Деци Шамсудиновна

канд. экон. наук, доцент

Макалов Майрсолта Денильбекович

магистрант

Чабдрахманова Хава Ахмедовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный
университет им. А.А. Кадырова»
г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-108200

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АПК НА ПРИМЕРЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

***Аннотация:** в рамках исследования рассматриваются процессы формирования и развития ресурсного потенциала агропромышленного комплекса (АПК) на примере Чеченской Республики. В статье анализируются основные аспекты, влияющие на создание и укрепление ресурсной базы сельского хозяйства в регионе, а также рассматриваются практические механизмы и инструменты, используемые для оптимизации этого процесса. В ходе исследования авторы выявляют ключевые факторы, способствующие развитию ресурсного потенциала АПК в Чеченской Республике, такие как земельные ресурсы, трудовые ресурсы, инфраструктура, научно-технический потенциал и финансовая поддержка. Особое внимание уделяется роли государственных программ и стратегий в стимулировании инвестиций и инноваций в сельском хозяйстве региона. В статье также описываются практические шаги и меры, предпринятые в Чеченской Республике для развития ресурсного потенциала АПК, включая совершенствование земельных отношений, содействие развитию агротехнологий, образования и поддержку сельскохозяйственных предпринимателей. В исследовании подчеркивается важность устойчивого развития ресурсного потенциала АПК для обеспечения продовольственной безопасности региона и улучшения жизни сельского населения. Полученные результаты могут быть полезны как для научного сообщества, так и для практических решений в сфере развития сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в регионах с аналогичными условиями и потенциалом.*

***Ключевые слова:** ресурсный потенциал, агропромышленный комплекс, АПК, сельское хозяйство, стратегическое управление, региональная поддержка, земельные ресурсы, социально-экономическое развитие, Чеченская Республика.*

Агропромышленный комплекс (АПК) представляет собой комплексную систему, объединяющую различные сектора и отрасли, связанные с производством, переработкой, распределением и потреблением сельскохозяйственной продукции. Он играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности, развитии экономики и социальном благополучии страны и региона. Агропромышленный комплекс играет

Финансовые аспекты развития предпринимательства

решающую роль в обеспечении продовольственной безопасности страны. Он является основным источником производства сельскохозяйственной продукции, которая удовлетворяет потребности населения в пище. При этом АПК обеспечивает стабильное и надежное поступление продуктов питания на внутренний рынок, что предотвращает дефицит и колебания цен на основные продукты.

Продовольственная безопасность, обеспечиваемая АПК, имеет стратегическое значение для поддержания суверенитета и стабильности страны. Она позволяет снижать зависимость от импорта продовольствия и обеспечивает контроль над качеством и безопасностью пищевых продуктов. АПК также способствует созданию рабочих мест в сельских регионах, улучшению жизни сельского населения и устойчивому развитию экономики в целом. Поддержание и развитие агропромышленного комплекса содействует обеспечению страны надежным и устойчивым источником пищевых ресурсов, что имеет существенное значение для благополучия нации. Таким образом, АПК обеспечивает население продуктами питания, поддерживая стабильное и надежное предложение сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке, способствует развитию экономики через создание рабочих мест, увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции и стимулирование смежных отраслей промышленности.

В структуру агропромышленного комплекса входят три основные сферы – сельское хозяйство, обслуживающая его промышленность и инфраструктура (рис. 1).

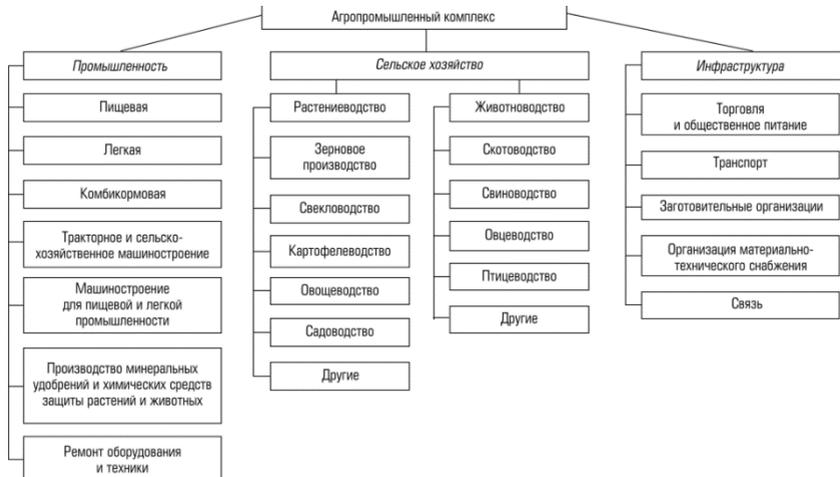


Рис. 1. Структура агропромышленного комплекса [1]

Основой агропромышленного комплекса является сельское хозяйство, которое включает в себя разведение животных, выращивание растений, а также ведение лесного и рыбного хозяйства. Оно обеспечивает сырьем отрасль пищевого производства, а также различные направления легкой промышленности – текстильную, швейную, кожевенную, обувную и меховую. Эффективность сельскохозяйственного производства обеспечивается за счет

производства комбикормов для животных, а также минеральных удобрений и средств для защиты растений и животных.

Функционирование сельского хозяйства невозможно без современной сельскохозяйственной техники – тракторов, комбайнов, поливальных машин, опрыскивателей, распределителей минеральных удобрений, культиваторов и т. п. Производство оборудования для растениеводства, животноводства и мелиоративных работ осуществляется в рамках самостоятельной отрасли экономики – сельскохозяйственного машиностроения. Принципиальное значение для эффективного функционирования агропромышленного комплекса имеет развитая логистическая инфраструктура, позволяющая обеспечить хранение и транспортировку пищевой продукции между фермами, производственными предприятиями, оптовыми и розничными продавцами, а также конечными потребителями.

Ресурсный потенциал АПК включает землю, основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения, материальные оборотные средства, трудовые ресурсы [2]. Развитие АПК может направляться на соблюдение экологических стандартов и сбалансированное использование природных ресурсов. Земли, используемые для сельского хозяйства, представляют собой ключевой ресурс агропромышленного комплекса. Управление земельными ресурсами, их эффективное использование и сохранение являются важными аспектами устойчивого развития. Внедрение современных технологий и методов возделывания, животноводства и переработки помогает увеличивать производительность, снижать затраты и минимизировать негативное воздействие на окружающую среду.

Для развития АПК в стране и регионе принципиальное значение имеет государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государственная поддержка агропромышленного комплекса (АПК) представляет собой совокупность мер и механизмов, предоставляемых государством для стимулирования и развития сельского хозяйства и связанных отраслей. Данные мероприятия ориентированы на обеспечение устойчивого развития АПК, повышение продовольственной безопасности, улучшение жизни сельского населения и поддержание стабильности экономики.

Наиболее распространенным направлением государственной поддержки является финансовая помощь фермерам, аграрным предприятиям и кооперативам в форме субсидий и грантов на семена, удобрения, агротехнику, а также научные исследования и разработки (НИОКР) в области сельского хозяйства. Сельскохозяйственным предприятиям также предоставляются налоговые льготы, которые снижают налоговое бремя и способствуют увеличению инвестиций в отрасль: так, в России для сельскохозяйственных товаропроизводителей разработан специальный налоговый режим с уплатой единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) по ставке 6% вместо налога на прибыль, НДС и налога на имущество организаций.

Государство может предоставлять льготные кредиты и займы сельским хозяйственным организациям для расширения производства, модернизации оборудования и внедрения новых технологий. Льготные кредиты сельскому хозяйству предоставляют Сбербанк, ВТБ, РНКБ и специализированный Россельхозбанк. Введение систем льготного страхования сельскохозяйственных культур позволяет снизить финансовые риски, связанные с погодными катастрофами и болезнями растений. Централизованное развитие

Финансовые аспекты развития предпринимательства

сельскохозяйственной инфраструктуры, такой как дороги, электрификация, водоснабжение и хранение, позволяет улучшить условия труда и производства в сельских районах. На федеральном и региональном уровне также организуются обучающие программы, семинары и консультации для фермеров, чтобы повысить их знания и навыки в области современных агротехнологий и управления. Государство также активно способствует экспорту сельскохозяйственной продукции, предоставляя льготы и поддержку на международных рынках. Государственная поддержка АПК играет важную роль в содействии устойчивому развитию сельского хозяйства и обеспечении продовольственной безопасности страны и ее регионов.

Структура АПК различается в регионах Российской Федерации в зависимости от их климатических, географических, экономических и социокультурных особенностей. Так, в Чеченской Республике существует значительный ресурсный потенциал для развития сельского хозяйства и смежных с ним отраслей.

Умеренно-континентальный климат республики обеспечивает теплое лето и мягкую зиму. Это позволяет выращивать широкий спектр сельскохозяйственных культур, включая зерновые, овощи и фрукты. Мягкие зимы также облегчают условия для содержания животных. Регулярные осадки обеспечивают землю достаточным объемом влаги, необходимой для обеспечения хорошей урожайности и качества сельскохозяйственной продукции. Летний сезон благоприятен для посевов и выращивания растений, в то время как зимний период требует дополнительных усилий для сохранения тепла и ухода за животными. Наличие горных районов оказывает влияние на микроклимат и условия сельского хозяйства. Горные районы могут иметь более холодные температуры и больше осадков, что может потребовать адаптации сельскохозяйственных практик. Некоторые регионы республики имеют черты субтропического климата, что может способствовать выращиванию некоторых экзотических и теплолюбивых культур.

Динамика посевных площадей в Чеченской Республике представлена на рис. 2.



Рис. 2. Земельный потенциал АПК в Чеченской Республике [3]

Так, величина посевных площадей в Чечне по данным за 2022 год составляет 306,1 тысяч гектаров, то есть почти 19% от совокупной площади территории региона. Одной из ключевых отраслей сельского хозяйства в

республике является растениеводство. Здесь выращиваются разнообразные сельскохозяйственные культуры, включая зерновые, овощные и плодовые культуры. Основная часть посевных площадей занята зерновыми и зернобобовыми культурами (183,4 тысяч га). Урожайность посевных площадей достаточно высока – с одного гектара производители получают 40,9 центнеров яровой пшеницы, 52,6 центнеров кукурузы, 30,0 центнеров сои, 102,3 центнеров картофеля и т. п. В последние годы благодаря механизации и автоматизации производства эффективность сельскохозяйственных предприятий в регионе неуклонно возрастает. С учетом климатических особенностей, особое внимание уделяется выбору сортов и методов обработки почвы, чтобы обеспечить урожайность и качество продукции.

В Чеченской Республике также достаточно хорошо развито животноводство: по данным за 2022 год поголовье крупного рогатого скота составило 258,5 тысяч голов, овец и коз – 297,5 тысяч голов, лошадей – 9,0 тысяч голов, а птицы – 1,3 миллиона единиц. Надой молока на одну корову – почти 3 тонны в год, средний годовой настриг шерсти с одной овцы – 2,4 килограмма [3]. Указанные показатели имеют тенденцию к постепенному увеличению.

Неотъемлемым элементом ресурсного потенциала АПК являются трудовые ресурсы. Трудовые ресурсы в Чеченской Республике представляют собой активное и динамичное образование, обусловленное историческими, культурными и экономическими особенностями региона. Одной из характерных особенностей трудовых ресурсов исследуемого является их молодость и динамичное развитие. Возрастная структура населения, с высокой долей молодых людей, обуславливает потенциал для трудовой активности и инновационного подхода к развитию различных отраслей. Кроме того, сохранение традиционных семейных ценностей и образа жизни сказывается на структуре занятости, в том числе в сельском хозяйстве и ручных ремеслах.

Численность рабочей силы и величина безработицы в Чеченской Республике по данным за последние пять лет представлены на рис. 3.

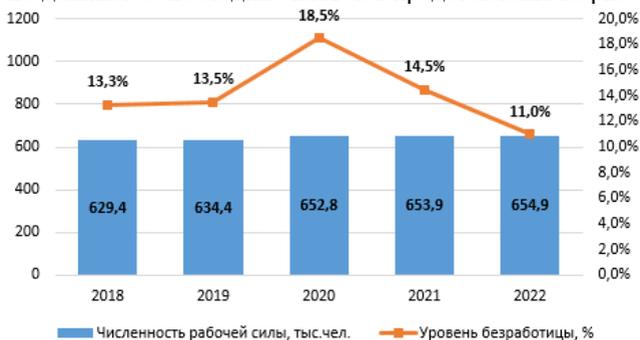


Рис. 3. Кадровый потенциал АПК в Чеченской Республике [3]

Таким образом, в Чеченской Республике имеется значительный объем незадействованных трудовых ресурсов, которые могут быть направлены на развитие агропромышленного комплекса.

Ключевым аспектом ресурсного потенциала АПК является наличие сельскохозяйственной техники (рис. 4).



Рис. 4. Технический потенциал АПК в Чеченской Республике [3]

Таким образом, технический потенциал сельского хозяйства в Чеченской Республике является недостаточным и требует значительного увеличения.

Также следует отметить, что на территории Чеченской Республики существует сравнительно мало пищевых предприятий, что крайне негативно влияет на продовольственную самодостаточность, доступность разнообразных продуктов питания и экономическую устойчивость региона. Еще одной существенной проблемой является слабое развитие инфраструктуры, затрудняющее формирование полноценного агропромышленного комплекса в Чечне.

Устойчивое функционирование сельского хозяйства и связанных с ним секторов в Чеченской Республике может быть достигнуто за счет комплексного совершенствования ресурсного потенциала данной сферы экономики. Основными направлениями развития ресурсного потенциала АПК являются.

1. Совершенствование агротехнологий, в том числе использование современных сортов и гибридов, а также внедрение методов экологически устойчивого земледелия. Внедрение современных агротехнологий и инновационных методов возделывания растений и разведения животных будет способствовать повышению производительности и качества сельскохозяйственной продукции.

2. Развитие инфраструктуры в Чеченской Республике. Инвестирование в развитие сельскохозяйственной инфраструктуры, такой как дороги, системы полива, хранилища, позволит обеспечить более эффективное использование ресурсов и эффективный доступ к рынкам сбыта.

3. Обучение и повышение квалификации. Информационная поддержка и обучение сельскохозяйственных товаропроизводителей будут способствовать освоению ими современных агропромышленных технологий, развитию бизнес-компетенций и в целом – повышению конкурентоспособности отрасли и региона.

4. Финансовая поддержка. Предоставление региональной финансовой поддержки сельскохозяйственным предприятиям и фермерам через льготные кредиты, субсидии, гранты и другие механизмы способствует развитию и расширению производства сельскохозяйственной продукции.

5. Стимулирование инноваций и исследований: Поддержка научных исследований и инновационных проектов в области сельского хозяйства

способствует разработке новых технологий, улучшению плодородия почвы, борьбе с болезнями растений и другими вызовами.

6. Развитие местных рынков в Чеченской Республике. Содействие развитию местных рынков сбыта сельскохозяйственной продукции способствует уменьшению зависимости от импорта, стимулирует местное производство и поддерживает экономику региона.

7. Экологическая устойчивость. Внедрение экологически устойчивых технологий в сельском хозяйстве, таких как органическое земледелие и управление природными ресурсами, способствует сохранению окружающей среды и улучшению качества продукции.

Перечисленные направления в совокупности обеспечивают целенаправленное развитие ресурсного потенциала агропромышленного комплекса Чеченской Республики, способствуя обеспечению продовольственной безопасности, увеличению экономической эффективности и социальному развитию региона.

Список литературы

1. Дранко М.И. О структуре агропромышленного комплекса / М.И. Дранко, В.В. Канаки // Научный вектор: сборник научных трудов. – Ростов н/Д., 2021. – С. 41–44. – EDN VCWVWP

2. Ахметов Р.Г. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник для вузов / Р.Г. Ахметов [и др.]; под ред. Р.Г. Ахметова, Ю.В. Чутчевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 425 с. EDN BQVSHE

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://95.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 16.10.2023).

Насырова Диана Радиковна

студентка

Абхалимова Ильвина Винеровна

студентка

Башкирский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
г. Уфа, Республика Башкортостан

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: авторами описаны взаимоотношения продавца и покупателя в условиях ограниченности финансовых ресурсов. В работе представлена третья сторона – финансовая организация, которая приводит к согласию интересы и продавца, и покупателя.

Ключевые слова: банк, лизинг, факторинг, форфейтинг.

В постоянно меняющихся условиях рынка (появление новых конкурентов, рост цен на сырье и оборудование) предприятие нуждается в ресурсах. Этот факт привел к появлению новых форм кредитования бизнеса как факторинг, лизинг, форфейтинг [1]. Приведем причины формирования новых форм кредитования.

В основе лежит различия в интересах покупателя и продавца по вопросу срока оплаты за товар [2]. Продавец товара хочет получить оплату за поставленный товар в момент отгрузки и раньше. Покупатель хочет отсрочить платеж вплоть до момента получения прибыли от выгодного использования этого

товара, так как не желает изымать собственные средства из оборота. В этом случае прибегают к различным формам кредитования: банковский кредит, коммерческий кредит, смешанный кредит. Банковский кредит в форме кредитования покупателя. Коммерческий кредит дает отсрочку платежа за товар. Смешанный кредит, когда в банк за кредитом обращается продавец, чтобы в дальнейшем предоставить покупателю коммерческий кредит [3]. Отметим недостаток каждой из этих форм. При получении банковского кредита заемщик может направить эти средства на цели, не связанные с развитием производства. Это повышает риски займодавца. Коммерческий кредит удобен для покупателя товара из-за низкой ставки и возможности погасить его одновременно в конце срока отсрочки платежа. Коммерческий кредит не удобен для поставщика товара [4]. Ему приходится изымать собственные средства из оборота, что может пошатнуть его платежеспособность. Предоставление коммерческого кредита вынуждает продавца отвлекать организационные ресурсы на осуществление непрофильной функции, чем выступает коммерческое кредитование. Смешанный кредит снижает прибыль от сделки для продавца товара. Продавец вынужден платить платежи по кредиту раньше, чем поступят средства от покупателя, то есть изымаются средства из оборота.

Проведем анализ интересов каждой стороны. Банк заинтересован в эффективной деятельности покупателя товара, который получил кредит. Деньги должны быть потрачены на цели, указанные в кредитной заявке. Лучшим условием для банка является владение в залоге приобретаемых оборудования до полного погашения кредита. Покупатель стремится к тому, чтобы погасить кредит только в конце срока. Продавец желает получить всю сумму платы за поставленный товар как можно быстрее. При смешанном кредитовании продавец стремится увязать график кредитных платежей с графиком получения выплат от покупателя.

Данный анализ показывает, что банк не в состоянии обеспечить свои цели, так и цели поставщика и покупателя. Актуальность вопроса не спадает. Из описанных выше наблюдений вытекает необходимость создания новых банковских услуг или формирования новых форм финансового предпринимательства. Такими услугами стали лизинг, факторинг, форфейтинг.

Лизинг представляет собой приобретение основных средств для пользователя и владение ими до полной оплаты пользователем. Факторинг – это выкуп у поставщика прав требования к покупателю. Форфейтинг – выкуп долговых обязательств покупателя перед поставщиком. Функции финансовых организаций, которые оказывают эти услуги отличаются от функций банка. Они становятся участником сделки купли-продажи между продавцом и покупателем: при лизинге лизингодатель приобретает основное средство у поставщика, при факторинге и форфейтинге финансовая организация взыскивает сумму задолженности с покупателя и принимают риски неоплаты на себя. Получается, что взаимоотношения между поставщиком и покупателем осуществляются через финансовую организацию [6]. Финансовая организация согласует интересы поставщика и покупателя. Такова суть нового финансового бизнеса.

Таким образом банковский кредит преобразуется в коммерческий. В этом суть лизинга, факторинга и форфейтинга. Получается аутсорсинг капитала, так как отношения лизингодателя, фактора, форфейтинговой организации и заказчика удовлетворяют требованиям, предъявляемым к аутсорсингу [7].

Таким образом, в лизинге, факторинге и форфейтинге задействованы три стороны. Понимание трехстороннего характера отношений этих сделок позволяет четко определить права и обязанности сторон.

Список литературы

1. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2022. – №1 (54). – С. 16–21. – DOI 10.47598/2078–9025–2022–1-54–16–21. – EDN RYHLRY.
2. Нурова А.Р. Развитие и проблемы создания садоводческих, огороднических и животноводческих потребительских кооперативов / А.Р. Нурова, З.З. Сабирова, Б.Р. Юлдыбаев // Евразийский юридический журнал. – 2019. – №11 (138). – С. 400–401. – EDN PKPARM.
3. Сабирова З.З. Оценка рисков на этапе бизнес-планирования строительных проектов / З.З. Сабирова, Л.З. Буранбаева, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2020. – №1 (46). – С. 42–46. – EDN AJVBZT.
4. Сабирова З.З. Анализ международного опыта становления цифровизации / З.З. Сабирова, Ю.В. Изгибаева // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Сибай, 25 ноября 2022 г.). – Сибай: Уфимский университет науки и технологий, 2022. – С. 216–218. – EDN ATLLYW.
5. Сабирова З.З. Особенности развития кредитной потребительской кооперации России / З.З. Сабирова // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях: материалы IV международной научно-практической конференции (Брянск, 08 декабря 2022 г.). – Т. 1. – Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2023. – С. 177–179. – EDN SDOKRY.
6. Сабирова З.З. Развитие сельскохозяйственной кооперации в современных условиях хозяйствования / З.З. Сабирова // Перспективные технологии и инновации в АПК в условиях цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 15 февраля 2022 г.). – Чебоксары: Чувашский государственный аграрный университет, 2022. – С. 560–561. – EDN MQRPYM.
7. Сафиуллин А.М. «Кредитное здоровье» и кредитное поведение современного заемщика / А.М. Сафиуллин, Е.В. Жилина, З.З. Сабирова // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции (Сибай, 27–28 марта 2020 г.). – Сибай: Сибайский информационный центр - филиал ГУП РБ Издательский дом «Республика Башкортостан», 2020. – С. 180–181. – EDN YMWBKW.

Paryugina Ekaterina Viktorovna

student

Scientific adviser

Tsertseil Julia Sergeevna

Associate Professor of the Department
of Finance of Sustainable Development

Graduate School of Finance
Plekhanov Russian University of Economics
Moscow

DOI 10.31483/r-108668

VALUATION OF THE COMPANY USING THE DISCOUNTED CASH FLOW MODEL

Abstract: *the article considers the process of assessing the value of a company using the discounted cash flow model within the framework of the income approach. The author describes the theoretical foundations of the discounted cash flow model and compares the features of different approaches to this method in the modern literature. The author carries out the detailed company valuation using the discounted cash flow model on the example of the company «X5 Group». The author assessed the value of the company «X5 Group» using the discounted cash flow model. The real example of the company valuation shown in the article is useful for the company for making managerial decisions in the future.*

Keywords: *valuation of the company, income approach, discounted cash flow model, free cash flow to the firm, forecasting future cash flows, expected growth rate, discounting, present value, discount rate, terminal value.*

Парюгина Екатерина Викторовна

студентка

Научный руководитель

Щерцел Юлия Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

***Аннотация:** в статье рассматривается процесс оценки стоимости компании методом дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода, описываются теоретические основы метода дисконтированных денежных потоков и проводит сравнение особенностей разных подходов к данному методу в современной литературе. Автор подробно проводит оценку стоимости компании методом дисконтированных денежных потоков на примере компании «X5 Group». В работе получена оценка стоимости компании «X5 Group» методом дисконтированных денежных потоков. Показанный в статье реальный пример оценки стоимости компании может быть использован компанией в будущем для принятия управленческих решений.*

***Ключевые слова:** оценка стоимости компании, доходный подход, метод дисконтированных денежных потоков, свободный денежный поток компании, прогнозирование будущих денежных потоков, ожидаемый темп роста, дисконтирование, приведенная стоимость, ставка дисконтирования, терминальная стоимость.*

In conditions of market uncertainty, the company's valuation plays a significant role in the company management. The value of a company should be assessed not only in cases of purchase, sale, mergers and acquisitions, liquidation and bankruptcy of a business, but also for the awareness of owners and managers, since changes in the company value provide information about its financial condition and allow managers to analyze the possible dynamics of development.

In Russian Federation the valuation of the company is carried out in accordance with several regulatory legal acts. The Federal Law of the Russian Federation «On Valuation Activities in the Russian Federation» defines the objects of valuation, establishes basic rules for conducting valuation activities, and sets cases in which a mandatory valuation is required [1]. Recently issued Order No. 200 of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation dated April 14, 2022 «On Approval of Federal Valuation Standards and on Amendments to Some Orders of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation on Federal Valuation Standards» [2] includes several federal valuation standards, according to which the valuation process should be carried out.

Federal valuation standard No. 5 «Approaches and Methods of Valuation» includes income, comparative and cost approaches of valuation and methods

within them. It also provides a general guidance about carrying each of them, including the main stages.

The discounted cash flow model, or the DCF model, which is considered in this article, is a method applied within the framework of the income approach. Federal valuation standard No. 5 defines the income approach as a set of valuation methods which are based on calculating the present value of the expected future cash flows generated from the use of the object of valuation [2]. Thus, within the framework of this approach, income is the main factor determining the value of the object. The more income the object brings, the higher its market value. A valuator, who uses the income approach, firstly analyzes the future incomes, which the object is expected to bring, and then recalculates them into a single sum of the present value [7, p. 108]. This approach is considered to be the most acceptable from the investment point of view, since the buyer does not actually acquire a set of assets that make up the enterprise, but a flow of future incomes that will allow him to pay off the initial investment and receive regular profit. The basic idea behind the deal to buy the company is that the parties are most likely to come to an agreement on a market price that is equal to the present value of future income [3, p.36]. This is explained by the fact that it is irrational to buy a company for an amount exceeding the present value of future income from it, and correspondingly it is irrational to sell the company at a price below the present value of future income. Thus, with income approach, the company value is determined as the present value of future incomes that are expected to be received during the operation of the company and with of possible further sale of it.

The discounted cash flow model (the DCF model) is a method within the income approach, by which the company value is estimated by recalculating each future income individually to the present value using a discount rate [5, p.139]. The method includes forecasting future incomes and discounting them. The main indicator expressing future incomes, used under this method, are cash flows.

The basic formula of the discounted cash flow model can be represented in the following way (formula 1):

$$PV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} + PVTV \quad (1), \text{ where}$$

PV – the present value of the company;

CF_{1,2...n} – the cash flows in forecasted periods;

n – the number of forecasted periods (from 1 to n);

r – the discount rate;

PVTV – the present value of the terminal value;

Terminal Value is the company value beyond the clearly defined forecast period.

Thus, at the end of the company valuation process using the discounted cash flow model, one value will be obtained – the sum of the present values of future cash flows, which is equal to the value of the company.

This is the general guidance on carrying out a company valuation by the discounted cash flow method. However, in modern literature there are different views on the features of the model construction. I created the comparative table of approaches to the DCF model, which is presented below (Table 1).

Table 1

The comparison of approaches to the discounted cash flow modelling

	Gryaznova A.G., Fedotova M.A., Eskindarov M.A., Tazikhina T.V., Ivanova E.N., Shcherbakova O.N. [7, p.107 – 123] Esipov V.E., Makhovikova G.A [5, p. 139 – 156]	Pablo Fernandez [6, p.14 – 21]	Aswath Damodaran [4]
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Suggested type of the cash flow used in the model	Free cash flow to equity (FCFE)	Free cash flow to the firm (FCFF)	Free cash flow to the firm (FCFF)
Suggested way of calculating the free cash flow	Adjusted Net Income + Depreciation - Increase in net working capital - Capital expenditures + Increase in long-term liabilities = Free cash flow	EBIT*(1-T) + Depreciation + Increase in fixed assets - Increase in working capital required = Free cash flow	Operating cash flow - Capital expenditures = Free cash flow
Suggested way of determining the free cash flows in the forecasting period	Conducting retrospective analysis of all elements that affect the value of free cash flow. Historical data on each element, starting with revenue, is analyzed, and then the values of each element are separately forecasted. After that, the free cash flow is calculated based on the predicted values of the elements that make it up.	Using the approach of cash budgeting, i.e. forecasting the cash that will be received and the cash that will be paid in each period. Also, it is recommended to conduct and take into account the forecast of the industry's evolution, the forecast of the company's competitive position, and competitive position of the main competitors	It is assumed that free cash flow will increase with certain growth rates. Firstly, the expected growth rate is calculated, and then the future free cash flows are determined by multiplying the value of the previous FCF by this expected growth rate.

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Discount rate	Discount rate can be calculated using Capital Asset Pricing Model (CAPM) or the cumulative method, or the combination of these two methods. In cumulative method various factors are taken into account, such as: risk-free rate, the company size, profit quality and profitability, the quality of the company's management, the sources of financing, the factor of diversifications, and factors of other risks	It is recommended to use either weighted average cost of capital (WACC) as a discount rate, or apply adjusted present value (APV). In case of the use of adjusted present value (APV) required return to equity is used as a discount rate, then it is necessary to add the value of the debt's tax shield to the obtained value of NPV	The discount rate should reflect the risk of expected cash flows. Most often weighted average cost of capital (WACC) is used as the discount rate

Based on Damodaran's methodology, I would like to consider the DCF modeling with various assumptions, in particular, the discount rate will be taken as the key rate of the Bank of Russia. The DCF modelling will be carried out on the example of the company «X5 Group».

«X5 Group» was previously known as «X5 Retail Group», it was renamed in 2021. The company «X5 Group» is one of the leaders of the Russian food retail. In 1995, the first supermarket «Perekrestok» was opened, in 1999 – the first store «Pyaterochka». On May 18, 2006, the two retail chains merged, resulting in appearance of the company «X5 Group». Now the main structural divisions of the Group include shops near the house «Pyaterochka», supermarkets «Perekrestok», hard discounters «Chizhik» and hypermarkets «Karusel». «X5 Group» also has digital businesses such as express delivery from «Pyaterochka» and «Perekrestok», online hypermarket «Vprok.ru Perekrestok», delivery service of goods from online stores from the company's partners «5Post» and online service for the sale of ready-made food «Mnogo lososya». «X5 Group» also has its own financial service «X5 Bank». In 2021 the company launched its media platform «Food.ru».

According to the «Forbes» rating, «X5 Group» is the second largest private company in terms of revenue in Russia in 2021 [13]. «X5 Group» shares are listed on the London Stock Exchange (LSE) and the Moscow Stock Exchange (MCX). The company also issues exchange-traded bonds.

A leading position of the company «X5 Group» on the Russian food retail market is reflected by statistics. The company is the largest player with a market

share of 13,2% by the end of 2022 [9]. The main competitor is «Magnit», which has a market share of 10,6% (Figure 1)



Figure 1. 10 leading food retailers of the Russian market in 2022, % of the market [11]

If we look at the company's revenue history, we can see stable growth. In 2022 the revenue of «X5 Group» was 2 605 232 mln rub (Figure 2). Average annual growth rate of revenue is 14,2% [9].

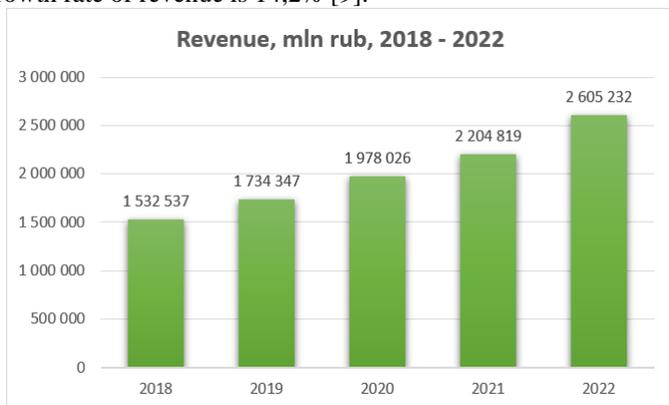


Figure 2. Revenue of the company «X5 Group», mln rub, 2018–2022 [11]

The comparison of the dynamics of revenue of the company «X5 Group» with the growth of the revenue of the market as a whole also provides important information. It can be noticed that the revenue of «X5 Group» is growing faster than the average market's revenue (Figure 3).

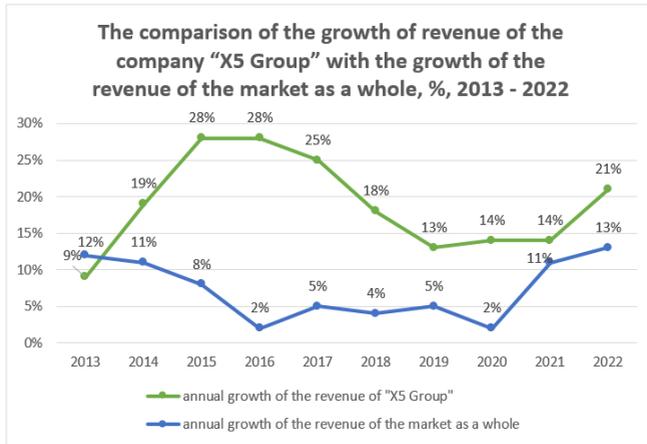


Figure 3. The comparison of the growth of revenue of the company «X5 Group» with the growth of the revenue of the market as a whole, %, 2013–2022 [11]

Net profit of the company had always positive values and, despite the decline in 2019, there was a growing trend during the period 2018–2022. In 2022 net profit of «X5 Group» was 45 188 mln rub. Average annual growth rate of revenue is 16,2% [9].



Figure 4. Net profit of the company «X5 Group», mln rub, 2018–2019 [11]

Thus, «X5 Group» is one of the leaders on the Russian food retail market with the biggest market share. The company has chains of shops near the house, supermarkets, hard discounters and hypermarkets. «X5 Group» continues to grow and develop, and has recently launched digital businesses and its own financial service. The company «X5 Group» is quite promising in terms of income generating, and has stable revenue growth. Therefore, income approach of valuation and, more precisely, the discounted cash flow model is quite suitable for assessing the value of the company «X5 Group».

So, further in the article the discounted cash flow modelling on the example of the company «X5 Group» is carried out.

The first step of the DCF modelling includes calculating the free cash flow to the firm at the moment, and forecasting it for the future periods. In order to calculate free cash flow, it is needed to subtract capital expenditures from operating cash flow (formula 2).

$$FCF = OCF - Capex \quad (2), \text{ where}$$

FCF – free cash flow;

OCF – operating cash flow;

Capex – capital expenditures;

In 2022 «X5 Group» had operating cash flow in amount of 220 924 mln rub and capital expenditures amounted to 59 554 mln rub [10]. So, in 2022 free cash flow to the firm for «X5 Group» was (3):

$$FCF = 220\,924 - 59\,554 = 161\,370 \text{ mln rub} \quad (3).$$

Now it is necessary to calculate free cash flow in forecasting period, which will be 5 years, since it is the optimal one [8, p. 29]. We will assume that free cash flow will be growing with the certain constant rate, which is equal to g (4):

$$g = RR * ROA \quad (4), \text{ where}$$

g – growth rate;

RR – reinvestment rate;

ROA – return on assets;

Reinvestment rate (RR) will be taken as the ratio of retained earnings growth to net profit (5):

$$RR = \frac{\text{Retained earnings}_{2022} - \text{Retained earnings}_{2021}}{\text{Net profit}_{2022}} \quad (5)$$

In 2022 retained earnings of the company «X5 Group» amounted to 84 125 mln rub, while in 2021 retained earnings were 38 926 mln rub. Net profit of the company in 2022 was equal to 45 188 mln rub [10]. So, RR of «X5 Group» is almost equal to 100% or, in other words, 1 (6):

$$RR = \frac{84\,125 - 38\,926}{45\,188} = 100\% = 1 \quad (6)$$

Such value of reinvestment rate ($RR = 1$) is caused by the company's decision not to pay dividends in 2022 due to the current geopolitical and market situation [11].

ROA can be calculated using the following formula (7):

$$ROA = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Assets}} \quad (7)$$

In 2022 «X5 Group» had net profit in amount of 45 188 mln rub, and total assets were equal to 1 352 015 mln rub. So, ROA of the company is 3,34% (8):

$$ROA = \frac{45\,188}{1\,352\,015} = 3,34\% \quad (8)$$

Thus, we will assume that free cash flow will be increasing with the certain constant growth rate, which is equal to 3,34% (9):

$$g = 1 * 3,34\% = 3,34\% \quad (9)$$

It can be noticed that in the case of the company «X5 Group» the growth rate coincides with the ROA, since reinvestment rate is equal to 1 caused by the company's decision not to pay dividends.

Now it is possible to forecast the values of free cash flow of the company for the next 5 years (Table 2). Future values of free cash flows (FVFCF) are

Финансовые аспекты развития предпринимательства

calculated by multiplying the amount of the free cash flow for the previous year by the constant growth rate (g) of 3,34% calculated above.

Table 2

Finding the values of future free cash flows for 2023 – 2027 years
on the example of the company «X5 Group» [11]

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Free cash flow (FCF), mln rub	161 370					
Expected growth rate (g)	3,34%					
Future free cash flow (FVFCF), mln rub FVFCF= g*FCF		166 760	172 330	178 085	184 033	190 180

The next step in creating the discounted cash flow model involves bringing the forecasted future values to the present value. As the discount rate the key rate of the Bank of Russia is chosen. The discount rate should reflect the future risks. In October 2023 the Bank of Russia raised the key rate to 15% [12], therefore the new value of the key rate already includes the inflationary risk and the country risk premium. Taking the key rate as the discount rate for the DCF model will allow to better reflect the current macroeconomic situation than weighted average cost of capital of a particular company.

So, at this step it is necessary to discount the future values of free cash flow (FVFCF) using the discount rate r (15%) to find the present value of future cash flows (PVFCF) and their sum (Sum of PVFCF). The calculations are based on the formula 1, and the results are shown in the table 3 (Table 3).

Table 3

Discounting the future values of free cash flows in order to find the present value of future cash flows on the example of the company «X5 Group» [11]

	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Free cash flow (FCF), mln rub	161 370					
Expected growth rate (g)	3,34%					
Future free cash flow (FVFCF), mln rub $FVFCF=g*FCF$		166 760	172 330	178 085	184 033	190 180
Discount rate (r)	15 %					
Discounted future free cash flow (PVFCF), mln rub $PVFCF = \frac{FVFCF_n}{(1+r)^n}$	161 370	145 008	130 306	117 094	105 222	94 553
Sum of PVFCF, mln rub	753 553					

So, the sum of present values of future cash flows is 753 553 mln rub. However, such value of the company is based only on five future periods (2023–2027) and does not take into account the ability of the company to generate profit in long-term future (beyond the forecast period). That is why it is necessary to calculate the terminal value, which is the value of free cash flows for all periods following the forecast period. For estimating the terminal value the Gordon stable growth model [5, p. 308] will be used, which assumes that the free cash flow of the company will grow every year at a constant rate during an infinite period. So, to calculate the terminal value in accordance with the Gordon model the following formula (10) will be used:

$$TV = \frac{FCF_{next\ period}}{K} (10), \text{ where}$$

TV – the terminal value;
 k – the rate of capitalization;
 $k = r - d$;
 r – the discount rate;
 g – the expected growth rate;

Since the forecast period is 2023–2027, the future free cash flow for 2028 will be used in the numerator of the formula. Future value of free cash flow for 2028 is calculated in the same way as future free cash flows in 2023–2027 and is equal to 196 532 mln rub (11):

$$FVFCF_{2028} = FVFCF_{2027} * (1 + g) = 190\,180 * (1 + 3,34\%) = 196\,532 \quad (11)$$

Discount rate ($r = 15\%$) and expected growth rate ($g = 3,43\%$) will be the same as in the previous calculations. So, the rate of capitalization is (12):

$$K = r - g = 15\% - 3,43\% = 11,66\% \quad (12)$$

Thus, the terminal value is equal to 1 685 524 mln rub (13):

$$TV = \frac{196\,532}{11,66\%} = 1\,685\,524 \quad (13)$$

Terminal value also should be reduced to the present value using the same formula of discounting (14):

$$PVTV = \frac{FVTV}{(1+r)^n} = \frac{1\,685\,524}{(1+15\%)^{2028-2022}} = 728\,699 \quad (14)$$

Present value of terminal value is 728 699 mln rub. At the final stage it is necessary to add the present value of terminal value to the sum of present values of future cash flows, which was calculated earlier (15):

$$PV = \sum \frac{CF_n}{(1+r)^n} + PVTV_{n+1} = 753\,553 + 728\,699 = 1\,482\,252 \quad (15)$$

Thus, as a result of using the discounted cash flow method, the sum of the present values of all future free cash flows was obtained, which amounts to 1 482 252 mln rub. So, the value of the company «X5 Group» obtained using the discounted cash flow model is equal to 1 482 252 mln rub. The full calculations including the final step, are shown in table 4 (Table 4).

Table 4
 The full calculations by the discounted cash flow method on the example of the company «X5 Group» [11]

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8
Free cash flow (FCF), mln rub	161 370						
Expected growth rate (g)	3,34%						

Окончание таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Future free cash flow (FVFCF), mln rub $FVFCF = g * FCF$		166 760	172 330	178 085	184 033	190 180	196 532
Discount rate (r)	15 %						
Discounted future free cash flow (PVFCF), mln rub $PVFCF = \frac{FVFCF_n}{(1+r)^n}$	161 370	145 008	130 306	117 094	105 222	94 553	
Sum of PVFCF, mln rub	753 553						
Stable growth rate $K = r - g$	11,66%						
Terminal value (TV), mln rub							1 685 524
Discounted terminal value (PVTV), mln rub							728 699
PV, mln rub	1 482 252						

Thus, the value of the company «X5 Group» obtained using the discounted cash flow model based on Damodaran's methodology amounts to 1 482 252 mln rub for 2022. The discounted cash flow methodology can be used by the company in the further practice for such purposes as comparison

with the companies-competitors, making decisions about mergers and acquisitions, and analyzing the possible dynamics of development.

During the study, we made some assumptions, in particular, the discount rate was identified with the level of the key rate of the Bank of Russia. According to the official website of the Bank of Russia [12], the change in the key rate is associated with the level of inflation expectations, where the policy of the Bank of Russia is aimed at returning inflation to the target level of 4%. Also in the study indicators are formed provided that the accumulation rate is 1, which characterizes the maximum level of use of the company's financial potential when implementing a self-financing strategy.

References

1. Federal Law No. 135-FZ of 29.07.1998 (as amended on 13.06.2023) «On Valuation Activities in the Russian Federation» from <https://www.consultant.ru/>
2. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 №135-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>
3. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation No. 200 dated April 14, 2022 «On Approval of Federal Valuation Standards and on Amendments to Some Orders of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation on Federal Valuation Standards» from <https://www.consultant.ru/>
4. Федеральный стандарт оценки «Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки (ФСО I)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>
5. Chugunova I.V. Business valuation: A textbook for students of economic fields / Rubtsovskiy Industrial Institute. – Rubtsovsk, 2020 from <https://yandex.ru>
6. Damodaran Aswath Valuation from valuation.ppt (date of application: 15.10.2023).
7. Esipov V.W. Business assessment: educational tools / V.W. Esipov, G.A. Makhovikova from Оценка-бизнеса_Под-ред.-Есипова-В.Е-Маховиковой-Г.А_2010.pdf (date of application: 15.10.2023).
8. Fernandez P. Company valuation methods. The most common errors in valuations from Microsoft Word – DI-0449-E.doc (date of application: 15.10.2023)
9. Gryaznova A.G., Fedotova M.A., Eskindarov M.A., Tazikhina T.V., Ivanova E.N., Shcherbakova O.N. Valuation of an enterprise (business): textbook for students of higher educational institutions studying in economic specialties from <https://yandex.ru> (date of application: 15.10.2023)
10. Iyubova O.V. Business valuation and company value management: an educational and methodological guide for students – Naberezhnye Chelny, 2019 from UMP_OBI-USK_38.03.02.pdf (kpfu.ru)
11. Annual report of the company «X5 Group» - 2022 from <https://www.x5.ru/wp-content/uploads/reports/2022/> (praxisgroup.ru)
12. Consolidated financial statements of the company «X5 Group» - 2022 from <https://www.x5.ru/wp-content/uploads/reports/2022/>
13. Official website of the company «X5 Group» from <https://www.x5.ru/ru/investors/dividends/>
14. Official website of the Bank of Russia from https://www.cbr.ru/hd_base/infl/
15. «Forbes» rating of 200 largest Russian private companies from <https://www.forbes.ru/biznes/440795-200-krupnejshih-castnyh-kompanij-rossii-2021>

Рапилова Эльвина Альбертовна

студентка

Башкирский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
г. Уфа, Республика Башкортостан

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье перечислены методы оценки рисков в организации. Автором подчеркнута большая роль управления рисками на современном этапе.

Ключевые слова: финансовый риск, управление риском, прогноз риска.

В современных условиях важным инструментом управления организацией является управление финансовыми рисками. При начале пандемии актуальность данной темы необычайно возросла. Сегодня разрабатываются современные методы управления финансовыми рисками. Для российского бизнеса вопрос управления рисками достаточно молод. Граждане России еще недостаточно осведомлены чрезвычайной актуальностью данного вопроса. В последние годы очень часто стали возникать угрозы. Это привело к необходимости выработки собственного подхода к нейтрализации рисков и угроз [1].

На современном этапе многие организации испытывают проблемы из-за низкого уровня капитализации, неразвитости инфраструктуры несовершенства правовой базы.

Для управления рисками необходимо их оценить. Существует несколько методик оценки рисков. Оценка рисков состоит из следующих составляющих:

- прогноз риска;
- анализ событий, которые могут стать угрозами;
- определение критерия допустимости риска;
- мероприятия минимизации риска;
- адаптационные мероприятия к сложившимся условиям;
- создание запаса прочности.

Каждая организация должна выявлять, анализировать и уменьшать или нивелировать угрозы.

Методология управления рисками включает несколько групп методов: количественные методы оценки и качественные методы оценки. Перед количественной оценкой должен происходить качественный анализ. Сначала идет первичная оценка угроз на основании изучения внешней среды, планов развития и отчетности. Используются SWOT анализ, PEST анализ, анализ рынка. Далее составляется карта рисков. Нужно упорядочить риски для того, чтобы определить наиболее важные вопросы управления. Далее идет этап оценки рисков. Используются методы, основанные на использовании дисперсии, методы опроса экспертов, метод аналогии для сравнения разных периодов. Риски могут быть оценены различными методами. Количественные методы основаны на количественной оценке вероятности потерь. Здесь возможно получить объективную картину риска, спрогнозировать риски. Качественная оценка основана на экспертной

оценке риска. Здесь возможно определить факторы влияния и определить пути нейтрализации. В России активно используют методы статанализа, анализ финансовой устойчивости. Так же используется метод дисконтирования денежного потока: метод оценки капитальных активов (САРМ) – учитывает риски использования собственного капитала. Модель утверждает, что ожидаемый доход, который потребуют инвесторы равен ставке по безрисковой ценной бумаге плюс рисковая премия. 2. Модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC) – учитывает доходность при использовании собственных и заемных средств. 3. Метод кумулятивного построения (ССМ) – учитывает возможные риски, но достаточно субъективен. Основным недостатком данной методики расчета является то, что она не учитывает конкретную стоимость капитала компании. 4. Метод рыночных мультипликаторов. Этот метод применяется, когда есть достаточная информация об аналогах. 5. Метод среднеотраслевой рентабельности активов и капитала отражает среднюю доходность отрасли на активы или вложенный капитал. Главным условием применения модели является достаточная информация о состоянии отрасли. 6. Метод кумулятивного построения основан на суммировании безрисковой ставки дохода и надбавок за риск инвестирования в оцениваемое предприятие. Метод наилучшим образом учитывает все виды рисков инвестиционных вложений, связанных как с факторами общего для отрасли и экономики характера, так и со спецификой оцениваемого предприятия [4].

Наиболее часто в бизнесе используют оценку рисков на основе анализа устойчивости предприятия. Так же популярен метод оценки вероятности банкротства.

Зарубежном применяют международные стандарты управления рисками. Наиболее популярна COSO «Управление рисками организаций. Интегрированная модель». Она состоит из анализа внешней среды, определения цели управления рисками, их качественная оценка, оценка угроз, выработка мер нивелирования риска, определение инструментов управления, контроль [7].

Все риски, возможно, приведут к финансовым потерям. Очень важно прогнозировать риски. Все методики оценки рисков связаны с оценкой финансовой устойчивости бизнеса. Рост санкционного давления на бизнес говорит о росте угроз. Управление рисками становится неотъемлемой частью управления бизнесом.

Список литературы

1. Артамонов Н.А. Финансовые риски в деятельности предприятия / Н.А. Артамонов, Д.Г. Кургиян // Московский экономический журнал. – 2019. – №6. – С. 402–409. EDN EPTTRR
2. Ахметов В.Я. Кооперативное образование и его роль в развитии сельскохозяйственной потребительской кооперации в Республике Башкортостан / В.Я. Ахметов, З.З. Сабирова, А.Р. Аминова // Управление экономическими системами. – 2019. – №3 (121). – С. 25. – EDN LLYPJG.
3. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2022. – №1 (54). – С. 16–21. – DOI 10.47598/2078–9025–2022–1-54–16–21. – EDN RYHLRY.
4. Сабирова З.З. Оценка рисков на этапе бизнес-планирования строительных проектов / З.З. Сабирова, Л.З. Буранбаева, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2020. – №1 (46). – С. 42–46. – EDN AJVBZT.

5. Сабирова З.З. Развитие сельскохозяйственной кооперации в современных условиях хозяйствования / З.З. Сабирова // Перспективные технологии и инновации в АПК в условиях цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 15 февраля 2022 г.). – Чебоксары: Чувашский государственный аграрный университет, 2022. – С. 560–561. – EDN MQRPYM.

6. Сабирова З.З. Анализ международного опыта становления цифровизации / З.З. Сабирова, Ю.В. Изгибаева // Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире: сборник научных статей по материалам VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Сибай, 25 ноября 2022 г.). – Сибай: Уфимский университет науки и технологий, 2022. – С. 216–218. – EDN ATLLYW.

7. Суровцева В.А. Оценка и управление конкурентными рисками / В.А. Суровцева, В.А. Курбатова, М.К. Черняков // Вестник Евразийской науки. – 2018. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/41ECVN218.pdf> (дата обращения: 17.10.2023). EDN UTCUFI

Солдатова Любовь Ивановна

канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Костромская государственная
сельскохозяйственная академия»
п. Караваево, Костромская область

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены виды деятельности организации, связанные с движением денежных. Автором изучена динамика поступлений денежных средств от текущих, финансовых и инвестиционных операций.

Ключевые слова: денежные средства, текущие операции, финансовые операции, инвестиционные операции, потоки денежных средств, отток, приток.

Обеспечить успешное функционирование предприятия в рыночных условиях может только непрерывное движение денежных средств [3, с. 954].

Одним из основных условий финансового благополучия организации является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств [2, с. 48].

Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях [10, с. 590].

Чрезмерная же величина говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода [5, с. 1081].

Анализ движения денежных средств позволяет с известной долей точности объяснить расхождение между величиной денежного потока и полученной за определенный период прибылью [1; 6; 11].

Существует ряд видов деятельности предприятия, в той или иной степени связанных с движением денежных средств [8, с. 49] (рис. 1).

Расчет денежного потока прямым методом дает возможность оценивать платежеспособность предприятия, а также осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств [4; 9].

В России прямой метод положен в основу формы «Отчета о движении денежных средств» [7, с. 300].

Финансовые аспекты развития предпринимательства

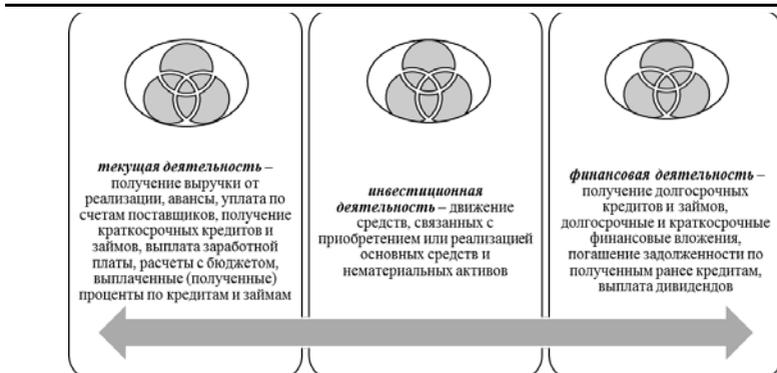


Рис. 1. Виды деятельности организации, связанные с движением денежных средств

При этом превышение поступлений над выплатами как по предприятию в целом, так и по видам деятельности означает приток средств, а превышение выплат над поступлениями – их отток [12, с. 59].



Рис. 2. Динамика поступления денежных средств от текущих операций, тыс. руб.

За исследуемый период поступления денежных средств от текущих операций снизились на 79964 тыс. руб. это связано со снижением поступлений от продажи продукции, товаров, работы и услуг на 157 864 тыс. руб. однако прочие поступления увеличилось на 77900 тыс. руб.

За период исследования платежи по текущим операциям сократились на 109612 тыс. руб., в том числе платежи поставщикам и подрядчикам за сырье, материалы, работы и услуги на 6,6%, платежи по заработной плате работникам на 23,6%, выплата процента по долговым обязательствам на 37,2%.

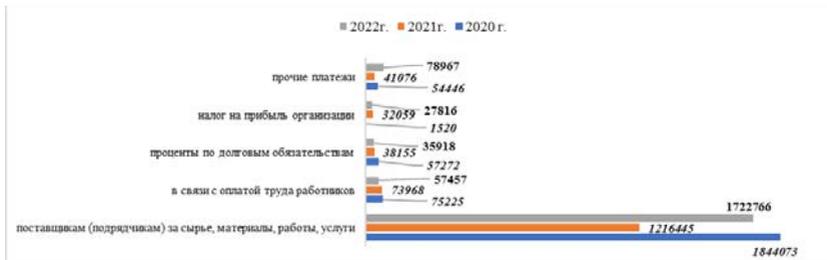


Рис. 3. Динамика платежей по текущим операциям, тыс. руб.

Однако следует отметить, что возросла уплата налога на прибыль организации в 17 раз, это связано с увеличением чистой прибыли 1,6 раза за исследуемый период. Сальдо денежных потоков от текущих операций в 2022 г. составила 180590 тыс. руб. что больше, чем в 2020 г. на 29648 тыс. руб.

По результатам анализа можно сделать вывод, что организация в 2020 г. и 2022 г. получало приток денежных средств по текущей деятельности. Главным образом приток денежных средств произошел за счет увеличения прочих поступлений.

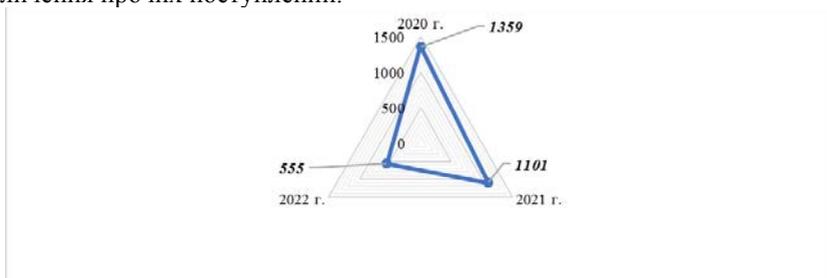


Рис. 4. Динамика денежных потоков от инвестиционных операций, тыс. руб.

За анализируемый период поступления от инвестиционной деятельности сократились на 804 тыс. руб. это связано со снижением прочих поступлений. Платежей по инвестиционной деятельности за 2020–2022 гг. не производило.

Таблица 2

Динамика денежных потоков от финансовых операций, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. от 2020 г. (+;-)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Поступления всего, в т. ч.:	578871	310527	843298	264427
получение кредитов и займов	578871	310527	843298	264427

Окончание таблицы 2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Платежи всего, в т. ч.:	714 450	313 936	1 046 412	331962
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников участников	-	58551	102115	102115
в связи с погашением выкупом векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	714450	255385	944297	229847
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	-135579	-3409	-203114	-67535

За анализируемый период организация наращивает поступления от финансовых операций, так поступления в 2022 г. составили 843298 тыс. руб., что больше чем в 2020 г. на 264427 тыс. руб. это связано с получением кредитов и займов, сумма которых к 2022 г. увеличилась 45,7%. Платежи по финансовым операциям так же имеют тенденцию роста и к 2022 г. увеличились на 331962 тыс. руб. это связано с ростом платежей по кредитам и займам, выкупом векселей и других долговых ценных бумаг, а так же по уплате дивидендов по распределению прибыли в пользу собственников (участников).

Список литературы

1. Гринюк К.П. Обоснование программы оздоровления финансового состояния промышленного предприятия на основе оптимизационного моделирования / К.П. Гринюк // Бизнес. Образование. Право. – 2023. – №2 (63). – С. 102–108. – DOI 10.25683/VOLBI.2023.63.629. – EDN SPPVND.
2. Иванова О.Е. Организационно-управленческие подходы к построению системы бюджетирования организаций / О.Е. Иванова, Л.И. Солдатова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №10 (265). – С. 46–52. – EDN OPWKDZ.
3. Латкин А.П. Методический подход к оценке уровня инновационности сельскохозяйственных предприятий / А.П. Латкин, Я. Минсы // Экономика и предпринимательство. – 2023. – №5 (154). – С. 953–958. – DOI 10.34925/EIP.2023.154.5.190. – EDN IWAYMK.
4. Луховская О.К. Аналитика больших данных: основы развития и особенности прикладного характера в экономике цифрового бизнеса / О.К. Луховская, Е.П. Маслов // Экология и экономика: проблемы и поиски путей устойчивого регионального развития: сборник статей по материалам V Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» (Иваново, 19 апреля 2023 г.). – Иваново: Информатика, 2023. – С. 133–138. – EDN EBYCRO.
5. Шмидт Ю.И. Методические аспекты оперативного, итогового и перспективного анализа деятельности сельскохозяйственной организации / Ю.И. Шмидт, И.В. Жуплей, Л.И. Солдатова [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2022. – №4 (141). – С. 1080–1084. – DOI 10.34925/EIP.2022.141.4.198. – EDN LIUSYG.

6. Агеева О.А. Развитие учетно-аналитического, контрольно-регуляторного и налогового сопровождения реализации передовых управленческих концепций в условиях технологической суверенизации экономики России / О.А. Агеева, Р.С. Близкий, А.В. Бодяко [и др.]. – М.: Русайнс, 2023. – 348 с. – ISBN 978–5–466–03116–4. – EDN QWAJMR.

7. Солдатова Л.И. Управление дебиторской задолженностью на основе комплексной оценки кредитных возможностей покупателей / Л.И. Солдатова // Приоритетные направления регионального развития: материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием (Курган, 06 февраля 2020 г.). – Курган: Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева, 2020. – С. 298–302. – EDN EYGFRW.

8. Евсин М.Ю. Устойчивое развитие России в условиях глобальных изменений / М.Ю. Евсин, И.В. Измалкова, Т.Ю. Исмаилова [и др.]. – Тамбов: Державинский, 2023. – 106 с. – ISBN 978–5–00078–704–5. – EDN AIWGAL.

9. Фомина Н.В. ESG: ключевые понятия и успешные практики / Н.В. Фомина, Н.Т. Арефьева // Экология и экономика: проблемы и поиски путей устойчивого регионального развития: сборник статей по материалам V Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов Ивановского филиала федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» (Иваново, 19 апреля 2023 г.). – Иваново: Информатика, 2023. – С. 156–161. – EDN PQPWF.

10. Шмидт Ю.И. К вопросу об упрощенном порядке ведения кассовых операций / Ю.И. Шмидт, Г.В. Константинова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3 (56). – С. 589–591. – EDN TQVGH.

11. Айларова З.А. Экономика и право: проблемы, стратегия, мониторинг / З.А. Айларова, В.В. Табальская, Д.Н. Ермаков [и др.]. – Чебоксары: Среда, 2023. – 196 с. – ISBN 978–5–907688–52–0. – DOI 10.31483/a-10513. – EDN AAMZCM.

12. Shmidt, Yu. I. Study of the Dynamics of the Composition and Structure of state Support for Agriculture / Yu. I. Shmidt // Научная мысль. – 2018. – No. 5. – P. 58–65. – EDN SGKDKP.

Сухорукова Алсу Рифхатовна

студентка

Башкирский кооперативный институт (филиал)
АНОО ВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»
г. Уфа, Республика Башкортостан

СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ

***Аннотация:** в статье автором приведены современные банковские операции и раскрыта их суть. Акцентируется внимание на банковских продуктах, которые создаются с целью полного удовлетворения спроса клиентов.*

***Ключевые слова:** банковские операции, банковские продукты, банковские услуги.*

Банковские операции – это способы реализации функций банка. Банковские операции определяют направления деятельности банка. Разрешение на выполнение определенных операций банкам выдает Центральный банк [1]. Доходы коммерческих банков формируются за счет выполнения банковских операций. Каждую операцию выполняют по строгой технологии и правилам.

Современные банковские операции не требуют активного прямого взаимодействия банковского работника с клиентом. Тем не менее все операции работника банка будут направлены на выполнение требований

клиента с минимальным риском и максимальным качеством обслуживания клиента. К традиционным банковским операциям относятся кредитование, операции с ценными бумагами, поддержка клиентов, прием депозитов, розничные операции, инвестиционные операции. К современным операциям относятся операции для бизнеса [2]. Банки используют технологии обработки данных и помогают предприятиям оценить кредитные риски, разрешать споры, обеспечивать конфиденциальность финансовых операций. Инвестиционные банковские операции способствуют финансовым слияниям, поглощениям, управлению капиталом. Отделы инвестиционных операций ведут базы данных, управляют рисками. Операции по сопровождению торговых операций включают в себя бронирование сделок, проверка на наличие ошибок, торговая аналитика [3].

Отдел банков по операциям с рисками мониторит и выявляет риски операций. Новыми операциями банка является корпоративный банкинг. Суть состоит в работе с предприятиями и учреждениями по предоставлению кредитов для обеспечения их бесперебойной деятельности. Также основной обязанностью отдела корпоративного банкинга является ведение записей и обеспечение работоспособности учетных записей клиентов [4].

Банковский продукт включает в себя весь пакет технологий оказания услуги. Помимо этого, так же учет, контроль, анализ затрат, эффективность услуги. В банковской сфере постоянно создаются новые продукты. Компоненты банковского продукта: цена, компетенции сотрудников и технологии. Все банковские продукты ориентированы на клиента.

Цифровизация экономики привела к распространению электронных банковских услуг [5]. Удобство электронных банковских услуг сопряжено рисками (атаки хакеров, человеческий фактор). Самой распространенной ошибкой является неправильный ввод номера счета.

Сегодня создаются новые банковские продукты. Все современные банковские услуги направлены на полное удовлетворение всех интересов клиентов. Цифровизация поглощает банковскую деятельность. Все услуги переходят в цифровую сферу.

Список литературы

1. Буранбаева Л.З. Цифровизация банковской системы: проблемы и современные тенденции / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2022. – №1 (54). – С. 16–21. – DOI 10.47598/2078–9025–2022–1-54–16–21. – EDN RYHLRY.
2. Буранбаева Л.З. Ипотечное жилищное кредитование в Республике Башкортостан: настоящее и будущее / Л.З. Буранбаева, З.З. Сабирова // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2018. – №3 (40). – С. 53–56. – EDN YLQYMP.
3. Сабирова З.З. Цифровая культура современного общества / З.З. Сабирова, Г.Б. Кенжимуратова // Устойчивое развитие территорий: теория и практика: материалы II Международной научно-практической конференции (Сибай, 18–21 ноября 2021 г.). – Том 1. – Сибай: Сибайский информационный центр - филиал ГУП РБ Издательский дом «Республика Башкортостан», 2021. – С. 210–212. – EDN SHDGNU.
4. Сабирова З.З. Оценка рисков на этапе бизнес-планирования строительных проектов / З.З. Сабирова, Л.З. Буранбаева, Г.А. Мусина // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2020. – №1 (46). – С. 42–46. – EDN AJVBZT.
5. Сабирова З.З. Развитие сельскохозяйственной кооперации в современных условиях хозяйствования / З.З. Сабирова // Перспективные технологии и инновации в АПК в условиях цифровизации: материалы Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 15 февраля 2022 г.). – Чебоксары: Чувашский государственный аграрный университет, 2022. – С. 560–561. – EDN MQRPYM.

Хованская Мария Михайловна
старший преподаватель
Гулевич Яна Евгеньевна
студентка
Тысевич Илья Харитонович
студент

УО «Барановичский государственный университет»
г. Барановичи, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: предпринимательство является одним из основных критериев оценки развитости любого государства и является прибыльным и востребованным видом деятельности, в связи с чем любому государству необходимо развивать и поддерживать предприятия малого и среднего бизнеса. Беларусь содействует развитию малого и среднего предпринимательства, так как оно востребовано среди граждан и вносит значительный вклад в ВВП страны.

Ключевые слова: предпринимательство, правительство, предприятия, налог, стратегия, декрет.

Предпринимательство представлено деятельностью, направленной на получение и приумножение прибыли, а также по изменению существующих форм организаций и общества. Предпринимательская деятельность напрямую связана с принятием рискованных решений с целью извлечения максимально возможной прибыли. Предпринимательство, как вид деятельности, широко распространено в большинстве стран и пользуется повышенным спросом среди потребителей.

Предпринимательская деятельность требует наличие определённых качеств. Эти качества обобщённо называют предпринимательской способностью, и рассматривают как составную часть человеческого капитала – одного из важнейших факторов производства.

Совокупность профессиональных качеств предпринимателя, в сочетании с грамотным анализом и исследованием рыночного механизма позволяет максимально эффективно использовать имеющиеся экономические ресурсы и комбинировать их, стимулируя экономический рост предприятия.

Любое предприятие нуждается в поддержке, так как помощь со стороны государства и инвесторов позволяет укрепить предприятие, что способствует плавной трансформации экономики. В связи с этим, правительство Республики Беларусь активно способствует развитию малого и среднего предпринимательства. Первым и наиболее важным законом, связанным с поддержкой предпринимательства, является Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» №685-ХІІІ (принят 16 октября 1996 г.) [3]. Этот закон содержит в себе основные принципы обеспечения помощи государства предпринимательству.

Среди прочих документов, направленных на поддержку предпринимательской деятельности можно выделить: Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. №1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования»; Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. №7 «О развитии предпринимательства»; постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2009 г. №229 «О Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»; Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» [3].

Основополагающим нормативным правовым актом, регулирующим поддержку предпринимательства государством является Декрет Президента Республики Беларусь №7 «О развитии предпринимательства» [3], который вносит кардинальные изменения во взаимодействие государства и предпринимательского сектора, усиливает роль саморегулирования в бизнесе и существенно снижает уровень контроля государства за предпринимательской деятельностью, при этом сохраняя допустимый минимум, необходимый для успешных экономических отношений. Помимо этого, в Беларуси сформирована достаточно развитая сеть из 125 субъектов поддержки предпринимательства – бизнес-инкубаторов и центров поддержки предпринимательства (ЦПП). Они работают в районных и областных центрах по всей стране. Многие инкубаторы и ЦПП имеют многолетний опыт работы в регионах. Однако цифровизация экономики, инновационные модели ведения бизнеса требуют новых подходов к оказанию услуг предпринимателям, что, в свою очередь, ведет к изменению форматов работы и применению инновационных подходов в работе инкубаторов и ЦПП с местным бизнесом и стартапами.

Помимо этого 17 октября 2018 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь 17 октября 2018 г. №743 была принята стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года [3], где рассматривается состояние и проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. В стратегии рассмотрены такие основные задачи, как:

- создание административно-правовых и экономических условий, способствующих активизации частного бизнеса и предпринимательской деятельности;

- создание специализированной структуры, занимающейся контролем за реализацией государственной политики в области поддержки и развития малого и среднего бизнеса;

- разработка перечня мер, необходимых для развития сектора малого и среднего бизнеса, поощрения инноваций, расширение экспорта и привлечение инвестиций.

В результате реализации Стратегии планируется довести долю субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме валовой добавленной стоимости к 2030 году до 50%.

В рамках поддержки государством малого и среднего бизнеса постановлением Совета Министров Республики Беларусь 29 января 2021 г. №56 была сформирована Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство на 2021–2025 годы» [3], принцип формирования задач которой

основан на реализации целей Стратегии «Беларусь – страна успешного предпринимательства».

Малое и среднее предпринимательство популярно у граждан Республики Беларусь, о чем свидетельствует динамика данных таблицы 1 [2].

Таблица 1
Количество микро, малых и средних организаций
в Республике Беларусь

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Количество малых и средних организаций на конец года, единиц	114208	107441	107382	109971	111214	110777	111405	111908
- средние организации	2416	2394	2315	2245	2237	2235	2219	2165
- малые организации	111792	105047	105067	107726	108977	108542	109186	109743

Наиболее распространённым видом предпринимательства среди жителей Республики Беларусь является малое предпринимательство, так как на открытие и поддержание малого предприятия требуется значительно меньше средств, а также такие предприятия обладают большей гибкостью при непредвиденных обстоятельствах.

В Беларуси к малым предприятиям относят предприятия, численность сотрудников которых не превышает 100 человек в сфере промышленности и транспорта, 60 человек в научно-технической сфере, 50 человек в строительстве и оптовой торговле и 20 человек в иных сферах. Предприятие расценивается как среднее, если число сотрудников: от 101 до 200 человек.

В таблице 2 приведена динамика численности средних, микро и малых организаций за 2018–2022 гг. [2].

Таблица 2
Численность работников микро, малых и средних организаций
в Республике Беларусь

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Средняя численность работников организаций, человек	1158127	1192905	1146183	1121759	1092611
- средние организации	367721	362413	360246	347708	341781
- микро- и малые организации	790406	830492	785937	774051	750830

Динамика общего количества сотрудников предприятий Беларуси напрямую зависит от глобальных мировых проблем. В связи с пандемией

Финансовые аспекты развития предпринимательства

коронавируса в 2020 и 2021 году наблюдается спад общего числа работников, однако в 2022 году значение нормализуется.



Рис. 1. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Беларусь, %

В предоставленных на рисунке 1 данных прослеживается преимущество малого предпринимательства, а также положительная динамика процентного вклада [1].

Вклад предпринимателей в ВВП происходит за счёт налогообложения. Предприниматель может выбрать один из двух видов налогообложения:

1) общий порядок налогообложения – налог, составляющий 20% от общей выручки предприятия. Ставка подоходного налога для малого и среднего предпринимательства с 1 января 2023 года увеличена с 16% до 20%. Применение общего порядка налогообложения предполагает, что:

– отсутствуют лимиты по выручке;

– налоговой базой является разница между доходами (выручкой) и расходами, зафиксированными в документах, либо разница между выручкой и примененным вычетом составляющей 20% от вырученной суммы;

– существует возможность вычета либо документально подтвержденных расходов, либо применения вычета по нормативу в размере 20% от доходов. Порядок применения учета расходов или вычета в размере 20% определяется предпринимателем самостоятельно с учетом осуществляемого вида деятельности;

– если выручка предпринимателя превысит 500 тыс. руб., возникает обязанность по уплате НДС за соответствующий период календарного года.

2) единый налог: с 1 января 2023 года ставки единого налога увеличились в 1,5–3 раза по разным видам деятельности, также ставки разнятся в зависимости от региона. К примеру, ставка единого налога за месяц для предпринимателей из Минска, которые занимаются техобслуживанием и ремонтом автомобилей, и мотоциклов составляет 215 рублей, а для тех, кто делает мебель на заказ – 131 рубль.

Единым налогом могут облагаться только определённые виды предприятий:

– услуги по ремонту и техническому обслуживанию различных транспортных средств, буксировке, экстренное оказание технической помощи;

– предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты, услуги по нанесению татуировки, натальной живописи, перманентного макияжа, услуги по пирсингу;

– строительство зданий, специальные строительные работы, бурение водяных скважин, пропитка древесины, производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий, включая монтаж и установку изделий собственного производства, производство из пластмассы и поливинилхлорида дверных полотен и коробок, окон и оконных коробок, жалюзи, включая монтаж и установку изделий собственного производства.

В таблице 3 отражена динамика финансовых результатов деятельности микро, малых и средних организаций в Республике Беларусь [2].

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности микро, малых и средних организаций в Республике Беларусь

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	137999,7	142953,0	145986,8	175063,6	189882,7
- средние организации	29559,3	31500,5	35332,9	44431,1	52671,2
- микро- и малые организации	108440,4	111452,6	110653,9	130632,5	137211,5
Чистая прибыль, млн. руб.	3986,2	7420,7	5294,9	9133,8	9822,4
- средние организации	1187,9	1722,1	1897,7	2980,5	3734,1
- микро- и малые организации	2798,2	5698,5	3397,3	6153,2	6088,3

Положительная динамика наблюдается как в общей выручке, так и в выручке малых и средних предприятий отдельно.

Инновационное предпринимательство в Республике Беларусь представлено такими организациями, как:

– индустриальный парк «Великий камень» – особая экономическая зона, созданная согласно межправительственному соглашению между Китайской Народной Республикой и Республикой Беларусь. Парк предназначен для развития высокотехнологичной инновационной промышленности и бизнеса;

– «Парк высоких технологий» – научный проект, целью которого является развитие сферы экспортно-ориентированного программирования в рамках соглашения между Китайской Народной Республикой и Республикой Беларусь.

В заключение следует отметить, что устойчивое социально-экономическое развитие страны во многом зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства, широко распространенного в Республике Беларусь. Оно вносит значительный вклад в экономику государства, обеспечивая экономический рост и переход на инновационный путь развития, в связи с чем, государство оказывает активную поддержку предпринимателям, занимающимся малым и средним бизнесом.

В большей степени малое предпринимательство в Республике Беларусь обеспечивает занятость населения в сферах услуг населению, а среднее предпринимательство – в сфере производства в области промышленности, строительства, сельского хозяйства.

В Республике Беларусь сформированы благоприятные условия для осуществления предпринимательской деятельности, деловой инициативы и творческого потенциала граждан. Так же благодаря вариативной системе налогообложения, каждый предприниматель вносит свой вклад в формирование ВВП Республики Беларусь, при этом, не претерпевая значительные убытки.

Список литературы

1. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП Беларуси за 2022 год составил 25,7% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/economics/view/vklad-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-belarusi-za-2022-god-sostavil-257-567518-2023/> (дата обращения: 07.09.2023).
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by> (дата обращения: 07.09.2023).
3. Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/> (дата обращения: 07.09.2023).

Шаймухаметова Ильмира Анасовна

студентка

Научный руководитель

Полюшко Юрий Николаевич

канд. экон. наук, доцент, доцент

Ленинградский филиал ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»
г. Ленинград, Республика Татарстан

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «XXX»

Аннотация: в статье представлен обзор основных показателей финансовой устойчивости ООО «XXX» за период с 2019 по 2022 годы, порядок их расчета. Анализ динамики традиционных показателей эффективности использования капитала предприятия, проводится с использованием специализированного эконометрического пакета программы MS EXCEL. В качестве эмпирической базы исследования выступают данные отчетности предприятия. По результатам оценки деятельности предприятия сделаны выводы и предложены мероприятия по улучшению использования основных средств предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, капитал, леверидж, коэффициент, собственные оборотные средства.

В нестабильной и сложных экономических условиях, усугубившихся в связи с введением санкций против Российской Федерации, залогом выживаемости и основой устойчивости предприятия является управление финансовыми ресурсами, направленное не только на максимизацию прибыли в краткосрочном периоде, но и на поддержание состояния финансовой устойчивости.

Проблема финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных не только финансовых, но и общеэкономических проблем, поскольку неустойчивое финансовое положение сдерживает развитие, снижает платежеспособность и может привести к их банкротству.

Обеспечение устойчивого финансового положения предприятия позволяет привлекать дополнительные инвестиции, повышать качество обслуживания покупателей, ассортимент реализуемой продукции, увеличивать объемы продаж и, в конечном итоге, повышать рентабельность предприятия.

Рассмотрим самые основные показатели финансовой устойчивости предприятия на примере ООО «ХХХ» (название компании сокращено в целях сохранения анонимности).

Компания ООО «ХХХ» является одной из геофизических компаний в Татарстане, специализирующейся на геофизических исследованиях скважин.

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств ООО «ХХХ» за 2019–2022 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств ООО «ХХХ» за 2019–2022 гг.

Показатель собственных оборотных средств	Значение показателя, тыс.руб.		Излишек (недостаток), тыс.руб.			
	На начало периода (31.12.2019)	На конец периода (31.12.2022)	На 31.12.2019	На 31.12.2020	На 31.12.2021	На 31.12.2022
СОС (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	72211	-731445	-32142	33443	- 483790	- 874105
ФК (СДИ) (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов, фактически равен чистому оборотному капиталу)	76051	-222236	-28302	38034	-70588	- 364896
ОИФЗ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	76051	362262	-28302	38034	157197	219602

Финансовые аспекты развития предпринимательства

С помощью этих показателей определим трехкомпонентный показатель $S(x)$, позволяющий установить, к какому типу финансовой устойчивости принадлежит ООО «XXX»

на 31.12.2019г. $S(x) = 0; 0; 0$; на 31.12.2020г. $S(x) = 1; 1; 1$

на 31.12.2021г. $S(x) = 0; 0; 1$; на 31.12.2022г. $S(x) = 0; 0; 1$

Таким образом, финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является неустойчивым, так как в ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств 874105 тыс. руб., собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 364896 тыс. руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 219602 руб.

Поскольку из трех вариантов расчета показателей покрытия запасов собственными оборотными средствами на последний день анализируемого периода положительное значение имеет только рассчитанный по последнему варианту, финансовое положение ООО «XXX» по данному признаку можно характеризовать как неустойчивое. Более того два из трех показателей покрытия собственными оборотными средствами запасов в течение анализируемого периода ухудшили свои значения.

Более глубокую оценку финансовой устойчивости организации позволяет получить анализ относительных показателей – коэффициентов финансовой устойчивости, которые отражают структуру капитала и степень задолженности предприятия перед кредиторами.

Рассчитаем традиционные относительные коэффициенты финансовой устойчивости ООО «XXX» за 2019–2022гг. (смотри ниже таблицу 2).

Традиционные относительные коэффициенты финансовой устойчивости ООО «XXX» за 2019–2022гг.

Показатель, доли ед.	Значение показателя				Изменение показателя (гр5-гр2)	Рекомендуемое значение
	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022		
Коэффициент финансовой независимости автономии, общей платежеспособности	0,07	0,34	0,1	0,17	0,1	$\geq 0,5$
Коэффициент финансового левериджа	14,4	1,97	11,34	4,91	-9,49	$\leq 0,7$
Коэффициент финансирования (финансовой устойчивости)	0,07	0,5	0,09	0,2	0,13	$\geq 1,0$
Коэффициент покрытия инвестиций (устойчивого финансирования)	0,07	0,35	0,47	0,41	0,34	0,75 – 0,9
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,93	0,96	-4,6	-2	-2,93	0,2–0,5 0,5- оптимальная величина
Коэффициент обеспеченности материально-производственных запасов величиной собственных оборотных средств	0,69	1,4	-4,4	-5,13	-5,82	0,6 – 0,8, но не менее 0,6
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	207,3	82,02	1,19	0,95	-206,35	Индивидуален для каждого предприятия
Индекс постоянного актива	0,07	0,04	5,63	3,03	2,96	

Финансовые аспекты развития предпринимательства

Коэффициент автономии ООО «XXX» на 31 декабря 2022 составил 0,17 доли ед. при норме $\geq 0,5$. Полученное значение свидетельствует о ее значительной зависимости от внешних источников финансирования по причине недостатка собственного капитала. Но стоит отметить, коэффициент автономии за 3 года вырос на 0,1 доли ед.

На 31.12.2022 г. значение коэффициента обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств составило - 5,13 доли ед., что намного ниже значения коэффициента обеспеченности материальных запасов на 31.12.2019 г. В начале анализируемого периода коэффициент соответствовал норме, однако позже ситуация изменилась, т.е. организация стала более зависимая от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов.

Коэффициент финансового левериджа на 31.12.2022 равен 4,91 доли ед. при норме $\leq 0,7$ доли ед. Это означает, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 4,91 руб. заемных средств. Спад показателя в динамике на 9,5 доли ед. свидетельствует об ослаблении зависимости от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о некотором усилении финансовой устойчивости.

Коэффициент покрытия инвестиций в течении анализируемого периода сильно вырос с 0,07 доли ед. до 0,4 доли ед. (+0,32 доли ед.). Значение коэффициента ниже нормативного значения (при норме 0,75) и позволяет отнести предприятие к средней группе риска потери платежеспособности, т.е. уровень его платежеспособности оценивается как средний.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов снизился с 207,3 доли ед. до 0,95 доли ед. (- 206,35 доли ед.). Уменьшение этого показателя характеризует вложения предприятия в внеоборотные активы, в нашем случае, в основные средства.

Коэффициент финансирования (финансовой устойчивости) за весь анализируемый период ниже нормативных значений. Это означает, что бизнес зависит от средств кредиторов. Но все же надо отметить об увеличении коэффициента с 0,07 доли ед. (на 31.12.2019) до 0,2 доли ед. (на 31.12.2022), что означает уровень платежеспособности вырос.

Ниже на графике представлено изменение основных показателей финансовой устойчивости ООО «XXX» за весь рассматриваемый период:

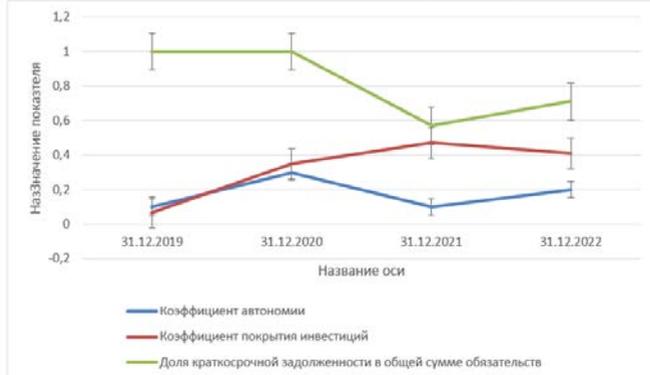


Рис. 1. Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «XXX» за 2019–2022гг., доли ед.

Большинство коэффициентов финансовой устойчивости ниже нормативных значений, следовательно, за анализируемый период (2019–2022 гг.) ООО «XXX» имеет низкую рыночную финансовую устойчивость.

Нами предлагаются следующие мероприятия по повышению финансовой устойчивости анализируемого предприятия (смотри рис. 2).



Рис. 2. Предлагаемые мероприятия по повышению финансовой устойчивости ООО «XXX»

Предлагаемые мероприятия позволят улучшить финансовое состояние и повысить финансовую устойчивость ООО «XXX».

Список литературы

1. Вяткин В.Н. Финансовые решения в управлении бизнесом: учебно-практическое пособие для вузов / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Д.Д. Хэмптон. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 325 с.
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для вузов / Т.И. Григорьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 486 с.
3. Коречков Ю.В. Управление финансами малого предпринимательства: системный подход в условиях пандемии / Ю.В. Коречков, В.В. Великороссов, В.А. Кваша [и др.] // Финансовый бизнес. – 2021. – №11 (221). – С. 315–318. EDN NGEJHV

Шипунова Вера Васильевна

канд. экон. наук, доцент

Жукова Юлия Семеновна

студентка

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный
индустриальный университет»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

ФИНАНСОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: *сегодня экономический рост государства тесно связан с развитием рынка РФ. Активно создаются малые и средние предприятия, растет число ИП и самозанятых. Темой исследования является повышение конкурентоспособности предприятий и, в частности, сектора малого и среднего бизнеса для успешного функционирования организации. В результате проведенной работы были сформулированы основные направления повышения конкурентоспособности.*

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, финансирование, финансовая стратегия.

В современных условиях рыночной экономики, главной причиной развития любой организации является повышение ее конкурентоспособности. Сегодня в одной сфере деятельности могут существовать несколько небольших организаций, конкурирующих друг с другом. На этом фоне, проблема повышения конкурентоспособности становится все более актуальной.

В настоящее время наблюдается рост сектора малого бизнеса. Увеличивается количество микро и средних предприятий (рис. 1). Только на 10 января 2023 года, количество МСП (Малые и средние предприятия) выросло на 2,1% (рис. 2). Становится очевидна проблема роста конкуренции на рынке. В связи, с чем организаций все сильнее сосредотачиваются на росте конкурентоспособности.

	На 10 января 2023 г.	На 10 января 2022 г.	Динамика к 2022г. в %
Число МСП	5 991 349	5 866 703	2,10%
Микро предприятия	5 761 069	5 636 297	2,20%
Малые предприятия	212 271	212 429	-0,10%
Средние предприятия	18 009	17 977	0,20%
Число юр. Лиц	2 305 387	2 314 058	-0,40%
Число ИП	3 685 962	3 552 645	3,80%

Рис. 1. Статистика развития МСП в Российской Федерации в сравнении с 2022 г.

Высокая конкурентоспособность предприятия – это не только успех на рынке, а также и привлечение инвестиций для развития компании. Известный американский предприниматель 30-х годов Уоррен Баффетт говорил: «Основной критерий для покупки акций компании – конкурентоспособность компании через 10 лет». Таким образом, можно сказать, что необходимость высокой

конкурентоспособности заключается в обеспечении организации финансами, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

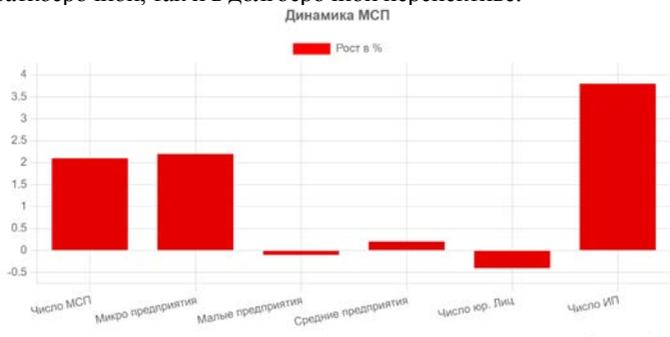


Рис. 2. Динамика МСП в России

Конкуренция и конкурентоспособность – взаимосвязанные понятия. Согласно Федеральному закону «О защите конкуренции», конкуренция представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке оказывать воздействие на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке.

Современная экономическая литература дает несколько определений понятия «конкурентоспособность» (рис. 3). Каждое из них выделяет разные направления, влияющие на способность предприятия конкурировать на рынке. В основном можно выделить следующие аспекты конкурентоспособности: производственный (технологический), маркетинговый, организационный, финансовый, инвестиционный. Каждый из них взаимосвязан и оказывает влияние на позицию организации на рынке и на рост прибыли.

Производственное направление включает в себя повышение конкурентоспособности предприятия за счет проведения исследований, разработки и внедрения новых технологий производства, выпуска новой продукции. Организационное направление подразумевает создание способов и методов качественного управления всеми процессами компании. Для маркетингового аспекта характерен анализ рынка сбыта, поиск и привлечение потенциального покупателя, и создание оптимальной маркетинговой стратегии для повышения прибыли. Однако для повышения конкурентоспособности, да и в целом функционирования предприятия самым значимым является финансовый аспект.

Финансовая система организации – это самый базовый элемент любого предприятия, целью которого является правильное распределение денежных средств. Любое действие компании тесно связано с финансовой системой. Для успешного функционирования, организация разрабатывает финансовую стратегию. Л.В Давыдова и С.А Ильминская дали наиболее полное определение финансовой стратегии: «Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные развития его деятельности и

способствующей реализации основной стратегической цели – максимизации благосостояния собственников».

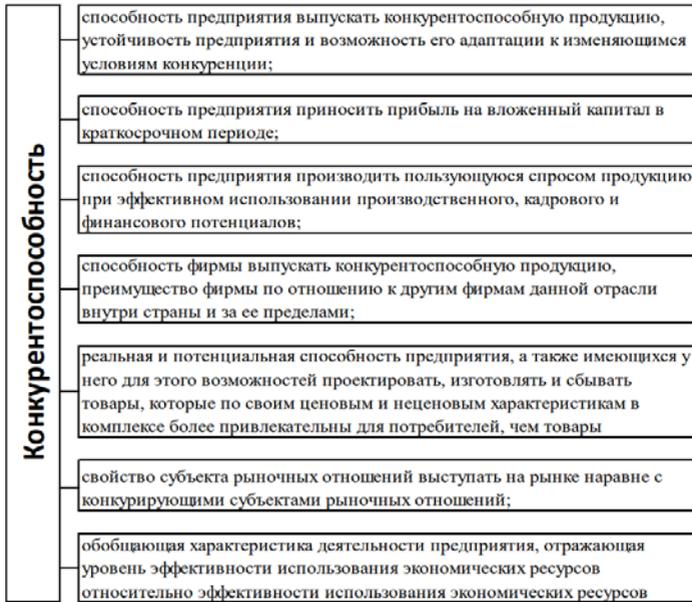


Рис. 3. Основные определения понятия конкурентоспособность

Повышение конкурентоспособности через финансовую систему предприятия воздействует на все сферы деятельности компании. Эффективное применение финансовых методов повышения конкурентоспособности позволяет оптимизировать затраты, увеличить прибыль, привлечь в компанию инвестиции и интеллектуальный капитал.

Проанализировав данную тему, были сформулированы следующие направления повышения конкурентоспособности малого бизнеса, через финансовый аспект.

1. Внешние. Внешние способы повышения конкурентоспособности основаны на привлечение финансов извне, а также поддержки малого и среднего бизнеса государством. Сегодня государство активно стремится развивать малый бизнес в России. В 2023 году уже действуют такие программы поддержки как:

- компенсация расходов на покупку российского ПО;
- «Зонтичный» механизм для получения заёмного финансирования;
- субсидирование МСП при размещении бумаг на бирже;
- субсидии на возмещение процентов по кредиту.

Помимо государственной поддержки, предприятие так же может привлечь инвестиции, взять кредит или оформить займ. Это позволить компенсировать нехватку средств, а также получить дополнительные деньги на финансирование внутренних проектов.

2. Внутренние способы включают в себя оптимизацию затрат и использование финансовых инструментов повышения конкурентоспособности:

– финансирование маркетинговых исследований. Маркетинг позволяет исследовать рынок, узнать потребности клиентов, привлечь новых покупателей, укрепить свое положение на рынке;

– финансирование внедрения новых технологий. Этот инструмент позволяет оптимизировать и расширить производство, снизить затраты и увеличить качество производимой продукции;

– финансирование исследований и разработок. За счет исследований и разработок, предприятие может получить преимущество на рынке, благодаря внедрению новых технологий, товара или услуги;

– финансирование в развитие сотрудников. Обучение сотрудников – важный аспект деятельности предприятия. Обученные сотрудники гораздо эффективней справляются со своими обязанностями и повышают качество работы.

Подводя итог, можно сказать, что правильное финансирование деятельности предприятия, позволит любому бизнесу повысить конкурентоспособность. Использование инструментов повышения конкурентоспособности даст толчок к развитию всего предпринимательского сектора.

Список литературы

1. Ежова В.А. Е 410 Конкурентоспособность организации: учебное пособие / В.А. Ежова. – СПб.: ВШТЭ СПбГУПТД, 2022. – 38 с.

2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ.

3. Государственные меры поддержки бизнеса в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mcp.pf/services/antikrizisnye-meru/?PAGE=page-1> (дата обращения: 02.11.2023).

4. Березиков С.А. Конкурентоспособность территорий: теоретико-методологические аспекты / С.А. Березиков, В.А. Цукерман // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции (Москва, 27–28 мая 2018 г.).

5. Статистика развития МСП в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://opora.ru/site/assets/files/42057/statistika_razvitiya_msp_v_rf.pdf (дата обращения: 02.11.2023).

6. Федулова С.Ф. Финансы предприятий: учебник / С.Ф. Федулова. – Ижевск: Институт экономики и управления; ФГБОУ ВО «УдГУ», 2017. – 382 с. EDN YVNOWX

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Батталова Ильвира Ильмировна

студентка

Научный руководитель

Гильманова Гузель Эльмировна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ВЛИЯНИЕ КАДАСТРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ИНВЕСТИЦИИ В ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА

***Аннотация:** в статье рассматривается сложная взаимосвязь между кадастровым планированием и динамикой инвестиций в гостиничном бизнесе. Демонстрируется влияние кадастрового планирования на процессы принятия решений, выявляются проблемы и барьеры, с которыми сталкиваются инвесторы. Экономические и финансовые последствия, включая операционную эффективность, снижение рисков и прозрачность, подчеркивают ключевую роль кадастрового планирования в формировании экономических показателей гостиничных предприятий.*

***Ключевые слова:** кадастровое планирование, индустрия гостеприимства, инвестиции, экономические последствия, эффективность.*

Индустрия гостеприимства, являясь одним из важнейших компонентов мировой экономики, осуществляет многогранную инвестиционную деятельность. Кадастровое планирование, являющееся одним из важнейших аспектов управления земельными ресурсами, включает в себя систематическое разграничение и документирование земельных участков. Целью данной статьи является эмпирическое изучение влияния кадастрового планирования на динамику инвестиций в гостиничном секторе.

Процесс кадастрового планирования включает в себя определение границ земельных участков путем их точного картографического отображения в сочетании с юридической документацией, позволяющей установить право собственности и разрешенное использование земли. Тонкости кадастровой информации, включающей в себя все детали – от границ собственности до прав владения – являются основой для инвестирования в гостиничный бизнес.

При принятии стратегических решений инвесторы в гостиничном секторе часто сталкиваются с факторами, определяющими местоположение объекта. Кадастровое планирование обеспечивает структурированную основу для понимания и навигации по этим факторам [1, с. 79]. Наличие

полных кадастровых данных помогает оценить пригодность места для размещения конкретного предприятия гостиничного бизнеса, учитывая такие факторы, как близость к основным объектам инфраструктуры, зонирование территории и возможные экологические последствия.

В гостиничном бизнесе, где успех инвестиций неразрывно связан с физическим расположением заведений, кадастровое планирование выступает в качестве фактора, способствующего принятию обоснованных решений. Оно не только повышает точность выбора участка, но и упрощает процессы комплексной юридической экспертизы, связанные со сделками с недвижимостью. Систематизированная организация кадастровой информации минимизирует неопределенность и повышает эффективность инвестиционных процессов.

Интеграция кадастрового планирования в инвестиционный процесс в гостиничном бизнесе не обходится без трудностей и препятствий. Одна из основных проблем связана с изменчивостью точности кадастровых данных, расхождения в которых могут быть вызваны устаревшей информацией или несоответствием методик проведения геодезических работ. Такие расхождения могут привести к неточностям в процессе принятия решений, что снижает надежность кадастровой информации для инвесторов.

Еще одной проблемой является доступность кадастровых данных, поскольку их наличие и простота получения могут зависеть от юрисдикционных различий и бюрократических сложностей [2]. Непостоянная доступность данных препятствует беспрепятственному включению кадастровой информации в процесс принятия решений, что вносит задержки и неопределенность в инвестиционный процесс.

Дополнительные препятствия создают правовые сложности, связанные с использованием кадастровых данных. Неоднозначность законодательной базы, регулирующей права и формы собственности на землю, может препятствовать ясности, необходимой для принятия эффективных решений. Возможность судебных споров, возникающих из-за неадекватности кадастровой информации, еще больше повышает риски для инвесторов, что требует тщательной юридической экспертизы.

Более того, динамичный характер регулирования землепользования и политики зонирования вносит дополнительную сложность. Изменения в нормативно-правовой базе могут привести к тому, что существующие кадастровые данные станут устаревшими и потребуют постоянного обновления для поддержания актуальности. Неспособность адаптироваться к меняющимся условиям регулирования является существенным препятствием для обеспечения устойчивой эффективности кадастрового планирования в гостиничном секторе.

Еще один комплекс проблем связан с технологическими ограничениями. Интеграция передовых технологий, таких как геоинформационные системы (ГИС), с кадастровыми данными затруднена из-за нехватки ресурсов, недостаточной технологической грамотности и инфраструктурных ограничений [3, с. 41]. Эти проблемы не позволяют отрасли в полной мере использовать потенциал кадастрового планирования для принятия стратегических решений.

Кроме того, по-прежнему актуальной остается проблема стандартизации форматов кадастровых данных и их совместимости. Неоднородность

Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства

форматов данных в разных юрисдикциях препятствует беспрепятственному обмену данными и сотрудничеству [4, с. 130]. Отсутствие стандартизированных методик взаимодействия данных препятствует созданию целостной и универсальной кадастровой системы.

Экономические и финансовые последствия интеграции кадастрового планирования в инвестиционный процесс в гостиничном бизнесе заслуживают систематического изучения. Кадастровое планирование, являясь определяющим фактором пространственной организации и землепользования, оказывает непосредственное влияние на экономические показатели гостиничных предприятий. Точность, обеспечиваемая кадастровыми данными при выборе участка, способствует повышению операционной эффективности, потенциально оптимизируя распределение ресурсов и снижая операционные затраты.

С финансовой точки зрения влияние кадастрового планирования проявляется в снижении рисков и повышении рентабельности инвестиций. Четкое определение границ и правового статуса собственности, обеспечиваемое кадастровыми данными, сводит к минимуму риск юридических обременений и имущественных споров. Такое снижение правовых рисков, в свою очередь, повышает финансовую эффективность инвестиций в гостиничный сектор.

Кадастровое планирование также пересекается с механизмами финансирования. Финансовые институты, располагая точной кадастровой информацией, могут с большей уверенностью оценивать залоговую стоимость объектов гостиничного бизнеса. Такая оценка залоговой стоимости способствует повышению доступности финансирования для инвесторов, потенциально снижая стоимость заемных средств и создавая более благоприятные финансовые условия для инвестиций в гостиничный бизнес.

Кроме того, систематическое документирование земельных участков с помощью кадастрового планирования способствует прозрачности сделок с недвижимостью. Такая прозрачность способствует развитию рынка недвижимости в гостиничном секторе, привлечению инвестиций и повышению ликвидности рынка [5, с. 99]. В результате экономические выгоды выходят за рамки отдельных предприятий и способствуют общему экономическому оздоровлению индустрии гостеприимства.

Роль кадастрового планирования в поддержке устойчивого развития согласуется с более широкими экономическими целями. Создавая основу для ответственного землепользования и снижая экологические риски, кадастровое планирование способствует долговечности и устойчивости инвестиций в гостиничный бизнес. Это, в свою очередь, согласуется с мировыми экономическими тенденциями, подчеркивающими устойчивость как важнейший фактор экономического успеха.

С финансовой точки зрения повышение эффективности кадастрового планирования напрямую влияет на окупаемость инвестиций в гостиничные предприятия. Оптимизация процессов принятия решений, обеспечиваемая точными и доступными кадастровыми данными, способствует оптимизации использования ресурсов, снижению финансовой неопределенности и повышению общей финансовой эффективности инвестиций в гостиничное хозяйство.

В заключение следует отметить, что многогранный характер инвестиционной деятельности в ключевой индустрии гостеприимства

подчеркивает значение кадастрового планирования как фактора, определяющего организацию пространства и землепользование.

Список литературы

1. Зорин Д.М. Развитие планирования и регулирования устройства и использования земель в Российской Федерации / Д.М. Зорин, Д.В. Кондратьев, Е.А. Кониная // Управление деятельностью хозяйствующих субъектов, потребительских обществ и публичных образований в условиях санкций и коронавирусных ограничений: материалы Национальной научно-практической конференции с международным участием (Ижевск, 13 декабря 2022 г.). – Ижевск: Шелест, 2023. – С. 74–84. – EDN EJTWYK.
2. Гагаринова Н.В. Роль кадастровой информации в управлении земельными ресурсами / Н.В. Гагаринова, М.В. Сидоренко, К.А. Юрченко // Московский экономический журнал. – 2023. – Т. 8. №3. – DOI 10.55186/2413046X_2023_8_3_105. – EDN QNWAIC.
3. Алексеева Н.А. Совершенствование организации и планирования кадастровых работ / Н.А. Алексеева, Е.В. Александрова, Л.А. Истомина [и др.] // Землеустройство, экономика и управление в агропромышленном комплексе в период глобальных вызовов: материалы V Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (Ижевск, 01 марта 2023 г.). – Ижевск: Удмуртский государственный аграрный университет, 2023. – С. 38–43. – EDN JTKCQL.
4. Садыгов Э.А. О важности применения принципов прогнозирования в кадастровых работах / Э.А. Садыгов, П.В. Голеняев // Актуальные проблемы землеустройства, кадастра и природообустройства: материалы V международной научно-практической конференции факультета землеустройства и кадастров ВГАУ (Воронеж, 28 апреля 2023 г.). – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2023. – С. 127–132. – EDN KOMXFG.
5. Киселева Н.А. Организация и планирование кадастровой деятельности: учебное пособие / Н.А. Киселева. – Пенза: Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2022. – 99 с. – EDN OJXVBG.

Борзикова Дарья Евгеньевна
бакалавр, студентка
Рябова Марина Анатольевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Аннотация: в статье рассматривается образовательный туризм, возможность его реализации в Ульяновской области. В работе подробно охарактеризованы элементы образовательного туризма, зарубежный опыт, функции образовательного туризма.

Ключевые слова: образование, туризм, образовательный туризм, туристские программы.

Сейчас в структуре туристического рынка выросло новое важное направление – туризм в сфере международного образования. Процесс интеграции и глобализации экономики способствовал формированию, развитию и расширению международных рынков образования, активизации работы стран по интеграционным взаимодействиям в сфере производства, дистрибуции и обмена опытом.

В современном обществе знания, образование человека представляют собой главный эффективный фактор, спрос на который постоянно растёт. С

Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства

учетом опыта развития зарубежных образовательных систем можно констатировать, что сегодня в РФ существуют достаточные условия для развития, связанные исторически с большим потенциалом научно-педагогических кадров и традициями русской классической образовательной системы [3].

Российская Федерация в настоящее время не занимает важного места на рынке въездных образовательных услуг, при этом ограничивающими факторами выступают:

- низкая интегрированность российской системы обучения в зарубежном процессе обучения;
- низкая информированность потенциальных клиентов;
- сложность процедур визового оформления;
- отсутствие квалификационных специалистов в этом направлении;
- низкая степень развития туристического комплекса [1].

Выделено наиболее точное понятие, что «образовательный туризм» – это экономическая категория, которая характеризуется системой отношений, по созданию и потреблению образовательных услуг в рамках международного туризма. «Образовательный туризм» предполагает перемещение обучающегося из места постоянного проживания к месту учебы с целью удовлетворения потребностей в знаниях, умениях, навыках и компетенциях на период до одного года.

Можно сказать, что образовательный туризм представляет собой форму учебы и жизни, способствующую развитию человека, качественному повышению знаний и личностному росту. Но также для достижения всех этих ценностей нужно учитывать особенности программы, организации и проведения образовательного тура, которые определяются комплексом факторов. В этот комплекс входят образовательная цель тура, особенность региона посещения, длительность и сезон поездки, возраст и подготовка участников тура, особенности туристской группы и региона, из которого группа прибывает и т. д.

Образовательный туризм выполняет следующие функции [2]:

– интеллектуально-образовательная, реализуемая через создание условий для развития творческой личности благодаря соединению туристических, культурно-образовательных, духовно-эстетических и оздоровительных форм активной работы;

– культурно-познавательная, направленная на формирование общего понимания культуры населения, используя просветительскую деятельность преподавателей;

– рекреационно-оздоровительная, целью является восстановить моральные и физические силы путешественника посредством консультирования, улучшения морального и физического состояния, а также лечения конкретных заболеваний с помощью природных методов лечения (водолечение, грязелечение и др.).

Современный образовательный туризм рассматривается как комплексный продукт, включающий собственно туристскую составляющую и образовательный компонент в контексте туристской инфраструктуры. В Северо-Кавказском и Южном федеральных округах, где процветает образовательный туризм, имеется множество археологических, этнографических и других памятников материальной культуры, а также исторических мест, где сохранились имена важнейших деятелей российской культуры. Развитие образовательного туризма в Российской Федерации ускоряется историко-культурной

значимостью каждого субъекта, что способствует развитию в России туристической отрасли. Обширная и богатая природная территория Кубани, которая является важной частью экономики и культуры России, привлекает как россиян, так и иностранных гостей своей красотой и процветанием. Краснодар, имеющий богатую культурную и религиозную историю, входит в число красивейших регионов России [5].

Образовательный туризм должен быть доступен круглый год и может дополняться рекреационным, медицинским и профилактическим туризмом. Развивать образовательный туризм можно за счет использования ресурсов образовательных учреждений: детских оздоровительных лагерей, детских школ искусств, домов отдыха, санаториев, учреждений среднего профессионального образования, учреждений высшего профессионального образования и учреждений дополнительного образования. В начале XXI века образовательный туризм становится развивающимся самостоятельным направлением в образовании и в туристской отрасли, в рамках которого реализуются принципы непрерывности и доступности образования [4].

Культурный туризм считается идеальным сектором для изучения культурной и художественной продукции. Образовательный туризм предполагает все формы обучения и образования, которые проводятся за пределами постоянного места жительства, без каких-либо ограничений по сфере.

Опираясь на опыт отечественного и зарубежного познавательного туризма, можно выделить следующие направления этой сферы: учебные поездки с целью изучения иностранного языка или тех или иных общеобразовательных или специальных предметов; ознакомительные поездки в учреждения, организации и предприятия; научные и учебные стажировки в учреждениях, организациях и на предприятиях; посещения семинаров, конференций, конгрессов и мастер-классов, обмен опытом и получение новой профессионально актуальной информации, а также приобретение ценного профессионального опыта посредством мастерства; обзорные туры в различные города, природные зоны и страны [3].

А также были выделены виды образовательного туризма: по возрастному критерию – детские, взрослые, смешанные; по целям туристской поездки – рекреационно-оздоровительные, спортивно-приключенческие, познавательные; по целям обучения – языковые стажировки, профессиональные стажировки; по категории обучающихся – школьные, внешкольные, СПО, вузовские, вневузовские, послевузовские; по уровню образования слушателей – профессиональные (профессионально-ориентированные), непрофессиональные (общеобразовательные).

На наш взгляд, следует активнее внедрять концепцию устойчивого развития туризма, разработанную и рекомендованную Всемирной туристской организацией ООН, которая подразумевает, что ресурсы природного и культурного туризма сохраняются для будущего использования и предоставляют возможности для получения социальных выгод в нынешних условиях [6].

Список литературы

1. Бельская Н.Л. Современные подходы к управлению образовательным туризмом / Н.Л. Бельская // Научный результат. Серия: Технологии бизнеса и сервиса. – 2015. – №2. – С. 29–39.
2. Коренко Ю.М. Этапы развития образовательного туризма в России и за рубежом / Ю.М. Коренко // Вестник Университета. – 2013. – №23. – С. 30–34.

Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства

3. Макшакова А.А. Потенциал образовательного туризма в реализации ФГОС школы: выпускная квалификационная работа / А.А. Макшакова. – Пермь: ФГБОУ ВО «ПГГПУ», 2017. – С. 17.

4. Рябова М.А. Место инноваций в моделях экономического роста / М.А. Рябова // Социально-гуманитарное знание: теория и практика: материалы Всероссийской конференции (Ульяновск, 28 мая 2009 г.). – Ульяновск: Вектор-С, 2009. – С. 44–51.

5. Рябова М.А. Предпринимательство и потенциал региона / М.А. Рябова // Российское предпринимательство. – 2010. – №2–2. – С. 154–157.

6. Данилов С.В. Современное дополнительное образование взрослых / С.В. Данилов, З.В. Глебова, Т.И. Дуброва [и др.]. – М.: Инфра-М, 2018. – 203 с.

Редькина Татьяна Алексеевна

магистрант

Коростелева Наталья Александровна

канд. пед. наук, доцент

АНОО ВО ЦРФ «Сибирский университет
потребительской кооперации»

г. Новосибирск, Новосибирская область

ОСОБЕННОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в работе рассматривается мнение сотрудников туристической фирмы о причинах возникновения конфликтных ситуаций в работе с клиентами, о функциях и специфике конфликтов как социального явления. Особый акцент авторами делается на конфликты в сфере туристического бизнеса, которые не всегда являются негативным явлением и могут выполнять и полезные функции.

Ключевые слова: конфликт, клиент, туристическая организация, конфликтология, психология.

В настоящее время туризм представляет собой такую сферу услуг, в основе которой лежит процесс общения людей между собой. В сущности, успешность любого туристического предприятия зависит от характера взаимоотношений между людьми: руководителями и их подчиненными, менеджерами по туризму и поставщиками услуг, сотрудниками туристической фирмы и ее клиентами.

Социально- психологические аспекты, связанные с природой возникновения конфликтных ситуаций рассматривались в работах таких ученых, как Н.В. Гришина, О.Н. Громова, Н.Ф. Вишнякова, А.В. Мудрик и др. [1]. Вместе с тем, следует отметить, что исследований, связанных с вопросами изучения специфики возникновения конфликтов в сфере туризма немного, и данная проблема недостаточно разработана. В связи с этим целью нашего исследования являлось выявление особенностей возникновения конфликтов в туристической организации и изучение мнений ее сотрудников о функциях и роли конфликтов в их профессиональной деятельности.

Термин «конфликт» имеет множество определений, так как конфликт – явление повсеместное и постоянное, многогранное и полифункциональное. Следует отметить, что в практической деятельности конфликт, прежде всего, рассматривается, как негативное явление, а его

отсутствие – как позитивное. Анализ различных трактовок понятия «конфликт» и его содержательных сторон привел нас к заключению, что конфликт бывает, как функциональным, так и дисфункциональным, в зависимости от социальной структуры, в которой он возникает [2]. Среди главных причин возникновения конфликтов в туристической деятельности между туристической фирмой и ее клиентами можно выделить следующие: неверное или неполное информирование туристов об особенностях предстоящей туристической поездки; низкое качество предлагаемых туристских услуг; негативное восприятие качества туристской услуги клиентом.

Специфику конфликтов в туристической деятельности мы изучали на примере конкретной туристической организации, в качестве которой выступает туристическая фирма «Карлыгаш» г. Караганды, которая более 20 лет успешно работает на рынке туристских услуг Республики Казахстан. Кадровый состав турфирмы насчитывает 12 человек. Спектр услуг, оказываемых турфирмой достаточно широк: организация и продажа туров, как по Казахстану, так и за его пределами, оформление выездных документов, содействие в оформлении виз, бронирование гостиничных номеров, бронирование и продажа авиабилетов по всем направлениям и т. д.

В соответствии с поставленными задачами исследования для изучения основных функций и причин возникновения конфликтов в туристической деятельности, а также их специфики была разработана анкета для сотрудников фирмы. Спектр представленных в анкете мнений, относительно тех или иных проблем, связанных с конфликтами, и дал возможность выявить, насколько сами респонденты знакомы со спецификой изучаемой проблемы.

Результаты анкетирования говорят о том, что 67% персонала фирмы считают, что их клиентам всегда (или почти всегда) нравится сотрудничать с ними. Одна треть (4 чел.) опрошенных считают, довольные и недовольные услугами фирмы клиенты встречаются приблизительно в равном количестве. При оценке комфортности условий ведения приема клиентов в турфирме, сотрудники преимущественно отнесли ее к среднему (50% персонала) и высокому (33%) уровню. Лишь 2 человека (17%) считают, что прием посетителей не продуман и затрудняет процесс общения с ними.

Ответы респондентов на следующий вопрос анкеты позволили нам проанализировать умение персонала фирмы видеть свои слабые и сильные стороны в общении с клиентами. Результаты анкетирования указывают на то, что лишь третья часть работников (4 чел.) регулярно интересуются мнением клиентов для улучшения качества их обслуживания. Менее половины (42%) сотрудников иногда, а некоторые (25%) лишь в редких случаях интересуются устными и письменными отзывами и предложениями клиентов. Отметим, что среди респондентов отсутствуют те, которые абсолютно не интересуются мнением клиентов о качестве получаемых ими туристических услуг.

Большая часть сотрудников турфирмы (75%) утверждают, что клиентам всегда предоставляется полная справочная информация по оказанию той или иной туристической услуги, а остальные 25% считают, что для этого нет постоянной необходимости, например при осуществлении клиентом повторной поездки на один и тот же курорт, регулярные паломнические туры и т. д.

Участники анкетирования на основе самооценки и самоанализа выделили следующие собственные сильные стороны в умении работать с

Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства

клиентами: «умение выслушать собеседника», «индивидуальный подход к каждому клиенту», «знание основ психологии общения», «владение техникой успешных деловых переговоров» и т. д. В качестве слабых сторон сотрудниками были определены: «неумение убеждать клиента в своей точке зрения», «небольшой опыт в работе с клиентами», «ориентация в беседе с клиентом на собственные ценности и интересы», «низкий уровень толерантности к собеседнику» и т. д.

Следующая часть анкеты была направлена на изучение взглядов и позиций сотрудников турфирмы на значение и роль конфликтов в их профессиональной деятельности, т.е., на их понимание функций и последствий конфликтов. Содержательные характеристики большинства (75%) трактовок понятия «конфликт», данные сотрудниками турфирмы свидетельствуют о том, что конфликтные ситуации негативно сказываются на их психологическом состоянии и работоспособности, что в свою очередь снижает эффективность работы всего предприятия. Большинство респондентов ассоциируют конфликт с такими понятиями как: «разногласие», «ссора», «противоборство», «скандал», «столкновение» и т. д. Малая часть работников фирмы (17%) считают, что конфликт в туристической деятельности – «... это объективная ситуация, обусловленная потребностью общества в усилении конкурентной позиции на рынке туризма и потребностью в личностной самореализации туристов и турфирм». Лишь один из опрошенных респондентов (8%) высказал мнение о том, что конфликт является «жизненным эпизодом, который сопровождается в последствие совершенствованием знаний, умений и навыков в профессиональной сфере».

Ответы респондентов относительно функций и последствий конфликтов в их профессиональной деятельности, свидетельствуют о том, что треть трудового коллектива турфирмы убеждена в том, что конфликты несут в себе только отрицательные функции. Более половины сотрудников (58%) считают конфликт неотъемлемой частью человеческих взаимоотношений, которая выполняет как отрицательные, так и положительные функции. Кроме того, один из опрошенных согласился с утверждением о том, что любой конфликт является прогрессивным явлением в сфере общения (рис. 1). Среди позитивных функциональных последствий конфликтов в туристической деятельности 33% сотрудников выделили: появление возможности для менеджера по туризму выявить слабые стороны своей работы и сформировать объективное представление о возможном поведении партнеров по бизнесу в конфликтных ситуациях.

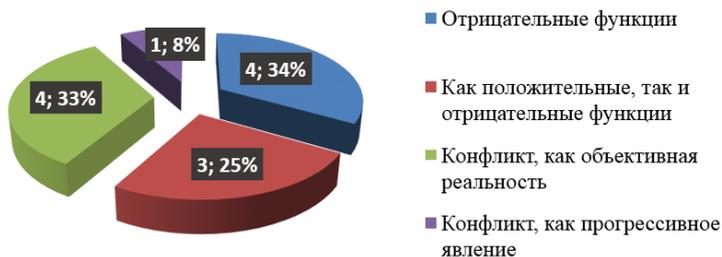


Рис. 1. Функции конфликтов (мнение сотрудников турфирмы)

Четверть персонала (3 чел.) уверены, что произошедшие конфликты помогут туристической фирме избежать их в подобных ситуациях в

будущем. Было так же высказано мнение (8% опрошенных) о том, конфликты могут стать очень выгодным и действенным средством повышения интереса потенциальных потребителей к туристическому предприятию или предлагаемой им туристской услуге (антиреклама).

Таким образом, можно констатировать, что в большинстве своем сотрудники турфирмы «Карлыгаш» осознают, что конфликты в сфере туристического бизнеса не всегда являются негативным явлением и могут выполнять и полезные функции. Можно сделать вывод о том что в работе современного туристического предприятия встречаются различные типы конфликтов, вызванные различной природой их возникновения (причинами), от рационального разрешения которых, зависит успешное функционирование всей туристической организации в целом.

Список литературы

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник для вузов / А.Я. Анцупов. – М.: Юнити, 2001. – 551 с.

2. Кошелев А.Н. Конфликты в организации: виды, назначение, способы управления / А.Н. Кошелев, Н.Н. Иванникова. – М., 2007. – 284 с. – EDN QXPPVJ

Стёпина Наталья Викторовна
студентка

Научный руководитель

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РАМКАХ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА РЕГИОНА

***Аннотация:** в статье исследуются программно-целевое формирование бюджета региона, достоинства программно бюджета. Автором проводится структурный анализ расходов на государственные программы за период с 2020 г. по 2022 г. в Ульяновской области, в том числе в сфере туризма.*

***Ключевые слова:** расходы бюджета, программный бюджет, государственная программа финансирования, сфера туризма, туристическая деятельность.*

В современных условиях развития экономики возрастает актуальность реализации мер по повышению эффективности как формирования, так и использования бюджетных ресурсов. Одним из направлений интеграции бюджетного процесса в систему бюджетного планирования финансов региона является переход на программно-целевой характер формирования региональных бюджетов [3].

Эффективное управление расходами должно быть обеспечено посредством реализации государственных программ, построенных на проектных принципах управления. В качестве одного из инструментов, направленных на повышение эффективности бюджетных расходов и обеспечивающих их приоритизацию в соответствии с целями социально-

Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства

экономической политики, согласно Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах, внедрение в систему управления государственными финансами обзоров бюджетных расходов [2].

Определены следующие достоинства новой системы планирования:

Во-первых, становится понятна и прозрачна цель бюджетных расходов (она указывается в паспорте ранее утвержденной государственной или муниципальной программы). Бюджетные расходы направлены на финансирование комплекса взаимосвязанных единой целью мероприятий, становятся ориентированными на результат;

Во-вторых, в бюджет включаются преимущественно расходы, направленные на финансирование программных мероприятий, подлежащих в дальнейшем оценке с помощью системы критериев (индикаторов) на предмет их эффективности, что в дальнейшем позволит судить об эффективности самих расходов бюджета.

Несмотря на некоторые сложности выработки адекватных критериев эффективности, логическим завершением внедрения программного бюджета является установление ответственности за неэффективное использование бюджетных средств путем закрепления соответствующих составов правонарушений в главе 30 БК РФ и главе 15КоАП РФ.

Успешное государственное регулирование инноваций в современной России, характеризуется в том числе и наличием новых инструментов формирования бюджетов, таких как программное финансирование [4].

В 2020–2022 гг. на территории Ульяновской области осуществлялась реализация 21 государственной программы, которые охватывали сферы образования, культуры, здравоохранения, социальной поддержки и защиты населения, агропромышленного комплекса, туризма, жилищно-коммунального хозяйства, строительства и транспорта.

Анализ расходов бюджета в Ульяновской области на реализацию государственных программ на период с 2021 по 2022 год представлен на рисунках 1 и 2 [5].

Из представленного анализа видно, что каждая государственная программа реализуется в целом от 97% до 100% на территории Ульяновской области.

С 1 января 2020 года на территории Ульяновской области реализуется государственная программа «Развитие культуры, туризма и сохранение объектов культурного наследия в Ульяновской области», утвержденная Постановлением Правительства Ульяновской области от 14 ноября 2019 г. №26/571-П.

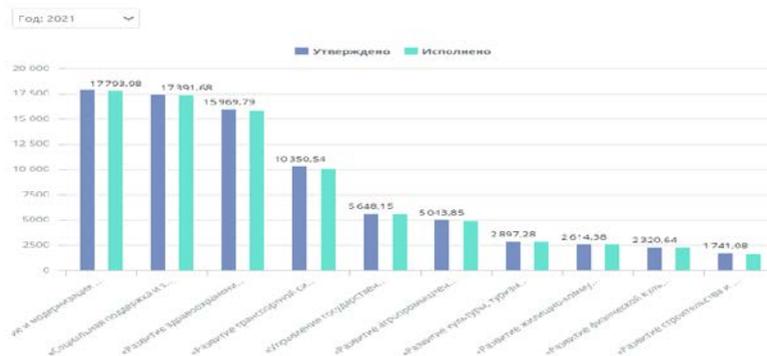


Рис. 1. Структура расходов бюджета в Ульяновской области на реализацию государственных программ на 2021 год

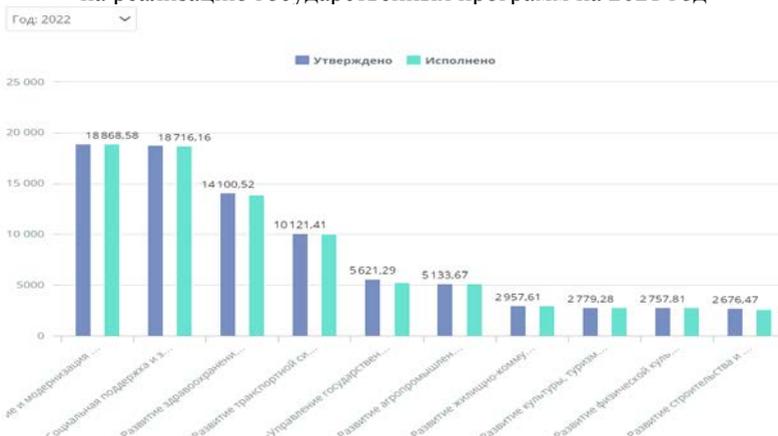


Рис. 2. Структура расходов бюджета в Ульяновской области на реализацию государственных программ на 2022 год

Государственным заказчиком программы – координатором государственной программы выступает Министерство культуры и национальной политики Ульяновской области, а соисполнителем выступает Правительство Ульяновской области, Министерство жилищно-коммунального хозяйства и строительства Ульяновской области и Областное государственное казенное учреждение «Агентство по туризму Ульяновской области». Проекты, реализуемые в составе государственной программы на уровне региона – это проект «Обеспечение качественно нового уровня развития инфраструктуры культуры («Культурная среда»); проект «Создание условий для реализации творческого потенциала нации («Творческие

Вопросы развития предпринимательства в сфере туризма и индустрии гостеприимства

люди)»; проект «Цифровизация услуг и формирование информационного пространства в сфере культуры («Цифровая культура»)» и проект «Развитие туристической инфраструктуры».

Проект «Развитие туристической инфраструктуры» направлен на решение проблем в сфере туризма: - отставание уровня развития туристской инфраструктуры от темпов роста туристского интереса к территории; - отсутствие доступных инвесторам долгосрочных кредитных инструментов; - недостаточно интенсивное продвижение Ульяновской области как привлекательного направления для туристов; - отсутствие хорошо узнаваемых за пределами Ульяновской области региональных туристских брендов; -средний уровень благоустройства территорий муниципальных образований и городских округов, низкий уровень развития туристской инфраструктуры; - неэффективная информационная поддержка туристских проектов Ульяновской области, как на федеральном, так и на международном уровнях.

Для решения проблем в сфере туризма Ульяновской области и развития туристского бизнеса увеличение финансирования является важной составляющей отрасли. Объем государственного финансирования государственной программы «Развитие культуры, туризма и сохранение объектов культурного наследия в Ульяновской области» в 2020–2025 годах составит 13862287,35596 тыс. рублей, в том числе по годам [1]:

– в 2020 году – 2323319,93196 тыс. рублей; в 2021 году – 2897283,5 тыс. рублей;

– в 2022 году – 2779278,324 тыс. рублей; в 2023 году – 2262803,4 тыс. рублей;

– в 2024 году – 2236727,7 тыс. рублей; в 2025 году – 1362874,5 тыс. рублей.

из них: за счет бюджетных ассигнований областного бюджета Ульяновской области – 9188813,2 тыс. рублей.

Некоторые результаты реализации государственной программы «Развитие культуры, туризма и сохранение объектов культурного наследия в Ульяновской области» в части ФП «Развитие туристической инфраструктуры» можно констатировать, что в 2022 году выделено 20 млн рублей девяти субъектам туристической индустрии, которые получили на реализацию своих проектов: НО «Своя ферма» – 2,3 млн рублей на строительство бассейна круглогодичного использования; ООО «Адреналин» – 1 млн рублей на реализацию проекта «4 проката»; АО «Ульяновсккурорт» – 1,9 млн рублей на модернизацию горнолыжного курорта «Ундоры»; УРОО «Федерация горнолыжного спорта и сноуборда» – 1 млн рублей на развитие горнолыжного комплекса «Венец и Я»; «Огонёк» на развитие проекта «ТЕРМЫ «ЛЕС» – 3,5 млн рублей; ООО «Мираж» и ООО «Вавилон» на благоустройство пляжной территории на берегу реки Волги, а также на проект «Симбирцитловая зала» выделят 10 млн рублей.

Председатель Правительства РФ Михаил Мишустин на совещании по развитию индустрии туризма и гостеприимства 12 августа 2022 года сказал: «... что обновление инфраструктуры – одна из важных задач нацпроекта. Она должна быть современной и удобной для людей по всей стране, а путешествия – интересными и безопасными, с хорошим, качественным сервисом...» [6].

Можно сделать вывод, что преимущества Ульяновской области с точки зрения туристской привлекательности должны заключаться не столько в большом количестве объектов туристской привлекательности

(локальных брендов), сколько в правильном использовании набора инструментов по продвижению регионального турпродукта, в том числе на международном уровне, работе по реновации существующих и созданию новых инфраструктурных туристских объектов, а существующее финансирование должно этому способствовать.

Список литературы

1. Государственная программа «Развитие культуры, туризма и сохранение объектов культурного наследия в Ульяновской области», утвержденная Постановлением Правительства Ульяновской области от 14 ноября 2019 г. №26/571-П [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.law.ulgov.ru/doc/14757> (дата обращения: 26.03.2023).

2. Концепция повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах, Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 января 2019 года №117-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/552277878/25.03.2022> (дата обращения: 26.03.2023).

3. Миленский А.В. Программное бюджетирование: преимущества и проблемы / А.В. Миленский, П.С. Демидов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – №2–3. – С. 558–562 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=3685> (дата обращения: 26.03.2023). EDN TKVJQJ

4. Рябова М.А. Основные направления совершенствования государственного регулирования развития инноваций в современной России / М.А. Рябова // *Проблемы подготовки специалистов для гражданской авиации: материалы международной научно-практической конференции* (Ульяновск, 20–21 ноября 2008 г.). – Ульяновск: Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации, 2008. – С. 119–120. – EDN YTLPEB.

5. Открытый бюджет Ульяновской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ufo.ulntc.ru:8080/analitika/ispolnenie-byudzheta/raskhody-byudzheta> (дата обращения: 26.03.2023).

6. Правительство России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/46227/> (дата обращения: 26.03.2023).

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Волков Геннадий Юрьевич

канд. экон. наук, доцент

ФГКОУ ВО «Ростовский юридический институт МВД России»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

DOI 10.31483/r-108389

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РОСТА ПРОЯВЛЕНИЯ РИСКА СТАГФЛЯЦИИ

***Аннотация:** в статье предпринята попытка проанализировать реалии современной мировой экономики, находящейся под постоянно растущим влиянием ряда деструктивных факторов как объективно-экономического, так и субъективно-политического характера. Реальной возможности минимизации реальных и перспективных рисков, вероятность проявления которых обусловлена углублением военных конфликтов.*

***Ключевые слова:** экономический рост, мировая архитектура, мировая экономика, ВВП, стагфляция, деструктивные факторы, дестабилизирующий риск.*

Вступление человечества в капиталистическую фазу производственно-экономического развития сопровождалось целым рядом деструктивных факторов, появление которых носило объективный характер. Неравномерная топливно-сырьевая обеспеченность национальных хозяйств, разный уровень социально-экономического развития, проблематика производства технологий и сохранение должного уровня конкуренции провоцировали риск решения проблем посредством военных конфликтов. И наоборот любой военный конфликт оказывал определяющее влияние на политико-экономическую ситуацию в противоборствующих странах, а по мере развития процессов глобализации, уже на мировую экономику.

История развития мировой цивилизации на протяжении XX в. позволяет выделить ряд закономерностей, учет которых поможет более глубоко понять суть событий первой половины XXI в. В частности, ситуация, в которой оказался современный мир, в общих чертах воспроизводит реалии и тенденции военно-экономического противостояния, второй половины XX в., результатом которых стал запуск стагфляции. Характеризуя данное явление, экономисты акцентируют особое внимание на том, что подобный процесс представляет собой синтез достаточно высоких показателей темпов экономического роста потребительских цен с относительно низкими показателями темпов экономического роста. В рамках классического подхода возникающее противоречие в продолжительном временном промежутке рассматривается в качестве естественного. Однако, в ситуации, когда цена остается неизменной, или даже снижается, есть все основания говорить о стагнации и последующем кризисе. Однако, в мировой практике фиксировались случаи, когда экономико-

политические реалии формировали иную ситуацию, как, например, это было во второй половине 60-х гг. прошлого века. Стремление западных стран к максимальному улучшению социально-экономической ситуации в рамках программ по созданию «Государства благоденствия», было реализовано за счет перманентного роста государственных расходов в сфере социального обеспечения. Логическим следствием стало формирование стойкой ситуации государственного бюджетного дефицита.

Первыми с проблемой сохранения необходимого уровня стабильности стали США, когда война во Вьетнаме, требующая колоссальных военных расходов, значительно обострила внутренние проблемы. Следующим шагом, усугубившим экономико-социальные проблемы, стал арабо-израильский конфликт начала 70-х, результатом которого стало коллективное решение нефтедобывающих стран о введении нефтяного эмбарго в отношении стран, поддерживавших Израиль. Логическим итогом стал беспрецедентный рост цен на сырую нефть (минимум в 2,5–3 раза), что моментально резко увеличило инфляционное давление. События 1979 г. в Иране спровоцировали новый ценовой рост на мировом нефтяном рынке. Крайне важным дополнительным деструктивным фактором в это период выступает стремление большинства стран обеспечить любой ценой экономический рост, используя для этого весь инструментарий монетарной политики. Ставка рефинансирования практически до первой половины 80-х гг. удерживалась на крайне низком уровне, и, согласно данным статистики, в реальном выражении (за вычетом инфляционной составляющей), была отрицательной. Начало 80-х гг. было отмечено резким ростом ставок в рамках кредитно-финансовой политики ЦБ, что в кратчайшие сроки привело к фатальному обвалу целого ряда экономик стран мировой архитектуры. Экономисты подсчитали, что в этот период ежегодные инфляционные темпы в американской и западноевропейской экономике превышали отметку в 5%, что по современным меркам превышает норму минимум в 2,5 раза. Одновременно было зафиксировано снижение темпов экономического роста, наблюдавших постоянный рост с середины 60-х гг. В итоге к началу 90-х годов аналитики обнаружили в ряде экономически развитых стран все признаки стагнации, справиться с которой даже в долгосрочной перспективе было достаточно проблематично.

Кроме того, экономисты отмечали тот факт, что несмотря на все преимущества административно-командной системы советской экономической модели, высокие цены на мировом рынке нефти, на котором СССР занимал лидирующие позиции, все более становились очевидными застойные явления. Эпоха динамичного послевоенного экономического подъёма, важнейшие экономические показатели начинают фиксировать снижение. Только ежегодный показатель ВВП к середине 70-х гг. не поднимался выше 3,5–4%, и только жесткая модель государственного ценообразования нивелировала инфляцию, которая, согласно распространенным установкам, не имеет места в плановой экономике.

Но объективность экономических законов начинает проявляться в латентной форме, прежде всего в стремительном росте объема дефицитных товаров в потребительском секторе, что было особенно заметно на примере роста цен на «черном рынке». Это наглядно демонстрирует динамика цен на самый популярный в молодежной и не только среде товар –

фирменные джинсы. Если цена в конце 60-х – начале 70-х составляла в среднем 60–70 рублей, то к началу 80-х она уже достигает 250 рублей. Вывод можно сделать достаточно однозначный – стагфляция затронула, хотя и в разной степени, практически все крупные страны мировой экономики. Экономическая эйфория, связанная с развалом СССР и вовлечением в рыночную стихию огромного числа новых регионов, начинает спадать к началу 2000 г, и очередным деструктивно-дестабилизирующим фактором, становится пандемия, спровоцированная Covid-19. Данный факт явился объективным триггером, обусловившим необходимость резкого увеличения объема государственных расходов на медицину. Как следствие, очередной рост дефицита госбюджета, который только в США составил по официальным данным примерно 10% ВВП, что могло считаться нормой только в условиях ведения войны.

Негативные последствия, даже с учетом динамичного роста объемов от продажи нефти, имели место и в РФ. Согласно официально опубликованным данным, Федеральный бюджет РФ по итогам 2020 г. был исполнен с дефицитом 4,1 триллиона рублей (3,8% ВВП). В рамках прогнозного сценария, согласно действующему бюджету на 2023–2025 гг., дефицит бюджета в 2023 г. должен составить 2,9 трлн руб., что соответствует 2% ВВП. Негативным трендом аналитики считают рост объемов фискальной нагрузки, рост которой особенно заметен в период кризиса, поскольку резко снижается заинтересованность представителей бизнес среды в активизации деятельности, результаты которой после соответствующих вы плат уходят на реализацию правительственных социальных программ. перенаправление этих средств на потребительский рынок объективно способствует разгону темпов инфляции. Основной ошибкой большинства администраций национальных государств явилась запоздалая реакция на негативные тенденции, основанная на уверенности во временности действия деструктивного фактора, и несвоевременный переход к монетаристской политике. Резкое ужесточение кредитно-денежной политики, нашедшее отражение в повышении ставок позволило только приблизить показатели инфляции к минимально допустимым, но при этом они все равно превышают установленный предел на 2%. Показатель экономического роста, даже у стран, занимающих лидирующие позиции в мировой экономике, таких как США, Россия, Китай, Индия, не поднимается выше 2%–2,1%. Такое значение считается приемлемым только в начале периода посткризисного восстановления, но не для других ситуаций. Разразившийся военный конфликт на Ближнем Востоке с большой долей уверенности обусловит развитие кризиса на углеводородном рынке. Нефтедобывающие страны, в рамках борьбы с действиями Израиля и в знак солидарности со странами арабского мира могут использовать субъективный фактор давления, сокращая добычу нефти и избирательно вводя эмбарго на поставки нефти и СПГ в отношении определенных стран.

Учитывая вероятность проявления подобных рисков, правительства ряда западных стран активно реализовывали программы альтернативной зеленой энергетики, основанной на использовании возобновляемых ресурсов при одновременной адаптации производственных процессов к энергосберегающим технологиям и использовании диверсифицированных энергетических источников. Согласно прогнозным расчетам, такой поход позволит ослабить монополию традиционных сырьевых

экспортеров и снизить вероятность проявления дестабилизационных рисков и ценовых шоков в глобальной экономике. Необходимость военного финансирования в рамках заявленной поддержки, резко сокращающего объемы социальных выплат, объективно спровоцируют протестное движение в странах евроатлантической коалиции. В частности, в США и Европе отмечается рост негативных настроений не только по поводу социальной поддержки, но и противостояния между представителями европейского и исламского социума. Любая попытка правительства решить проблему увеличением, или даже сохранением уровня выплат, станет причиной углубления инфляции.

Военные действия в значительной мере ускоряют процессы миграции, темпы которой в последнее время были достаточно высокими. На фоне серьезных демографических проблем, выражающихся, прежде всего в процессе старения человечества и отрицательной динамики прироста населения в большинстве европейских стран, миграционный кризис становится важнейшим дестабилизирующим фактором. При этом парадоксальность ситуации заключается в том, что возрастной состав населения в категории 50+ и выше, объективно влияет на снижение инфляционных темпов, в силу доминирования склонности к сбережению над потреблением.

В сложившихся реалиях как никогда прежде проявляется проблематика оптимизации госдолга для большинства стран мировой архитектуры. Катастрофичность сложившейся ситуации заключается в том, что, если на рубеже 70–80 гг. XX в. совокупный показатель госдолга большинства стран не превышал отметку в 50% от ВВП, то в современных реалиях этот показатель не только достигает 100%, но и в некоторых случаях превышает данный показатель. Более того, тенденция роста продолжается, а скорость роста определяется степенью интенсивности вовлеченности в региональные конфликты, вероятность перерастания которых в глобальный крайне высока. Сохранение практики повышения ставок рефинансирования в условиях крайне высоких показателей госдолга объективно снижает эффективность любых попыток борьбы с инфляцией. Важнейшим преимуществом РФ в складывающейся ситуации объективно является крайне низкий, в сравнении с другими ведущими странами, размер госдолга в размере менее 20% ВВП. Однако поводов для оптимизма крайне мало, поскольку все другие деструктивные моменты также затрагивают экономику РФ и оказывают серьезное влияние на процесс структурирования сценариев среднесрочного развития.

Список литературы

1. Григорьев Л.М. В режиме мягкой стагфляции / Л.М. Григорьев // Бюджет. – 2023. – №1 (241). – С. 34–37. – EDN CCOXPP.
2. Кабанов А.Ю. Инфляция, экономический рост, безработица / А.Ю. Кабанов // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2023. – №2 (56). – С. 46–53. – EDN VZXQDC.
3. Кшичковская Д.И. Сравнение экономических моделей / Д.И. Кшичковская // Символ науки: международный научный журнал. – 2023. – №1–1. – С. 35–36. – EDN XNOUED.

СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье раскрыта сущность понятия дохода бюджета, изложены принципы формирования доходов бюджетов разных уровней. Исследованы источники доходов на разных уровнях – федеральном, региональном и муниципальном. В работе рассмотрена классификация доходов и ее функциональное содержание.

Ключевые слова: бюджетная система, федеральный бюджет, региональный бюджет, местный бюджет, доходы налоговые, доходы неналоговые, доходы безвозмездные.

Углубляясь в историю России, первый государственный бюджет был составлен в 1645 году. Он включает в себя обязательные и необязательные расходы. Бюджет формировала дань. Так князь собирал с подвластных земель скот, мех, продукты и прочие продовольствие.

Разумеется, актуальность государственного бюджета присутствует и в текущих экономических условиях. С каждым годом жители нашей страны ощущают усиление кризисных явлений и санкций со сторон Запада. Тем не менее, правительство смотрит в будущее с оптимизмом, говоря, сто западные ограничительные меры следует рассматривать лишь в позитивном ключе.

Центральное место в финансовой системе занимает бюджетная система.

Бюджетная система является основной частью финансовой системы государства. На рисунке 1 представлены субъекты хозяйствования, составляющие её компоненты.

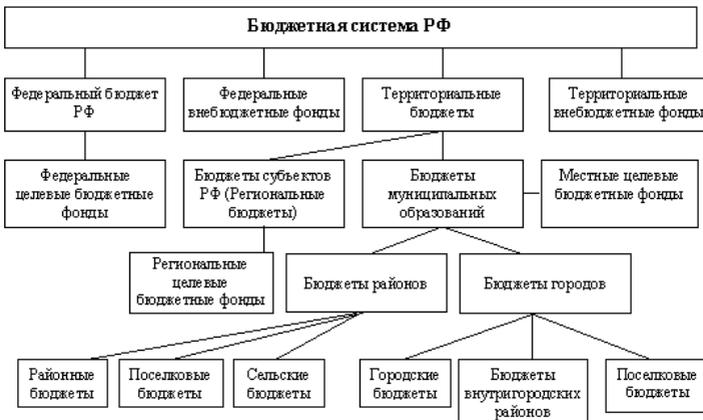


Рис. 1. Структура бюджетной системы РФ

Так, федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов предназначены для исполнения расходных обязательств РФ. Федеральный бюджет и свод консолидированных бюджетов субъектов РФ (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами) образуют консолидированный бюджет РФ.

Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов предназначены для осуществления расходов бюджета субъектов Федерации.

И бюджеты субъектов РФ, и свод бюджета муниципальных образований, которые входят в его состав (без учета межбюджетных трансфертов между ними) составляют консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации

Местный бюджет является основой финансов любого муниципального образования. Он представляет собой форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. Его средства являются базой, благодаря которой местные нужды финансируются. Местный бюджет является определяющим фактором возможностей для социально-экономического развития.

Под доходом бюджета понимается денежные средства, поступающие в бюджет, за исключением средств, являющихся источниками финансирования дефицита бюджета [1, ст. 6]. Исходя из подхода, закрепленного в БК РФ, доходы бюджетов образуются за счет налоговых, неналоговых и безвозмездных поступлений. Состав каждого из этих видов доходов представлен на рисунке 2.



Рис. 2 Доходы бюджетов

Доходы бюджетов закладываются в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством Российской Федерации. Бюджеты,

Проблемы современной мировой экономики

входящие в бюджетную систему Российской Федерации, независимы и не включаются друг в друга, то есть бюджеты субъектов Российской Федерации не включаются в федеральный бюджет, а местные бюджеты не включаются в региональные бюджеты.

Основные источники доходов бюджетов на разных уровнях:

Федеральный бюджет – это форма образования и расходов денежных средств, предназначенных для решения финансовых задач и функций государства на федеральном уровне [1, ст. 6].

Таблица 1

<i>Федеральный бюджет:</i>	
<i>Наименование источника</i>	<i>Примечание</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Налоги на прибыль предприятий и организаций	Это налог, который взимается с прибыли, полученной предприятиями и организациями в течение налогового периода. На текущий момент, основная ставка налога на прибыль для российских компаний составляет 20%
НДФЛ	Налог на доходы физических лиц – это налог, который взимается с доходов физических лиц, полученных как от российских, так и от зарубежных источников. НДФЛ в России обычно облагается прогрессивными ставками, что означает, что процент налога зависит от величины дохода физического лица. На текущий момент, стандартные ставки налога на доходы физических лиц в России составляют 13%, 15% и 30%
НДС	Налог на добавленную стоимость. Это один из основных видов налогов, взимаемых с товаров и услуг в Российской Федерации. НДС в РФ обычно взимается по ставке 20%. Также существуют две льготные ставки – 10% и 0%
Акцизы	Это налоги, которые взимаются с определенных товаров, таких как алкогольные напитки, табачные изделия, автомобили, бензин и т. д. Акцизы устанавливаются с целью регулирования потребления определенных товаров, а также для получения дополнительных доходов в бюджет страны. Размер акцизов зависит от вида товара и его характеристик
Таможенные пошлины	Это обязательные платежи, которые взимаются при ввозе или вывозе товаров через таможенную границу страны. Они устанавливаются государством с целью регулирования оборота товаров и защиты национальных интересов. Размер таможенных пошлин определяется таможенным законодательством Российской Федерации и зависит от различных факторов, включая тип товара, страну происхождения, стоимость товара и другие характеристики

Окончание таблицы 1

1	2
Нераспределенные доходы Центрального банка Российской Федерации	Относятся к финансовым показателям, которые отражают нераспределенные прибыли или убытки банка за определенный период времени. Это сумма, которая остается после вычета всех расходов, включая операционные издержки, резервы и налоги, от общего дохода Центрального банка. Нераспределенные доходы также называются накопительными прибылями или резервным фондом банка
Другие доходы, включая прибыль от государственных предприятий и доходы от распродажи имущества	Относятся к дополнительным источникам дохода, которые Центральный банк Российской Федерации может получать помимо своей основной деятельности

Региональные бюджеты (областные, краевые) – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций, отнесенных к объектам ведения субъектов Российской Федерации.

Таблица 2

<i>Региональные бюджеты</i>	
<i>Наименование источника</i>	<i>Примечание</i>
1	2
Доля налоговых поступлений из федерального бюджета	Процентное соотношение суммы налогов, направляемых из федерального бюджета, к общей сумме доходов регионального бюджета. Может различаться для каждого региона в зависимости от таких факторов, как размер налогового потенциала региона, налоговые льготы и ставки, а также меры по распределению доходов между федеральным и региональным уровнями
Налоги на имущество организаций и физических лиц	Налог на имущество организаций обычно взимается с предприятий, компаний и других коммерческих структур на основе стоимости их материальных и нематериальных активов. Налог на имущество физических лиц, в свою очередь, обычно взимается с граждан на основе стоимости их недвижимости. Размер и структура этого налога могут различаться в зависимости от законодательства и налоговой политики каждого региона

1	2
Транспортный налог	Налоговый платеж, который взимается с владельцев транспортных средств, зарегистрированных на территории региона. Предназначен для финансирования местных бюджетов и обеспечения функционирования транспортной инфраструктуры. Размер транспортного налога определяется на основе различных факторов, включая тип транспортного средства, его характеристики и стоимость
Лицензионные сборы	Платежи, взимаемые за выдачу лицензий на осуществление определенных видов деятельности. Они вносятся организациями или физическими лицами, которые желают проводить определенную коммерческую или профессиональную деятельность в рамках предусмотренных лицензией условий. Размер лицензионных сборов устанавливается законодательством региона и может варьироваться в зависимости от характера деятельности, размера предприятия, налоговой базы и других факторов. Обычно сборы определяются в фиксированной сумме или в процентах от оборота или доходов лицензируемой деятельности
Другие местные налоги и сборы	Включают такие платежи, которые взимаются на местном уровне для финансирования бюджетных нужд региона

Муниципальные бюджеты – это форма образования и расходов денежных средств, предназначенных для решения задач и функций финансового обеспечения местного самоуправления [1, ст. 6].

Таблица 3

<i>Муниципальные бюджеты</i>	
<i>Наименование источника</i>	<i>Примечание</i>
Доля налоговых поступлений от федерального и регионального бюджетов	Процентное отношение суммы налоговых поступлений от федерального и регионального бюджетов к общему доходу муниципального бюджета. Доля налоговых поступлений может различаться в зависимости от конкретного муниципалитета и его финансовой зависимости от федерального и регионального уровней власти
Лицензионные сборы	Платежи, взимаемые за предоставление лицензий на осуществление определенного вида деятельности на территории муниципалитета. Муниципалитеты имеют право устанавливать размер и порядок взимания лицензионных сборов в соответствии с законодательством РФ и местными нормативными актами
Платежи за землю и коммунальные услуги	Коммунальные услуги включают в себя услуги по водоснабжению, канализации, отоплению, электроснабжению, уборке территории и другие услуги, предоставляемые местными коммунальными службами. За данные услуги граждане и организации должны платить коммунальные платежи, размеры которых устанавливаются местными органами власти

Едиными для бюджетов бюджетной системы Российской Федерации группами и статьями операций сектора государственного управления являются: налоговые доходы, доходы от собственности, доходы от оказания платных услуг, суммы принудительного изъятия, безвозмездные поступления от бюджетов, взносы на социальные нужды, доходы от операций с активами, прочие доходы.

В Российской Федерации для формирования доходов бюджетов также существуют определенные принципы. Вот некоторые основные принципы формирования доходов бюджетов в России:

Принцип законности: Доходы бюджета формируются на основе установленных Конституцией Российской Федерации и федеральными законами правил и нормативов.

Принцип единства и целостности: Доходы всех уровней бюджетов (федерального, регионального, местного) должны быть связаны и взаимосвязаны для обеспечения единства и целостности бюджетной системы страны.

Принцип соответствия налоговой политики экономическим целям: Формирование доходов бюджета основывается на налоговой политике, которая должна соответствовать социально-экономическим целям и задачам государства.

Принцип эффективности и справедливости налогообложения: Доходы бюджета формируются на основе принципов эффективного и справедливого налогообложения, учитывая экономические возможности налогоплательщиков и обеспечивая баланс между интересами государства и налогоплательщиков.

Принцип стабильности: Политика формирования доходов бюджета должна быть предсказуемой и стабильной, чтобы обеспечить доверие налогоплательщиков и инвесторов, а также способствовать развитию экономики.

Принцип государственного регулирования экономики: Доходы бюджета могут формироваться через установление различных сборов, пошлин, налогов и других обязательных платежей, которые используются для регулирования экономических процессов и развития отдельных отраслей.

Указанные принципы помогают обеспечить прозрачность, стабильность и эффективность процесса формирования доходов бюджетов в Российской Федерации. Они также являются основой для разработки законов и нормативных актов, регулирующих налогообложение и другие источники доходов государственных бюджетов.

В целом, формирование доходов бюджетов разных уровней играет роль ключевого инструмента государственной финансовой политики, обеспечивая финансовую устойчивость, экономическое регулирование и социальную защиту.

Формирование доходов бюджетов разных уровней имеет важное значение для регулирования экономических процессов. Через систему налогов и сборов бюджеты оказывают воздействие на экономику: стимулируют развитие определенных отраслей и регионов, регулируют потребление и инвестиции, борются с инфляцией, обеспечивают социальную защиту и т. д.

Формирование доходов бюджетов разных уровней направлено на обеспечение их финансовой устойчивости. Постоянные поступления средств позволяют покрывать расходы, поддерживать стабильность финансовой системы и предотвращать дефициты бюджета. Финансовая

устойчивость бюджетов важна для обеспечения устойчивого экономического развития страны и социальной защиты населения.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (в ред. от 07.05.2013).
2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов» от 06.12.2021 №390-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_402647/ (дата обращения: 05.10.2022).
3. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/201614-8> (дата обращения: 05.10.2022).
4. Батин Б.К. Проблема сбора местных налогов глазами системного аналитика / Б.К. Батин // Практика муниципального управления. – 2009. – №11. – С. 44–49.
5. Быкова Н.Н. Содержание и принципы формирования доходов бюджетов разных уровней / Н.Н. Быкова, А.И. Шайдуллова // Молодой ученый. – 2014. – №14 (73). – С. 141–146 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/73/12473/> (дата обращения: 30.10.2023).
6. Замятина Н.В. О повышении эффективности бюджетов / Н.В. Замятина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – №7. – С. 37–44.
7. Истомина Н.А. Бюджет субъекта Федерации как инструмент регулирования социальной сферы региона / Н.А. Истомина // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – №35. – С. 57–62.
8. Медведев А.В. Формирование доходов бюджетов разных уровней и его роль в обеспечении финансовой устойчивости / А.В. Медведев, О.В. Латышев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2019. – Т. 12. №2. – С. 156–169.
9. Финансы: учебное пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2017.
10. Шмиголь Н.С. Бюджетные правила как инструмент достижения финансовой стабильности и экономического роста / Н.С. Шмиголь // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetyepравила-kak-instrument-dostizheniya-finansovoy-stabilnosti-i-ekonomicheskogorosta> (дата обращения: 10.01.2020).
11. Зарубина О.А. Анализ структуры расходов на здравоохранение в ОЭСР и России: качественное сравнение и фактографическое описание / О.А. Зарубина // Финансовый журнал. – 2017. – №3. – С. 60–69.

Pavel V. Malyzhenkov
Ph.D. Associate Professor,
National Research University
Higher School of Economics,
Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod region

ENTERPRISE ARCHITECTURE AS A TOOL FOR SUSTAINABLE BUSINESS MODELS ENGINEERING

Abstract: *the business model is a mandatory part of any firm's business plan, regardless of its size, profit level, or other characteristics. Based on it it's possible to reveal problem areas of the business and direct the efforts to fix them. However, using only this model does not allow observing a business in detail, so it is important to be able to apply other methods. In the course of the work, it is planned to show the effectiveness of applying the methods of architectural approach to business improvement, especially in the field of sustainability.*

Keywords: *Industry 4, enabling technologies, sustainable development, architectural approach.*

Малыженков Павел Валерьевич
канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
г. Нижний Новгород, Нижегородская область

АРХИТЕКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ УСТОЙЧИВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Аннотация: *бизнес-модель – обязательная часть бизнес-плана любой фирмы, независимо от ее размера, уровня прибыли и других характеристик. На ее основе можно выявить проблемные зоны бизнеса и направить усилия на их устранение. Однако использование только этой модели не позволяет детально изучить бизнес, поэтому важно уметь применять и другие методы. В ходе работы планируется показать эффективность применения методов архитектурного подхода к улучшению бизнеса, особенно в области устойчивого развития.*

Ключевые слова: *Индустрия 4, вспомогательные технологии, устойчивое развитие, архитектурный подход.*

1. Introduction.

In today's reality, it is important to respond quickly to constant changes in market conditions to not be among the laggards and not lose competitiveness. To ensure the effective functioning of the enterprise, it is necessary to review the business model regularly and transform it to meet existing realities. However, analyzing the business model without applying any business analysis techniques will not bring decent results, and therefore the task of the author is to show how using two existing methods (the

architectural approach) it is possible to analyze the business effectively and make rational suggestions for improvement.

2. Architectural approach and sustainability.

The enterprise architecture, for example, allows directing all attention to solving specific problems: the needs and requests of a particular user are in the centre, and then it is possible to look for intersections between the subjective opinions of each of the parties and output the result. This allows for finding compromises and coming up with an absolutely correct solution for everyone.

The architecture of the organization is presented in the form of the following layers:

- corporate mission and strategy, strategic goals and objectives;
- business architecture;
- system architecture.

Each of the layers illustrates a specific part of the business structure. The first point defines the main directions of the organization's development and helps to set long-term goals and objectives. The layer of business architecture based on the above allows you to determine the necessary business processes, information and material flows, as well as the organizational and staff structure supporting them. And finally, the system architecture includes application architecture, data architecture and technical architecture, thereby allowing to provide information support for the organization's activities.

All of this together is a powerful change management tool. The purpose of this paper is to show the effectiveness of the architectural approach in practice and to create a target sustainable business model for the enterprise [1–2]. Main tasks are:

- to create the current business model of the enterprise;
- to analyze business problem areas through an architectural framework [5];
- to put forward suggestions for transfer the business to a sustainable one;
- to create a target business model for the company.

A business model is a conceptual tool for business system research that reflects a sustainable business logic. It characterizes the main elements of the business, their relationships and the system of connections between the object and the external environment, which allows for creating a simplified holistic view of the business and reflecting on its most significant characteristics: what and how value is created for the consumer, to whom and how it is delivered, how resources and opportunities are used to create a sustainable competitive advantage, revenue and profit generation.

Enterprise architecture (EA) is the fundamental organization of a government agency or a corporation, either as a whole, or together with partners, suppliers and/or customers («extended enterprise»), or in part (e.g. a division, a department, etc.) as well as the principles governing its design and evolution [5].

3. Conclusions.

In the course of the work, a clear structure is built that allows taking into account the implementation of the goal and main tasks. Firstly, two ways of analyzing business (design thinking and architectural approach) are studied by reviewing the literature. Moreover, real examples of their application and real cases are studied as reference instances. In the practical part, the goal of the work is achieved: the target business model is formed after a multi-stage analysis. In the future, it is planned to implement all changes in the business and observe what positive effect this brings

to the existing enterprise in the long term, as well as consider how significant the costs are.

References

1. Buchi, G., Cugno, M. and Castagnoli, R. (2020), Smart factory performance and Industry 4.0, Technological Forecasting and Social Change, Vol. 150, No. 119790.
2. Calabrese, A., Costa, R., Gastaldi, M., Ghiron, N. L., & Montalvan, R. A. V. (2021). Implications for Sustainable Development Goals: A framework to assess company disclosure in sustainability reporting. Journal of Cleaner Production, 319, 128624.
3. Camisón, C., and Villar-López, A. (2014), Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance, Journal of Business Research, Vol. 67 No. 1, pp. 2891–2902.
4. The Global IT Trends Survey (2016). Retrieved from <http://www.globaliim.com/>
5. The Open Group Architecture Framework (TOGAF Version 9.1). Retrieved from <http://www.opengroup.org/>

Садькова Лилия Тальгатовна

канд. экон. наук, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАПИТАЛА И ТРУДА И ПУТИ ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ ДАННЫХ КАТЕГОРИЙ

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы взаимодействия труда и капитала, проблема новых рабочих мест, старение рабочей силы. Автор акцентирует внимание на будущем труда, его эволюции и образовании.*

***Ключевые слова:** капитал, труд, рынка труда, образование, технологии.*

Анализируя перспективы развития взаимоотношений труда и капитала, можно выделить тенденцию автоматизации процессов, роботизации, что уменьшает объем физического человеческого труда, тем самым сохраняя капитал его владельцам на последующих стадиях производственного процесса. В то же время такая тенденция увеличивает другую закономерность развития: труд становится востребован либо с высококвалифицированными кадрами, либо тот труд, который является наиболее дешевым в сравнении с инвестициями в машинный труд или искусственный интеллект. Автоматизация как в текущем времени, так и в будущем будет высвобождать рабочие места. Так, по прогнозам ученых через пять лет такое высвобождение предполагается в пределах 30% в сфере алгоритмизируемых процессов, в таких, как банковская сфера, экономическая, производственные области и другие (рис. 1 [1]). До 30% рабочих мест займут роботы, программы-роботы. Это касается не только ботов для чатов, машин для производства, но даже творческих специальностей. Вмешательство государства с целью компенсации такого вытеснения не обгонит темпы рыночных механизмов, «невидимой руки рынка». Однако, с другой стороны, уже сейчас появляются новые рабочие места и специальности, связанные с когнитивными технологиями, такими, как специалисты по машинному обучению,

Проблемы современной мировой экономики

специалисты по работе с большими данными (Bigdata), роботехника, дополненная и виртуальная реальность, квантовые технологии, блокчейн и другое.

Такие изменения могут спровоцировать структурную безработицу. В данную группу риска могут попасть жители малых и средних городов, сельской местности. Такое обесценивание рабочей силы может привести к усугублению разрыва в доходах социальных групп (классов), более глубокому имущественному расслоению.

Будущее труда: Проблема новых рабочих мест

Схема составлена путем обобщения прогнозов консалтинговых компаний, правительства и международных организаций, а также экспертных мнений, высказанных в СМИ.

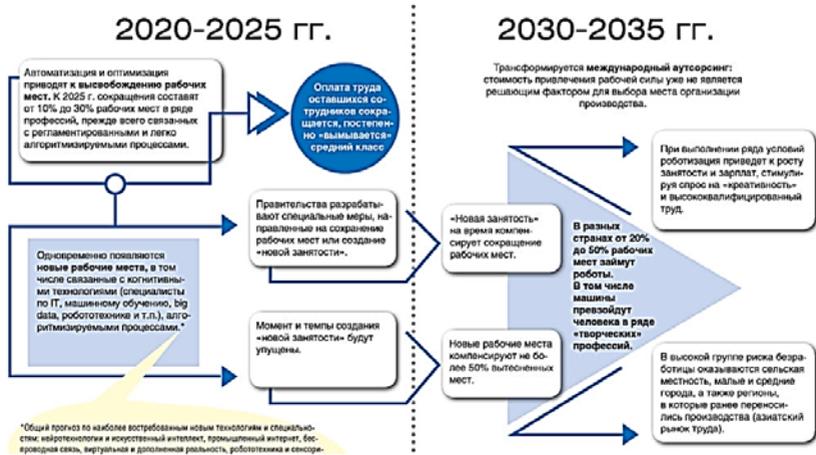


Рис. 1. Проблема новых рабочих мест [1]

Для владельцев капиталов такое развитие ситуации на рынке наоборот благоприятно несмотря на то, что инвестиции высокие, однако окупаемость таких инвестиционных затрат наступает быстро, показатели рентабельности и чистого дисконтированного дохода тоже высокие. Таким образом, происходит снижение доли доходов работников в пользу увеличения доходов владельцев капиталов.

На рынке труда будет развиваться международный аутсорсинг, поскольку останутся «сложные» профессии, которые не подвержены вымыванию с рынка, такие как ученые, топ-специалисты в IT и т. п. В то же время структурная безработица также полезна для экономической модели государства, поскольку перестраивает экономику и трудовые отношения: спрос на высококвалифицированный труд, «сложные» профессии стимулируют рост заработной платы, повышение квалификации, трудовых навыков, профессиональных знаний.

Однако, чтобы период поиска работы и структурной перестройки экономики не были затяжными и тяжелыми для «рабочей силы» с финансовой точки зрения, необходимы государственные интервенции в трудовые отношения: программы для ускоренной перестройки и сознания населения и программ обучения в образовательных учреждениях.

Можно предположить, что если меры по изменению сферы образования будут недостаточными, запоздалыми для адаптации населения к новым

реалиям технологического уклада, быстрой автоматизации труда на рынке, то образование не будет справляться со своей задачей: помогать в приобретении работы, перестанет быть социальным лифтом, а станет лишь маркером статуса богатых.

Такой сценарий развития трудовых и экономических отношений, с одной стороны, выявляет положительные тенденции развития: роботизация процессов обладает высокой производительностью. С другой стороны, нарастающее в большей степени неравенство классов, мегакорпораций и рабочей силы приведут к социальным конфликтам, возможным демографическим изменениям - вырождению и деградации. Впоследствии негативных тенденций будет больше, чем позитивных.

Многие ученые предполагают, что впоследствии автоматизации будут поэтапные сокращения продолжительности рабочей недели, возможно и рабочего времени, под предлогом заботы о людях – «роботы сделают это за Вас», люди будут сидеть дома на небольшие пособия от государства, однако это лишь перевод безработицы из открытой формы в скрытую, невидную, которая уже сейчас существует в ряде компаний.

Вынужденная безработица, демографические изменения, замена ряда профессий на цифровые и технологические системы приводит к реформированию пенсионной и социальной системы с целью недопущения наибольшего дисбаланса интересов в пенсионных выплатах «заслуженным работникам» и пособиях для незащищенных слоев.

Через некоторое время возникнет вероятность наступления технологической сингулярности, такое явление, при котором трудоспособное население не будет успевать осваивать новейшие технологии, поскольку технологический прогресс набирает темпы роста с каждым годом, прогрессия роста цифровых и технических систем заменит до половины существующих профессий. Уже сейчас, проводя опрос среди населения об использовании технических средств не только в работе, но и в быту, можно встретить такие ответы: использую только ряд функций в технических средствах, так как нет времени разбираться в других, поскольку происходит замена существующих новаций на более совершенные каждые 2–4 года. Такие ответы говорят, что население не желает и не готово осваивать все имеющиеся технологические новации из-за нехватки времени и мотивации, как бы проигрывая в интеллектуальной битве.

Также изменения взаимоотношений труда и капитала повлияют на образовательную сферу, на понятийный аппарат рынка труда: появятся новые профессии, изменятся технологии предоставления знаний, будет наблюдаться все большая интеграция теоретических знаний и практических направлений с определенной специализацией конкретных мегакорпораций, как бы под заказ. Ученые развитых стран приходят к выводу, что необходимо не реформировать существующие системы образования, а формировать новые с учетом изменений. Процесс предоставления образовательных услуг подстраивается под потребителя услуг, становясь более индивидуализированным. Уже сейчас во многих образовательных организациях существуют полностью дистанционные системы обучения без отрыва студента-работника от производства. Некоторые компании принимают активное участие в формировании интеллектуального потенциала своей компании: либо в самой компании образуются учебные центры, либо компании разрабатывают программы сотрудничества с

образовательными учреждениями. Так, 60% первоклассников 2023 года будут обладать несуществующими ныне профессиями. Рабочей силе придется постоянно осваивать новые знания и получать навыки, находясь в режиме непрерывного обучения. С учетом этого формы привлечения персонала также изменятся: станут более разнообразными.

Однако следует отметить, что все профессии невозможно автоматизировать, поскольку цифровые технологии еще достаточно дорогие и не имеют ряд качеств, которыми обладает живой труд: воображение, интуиция, чувства, забота, сострадание, новаторство и другое.

Список литературы

1. Инвест форсайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.if24.ru> (дата обращения: 13.11.2023).

2. Диденко Д.В. Неравенство доходов в современной России на фоне долгосрочной исторической ретроспективы / Д.В. Диденко // Пространство экономики. – 2022. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/neravenstvo-dohodov-v-sovremennoy-rossii-na-fone-dolgosrochnoy-istoricheskoy-retrospektivy> (дата обращения: 13.11.2023).

Садыкова Лилия Тальгатовна

канд. экон. наук, старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

Швидкая Софья Алексеевна

студентка
УПОО «Ульяновский техникум экономики
и права Центросоюза РФ»
г. Ульяновск, Ульяновская область

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ТРУДА И КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье рассматривается корреляция между показателями капитала и труда. Авторы также обращают внимание на инвестиционную активность как фактор развития экономики региона.

Ключевые слова: труд, капитал, инвестиции, инвестиционная активность.

Проблема взаимодействия труда и капитала представляется особенно актуальной в региональном аспекте в связи с делегированием полномочий в сфере управления местными рынками труда на уровень субъектов Российской Федерации, а также с тем, что российский рынок труда характеризуется региональной контрастностью. Характер моделей развития местных рынков складывается под влиянием различных факторов: исходные географические, исторические, климатические условия, сложившаяся отраслевая структура занятости, экономическая политика органов власти субъекта. Динамика экономического развития определяет специфику преобразований системы производства, что непосредственно влияет на состояние рынка труда и занятости в регионе, а также инвестиционную активность организаций. Поэтому регион существует как система,

характеризующаяся специфическим набором экономических и социально-структурных отношений.

Взаимосвязь инвестиционного капитала и труда очевидна. Некоторые российские экономисты [1] отмечают, что без стабильного источника инвестиций через 25–30 лет Россия может оказаться «страной с низкой продолжительностью жизни, второразрядными технологиями и низким уровнем социального капитала». Глава ФОРГО Константин Костин также полагает, что «инвестиции в капитал частный и/или государственный – это единственный возможный источник будущего роста производства и занятости населения, а следовательно, и увеличения его покупательной способности. Поэтому даже в абсолютном исчислении, без учета динамики цен, рост объема инвестиций означает будущий общий рост экономики на уровне государства» [3]. Регионы с высоким уровнем инвестиционной привлекательности имеют больше возможности по развитию местной экономики: увеличение доходов в бюджет, создание новых рабочих мест, повышение заработной платы, развитие инфраструктуры, приток новых технологий в регион, развитие социальной сферы и другое. Мониторинг резюме, размещенных на портале Роструда «Работа в России» (trudvsem.ru), показывает, что примерно каждый шестой соискатель готов к переезду в другой регион для трудоустройства. При этом наиболее высоким спросом для переезда ради работы традиционно пользуются такие регионы, как Москва, Санкт-Петербург и Краснодарский край. Их указали в качестве наиболее предпочтительных для переезда. Объектом изучения являются г. Москва и Ульяновская область, располагающиеся в Центральном и Приволжском Федеральном округах. Данные регионы выбраны для проведения сравнительного анализа взаимодействия труда и капитала. Рассматривая Московскую и Ульяновскую области, можно отметить, что каждая область старается привлечь инвестиционный капитал в свой регион. Конкуренция регионов за капитал, вложенный в реализацию новых проектов, обусловлена увеличением совокупного покупательского спроса, что в свою очередь оказывает значительное влияние на экономическое развитие региона. В рейтинге инвестиционной активности лидерами являются г. Москва, Краснодарский край, Приморский край и Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Татарстан (рис. 1). Ульяновская область имеет умеренно низкий уровень инвестиционной привлекательности.



Рис. 1. Рейтинг инвестиционной активности (2022 г.) [4]

Корреляция между капиталом в регионе и социально-экономическим положением очевидна без построения корреляционно-регрессионной модели (рис. 2) [4].

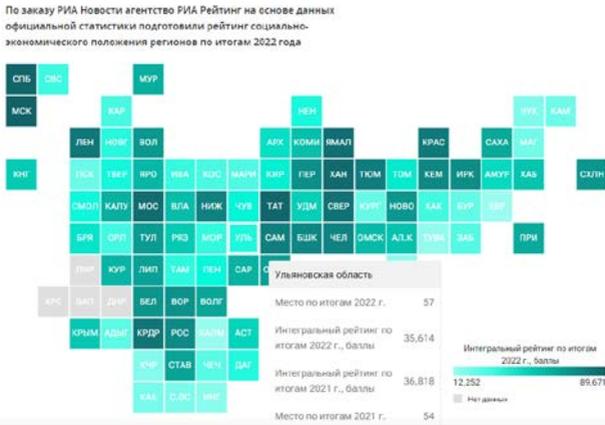


Рис. 2. Рейтинг социально-экономического положения регионов (2022 г.)

В свою очередь, уровень социально-экономического развития региона является одним из факторов, оказывающих влияние и на трудовые отношения, в частности на уровень заработной платы. На рисунке показан рейтинг регионов по заработной плате. Ульяновская область выделена в качестве примера, средняя заработная плата составляет 35,6 тыс. руб. (рис. 3).

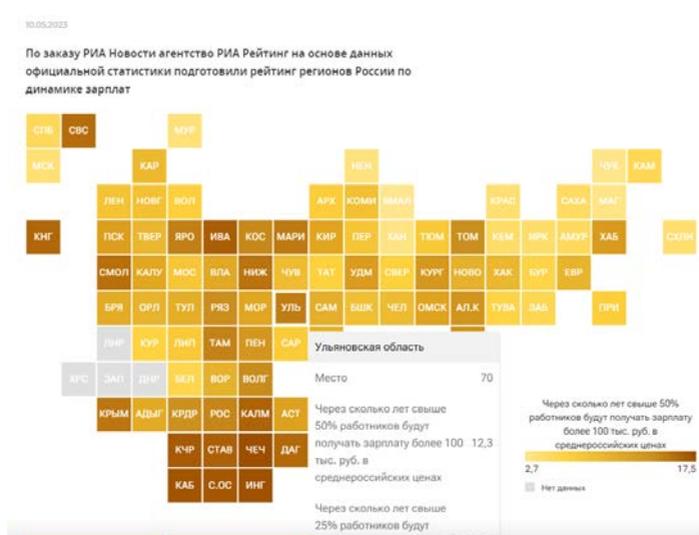


Рис. 3. Рейтинг регионов по зарплатам [4]

Исследование взаимоотношений труда и капитала показало, что данные явления взаимосвязаны друг с другом. Состояние одного влияет на показатель другого. Существуют положительные и отрицательные стороны взаимодействия капитала и труда. Среди положительных сторон можно отметить: рост благосостояния, новаторские решения и идеи, новые продукты и услуги, более совершенные технологии и механизмы, влияние на темпы прироста ВВП, ВРП, увеличение конкурентоспособности, как самих владельцев капитала (частные коммерческие предприятия, организации), так и в макроэкономическом понимании всей экономической системы. Неэффективное взаимодействие исследуемых категорий, когда не соблюдаются интересы сторон, как владельцев рабочей силы, так и владельцев капитала, могут привести к негативным последствиям, таким, как: безработица, экономический спад, девиантное поведение незанятого активного трудоспособного населения, расслоение социальных групп, психические расстройства как потерявшего работу человека, так и общества в целом, если такое отрицательное взаимодействие затрагивает широкие массы и другое. Состояние макроэкономической нестабильности не выгодно государству и обществу, так как это влияет не только на деятельность частных субъектов экономических отношений, но и на макроэкономические показатели в целом, на рост благосостояния населения. В связи с этим вмешательство государства необходимо с целью приведения показателей экономической модели в относительное равновесие. Человеческий (интеллектуальный) капитал играет особую роль в преумножении капитала и составляет ценность для предприятия. Таким образом, капитал и труд взаимосвязаны друг с другом, при эффективном использовании капитала и труда любая из сторон данных взаимоотношений

преумножает свой вклад, будь он либо интеллектуальный, либо финансовый, либо материально-физический.

Список литературы

1. Алексеенко А. Ректор ВШЭ: Российская молодежь в ближайшие годы столкнется с безработицей / А. Алексеенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://express-novosti.ru/get/513622/rektor-vshe-rossijskaya-molodezh-v-blizhajshie-godyi-stolknetsya-s-bezrobotitsej.html> (дата обращения: 09.11.2023).
2. Васин С. Ульяновская область активно создаёт готовые промышленные площадки для инвесторов / С. Васин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2023/06/29/reg-pfo/sergej-vasin-ulianovskaia-oblast-aktivno-sozdayot-gotovyie-promyshlennye-ploshchadki-dlia-investorov.html> (дата обращения: 09.11.2023).
3. В России назвали топ-35 инвестиционно-активных регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/1512788/2023-05-15/v-rossii-nazvali-top-35-investitsionno-privilekatelnykh-regionov> (дата обращения: 09.11.2023).
4. Интернет-портал «Риа Рейтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riarating.ru/> (дата обращения: 09.11.2023).

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Паник Даниил Эдуардович

аспирант

ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский
реставрационно-строительный институт»
г. Санкт-Петербург

ПАРАДИГМЫ РИСКА, ОПАСНОСТИ И УГРОЗЫ

Аннотация: в своем труде 1962 года «Структура научных революций» Томас Кун определил парадигму как набор концепций, составляющих основы научной области. Он представляет революции как сдвиги в существующих парадигмах, и фраза «парадигматический сдвиг» с тех пор вошла в язык науки и бизнеса. Риск вызывает беспокойство как в науке, так и в бизнесе, и в данной главе рассматриваются парадигмы риска и вопрос о том, нужен ли сдвиг в этой области. Несмотря на то, что мы избегаем негативных переживаний, которые часто интерпретируются как результат опасностей, общей методологии управления рисками не существует. Это утверждение может показаться неверным: в конце концов, безопасность – это обширная область; мы анализируем опасности и управляем рисками. Но разве это не иллюзия, и управление рисками не попытка очаровать реальность? Разве опасность, риск и угроза не зависят от нашего восприятия? Возможно, риск можно рассматривать через призму квантовой механики, существуя в состоянии потенциальности, пока наши действия и интерпретации не заставляют события и обстоятельства перейти в состояние опасности. Если это так, имеет ли смысл управлять этим потенциалом до того, как произойдет коллапс волновой функции, вызывающий наблюдение? В этой статье автор воспользуется теорией инерции, чтобы попытаться ответить на вопрос: возможно ли управление рисками?

Ключевые слова: опасность, угроза, риск, парадигмы.

Введение.

Мы апеллируем к праву управлять будущими событиями: мы решаем, где встретиться с друзьями на ужин, в какую школу отправить наших детей и куда поехать в отпуск. Мы выбираем профессии, увлечения и супругов. Мы принимаем решения и изменяем свою реальность: мы чувствуем себя хозяевами своей вселенной, за исключением тех случаев, когда гаечный ключ, брошенный небрежно, нарушает тщательно запланированные дела. По пути на ужин наш автобус застревает в пробке. Мы пропускаем рейс на отпуск из-за потерянных ключей от машины, или, что хуже, в нашем домашнем хозяйстве начинается пожар, который перекидывается на дом, и кровля обрушивается на нашего супруга; по дороге на собеседование по работе на нас падает дерево, или мы попадаем в люк.

Мы пытаемся предотвратить подобные несчастья и горделиво называем наши усилия управлением рисками. Мы управляем рисками слепо веруя, что судьба может быть обманута. Тем не менее у нас есть столько возможностей

для контроля, и возможно, что, забываясь о том, что течет крыша, мы не замечаем, что гаечный ключ был уложен не на ту полку. По пути на ужин мы хлопаем дверью домашнего хозяйства, и гаечный ключ, до этого неустойчиво балансировавший до этого момента, наконец меняет состояние и падает в тостер; мы видим эту картину, наблюдаем за ней, после события и виним судьбу, не замечая, что ничего подобного не существует.

Человек предполагает, Бог располагает?

С момента культурной революции Возрождения, мы апроприировали себе власть над нашим миром и пришли к убеждению, что мы можем влиять на будущие события. Начиная с лотерей и фондовых рынков, и заканчивая запланированными рабочими встречами, мы всегда пытаемся увеличить вероятность успеха. Мы ожидаем управлять будущим на основе прошлых событий. Это убеждение в нашей способности управлять нашим будущим можно сформулировать следующим образом:

Считается, что пессимистические тенденции связаны с нашим выживанием: чем лучше мы можем предвидеть несчастья, тем больше у нас шансов. Оптимизм может привести к игнорированию прошлого опыта. Согласно этой теории, пессимисты должны жить дольше и более устойчиво.

На уровне индивида медицина не подтверждает эту теорию, и неблагоприятное психологическое влияние пессимизма на здоровье может играть роль. Однако на коллективном уровне, пессимизм в виде внимательной оценки реальности, опасностей, будущего, и связанных с ним рисков, кажется доминирующим методом действий.

Мы можем сформулировать следующие наблюдения на основе рисунка 1.

1. Возможные события не бесконечны, и количество возможных событий зависит от взаимосвязей между соответствующими факторами, с различными пороговыми значениями для каждой комбинации. Также возможно определить пороговые характеристики событий на основе их комбинаций, хотя не всегда удается выделить отдельные события.

2. Человеческий опыт основан на конкретных прошлых событиях, записанных в индивидуальной и коллективной памяти. Описывая историю, эти данные также информируют нас о возможных будущих событиях: чем больше набор, тем больше возможностей для рассмотрения. Однако набор никогда не бывает полным, что приводит к явлению «черного лебедя», а также к закону Сода/Мёрфи на меньших масштабах. Это кажется соглашающимся с более общими законами физики.

3. Определение будущих сценариев представляет собой сочетание эмпирических и творческих усилий, и принято считать, что вычислительная осущестимность имеет на это небольшое влияние. Однако, если мы рассмотрим исторические данные и пороговые свойства возможных будущих событий, наши расчеты дадут нам преимущество в подготовке к выявленным возможным результатам. Примером когнитивного дефицита в анализе будущих событий может служить теракт на День взятия Бастилии 2016 года в Ницце, Франция: службы безопасности были хорошо подготовлены к потенциальным террористическим атакам до и во время салюта с фейерверками, но не после него; именно тогда террорист устроил трагический наезд на толпу грузовиком [1; 2]. Любой метод, включающий креативные комбинации анализа и интуиции, мог бы предусмотреть и подготовиться к такому сценарию. Еще одним хорошим примером является

анализ фондового рынка: чем более сложная модель, тем более качественные анализы, однако это не исключает ошибок. Цены на акции, как коллективное выражение человеческих действий, изменчивы и часто непредсказуемы. Однако, если мы учтем возможность как роста, так и падения цен на акции, мы сможем выжить.

4. Известные сценарии (как проявления применяемой вычислительной осуществимости) будут соответствовать той степени, в которой учитываются прошлый опыт и возможные события.

5. Если на этапе оценки будущих событий (выявление сценариев) мы не учтем возможные события, не опирающиеся на опыт, наш анализ будет неполным.

Невозможно избежать ограничивающего влияния опыта; поэтому ни одна оценка рисков не является полностью рациональной. Менеджеры должны рассматривать оценку рисков как дополнительную функцию, а не основу для принятия решений.

Данное утверждение можно проиллюстрировать, рассматривая катастрофы. Приведенный ниже список включает только инциденты, вызванные игнорированием известных и предсказуемых событий и обстоятельств (таблица 1).

Катастрофы были вызваны событиями и обстоятельствами, которые не были прошлым опытом, но тем не менее были предсказуемыми. Сами катастрофы можно считать непредсказуемыми, потому что события, приведшие к ним, вышли из-под контроля. Возможно выявить аналогичные события в других местах, которые были устранены, потому что процессы оставались под контролем, например, в инциденте 1979 года на атомной электростанции «Три Майл Айленд» в штате Пенсильвания, США. Эффекты человеческих действий могут считаться непредсказуемыми, даже если сценарии, которые последуют, были предсказуемыми. Можем ли мы винить только Бога в том, что человек предложил? Мы можем обвинить только богов или судьбу, если наша модель оценки рисков ограничивается анализом известных прошлых событий. По мере роста наших вычислительных возможностей мы можем анализировать все больше прошлых событий и точнее выявлять сценарии.



Рис. 1. Факторы принятия решений по управлению рисками

Таблица 1

Промышленные катастрофы

Событие	Выявленная причина	Истинная причина
Катастрофа в угольной шахте в Курьере 10 марта 1906	Взрыв угольной пыли 1099 погибших	Использование ламп с открытым пламенем [3]
Утечка ядовитого газа в городе Бхопал 3 декабря 1984	Утечка метилизоцианата 15,000 погибших, 560,000 пострадавших	Обратный поток воды в проточном резервуаре с метилизоцианатом [4]
Чернобыльская ядерная катастрофа 26 апреля 1986	Неконтролируемая реакция из-за расплавления реактора 31 погибший, 350,000 переселено, площадь радиоактивных осадков 140 000 км ²	Запланированная задержка теста безопасности из-за временного отключения электроснабжения из другой электростанции, тестирование системы охлаждения небрежно [5]
«Фукусима-дайти» ядерная катастрофа 11 марта 2011	Меры защиты от цунами. Исторически волны не превышали 6,1м	Волна высотой 14 метров. Затопление топливных резервуаров для охлаждения генераторов ядерного реактора [6]

Опасность или угроза?

Термины «опасность», «риск» и «угроза» часто используются взаимозаменяемо. Первые два особенно подвержены путанице: в большинстве европейских языков они рассматриваются как синонимы.

Термин «риск» также считается синонимом «опасности» и «угрозы». Владелец дома может говорить о том, чтобы избежать риска пожара или опасности пожара, или угрозы пожара. Однако страховщик оценит риск, но не опасность пожара, используя более точный язык. Тем не менее различия нечеткие и приводят к недостаточной оценке риска и процедурам управления им. Рассмотрим следующий пример.

Во многих странах, включая Европейский союз, требуется проведение оценки рисков для каждой рабочей позиции, и сотрудники, ответственные за эту задачу, используют различные методы оценки. Во всех этих методах описываются деятельность и условия рабочего места, а риск рассчитывается в процентах или градусах; мы узнаем, например, что риск при выполнении определенной работы невелик, или, в других случаях, что ущерб допустим. Что это значит?

Случится ли несчастный случай с работником на оцененном рабочем месте? Или если случится, будет ли ущерб приемлемым? К сожалению, это работает не так. Я принимал участие во многих процедурах, проводимых после несчастных случаев на рабочих местах. Обычно ситуация развивается следующим образом: происходит несчастный случай, есть травмы и ущерб. Во всех проанализированных случаях документированная оценка рисков посчитала риск низким, а ущерб приемлемым. Поскольку несчастный случай уже произошел, какова цель оценки?

Большинство методов оценки используют статистические модели, в которых нам требуется определить вероятность наступления события и степень его влияния. Взглянув на факторы принятия решений по управлению рисками, показанные на рисунке 1, наша работа будет чисто теоретической и основанной на прошлом опыте. Вместо этого вероятность описания реальных событий, которые произойдут, может быть рассчитана с помощью принципа Бернулли, как показано на рисунке 2.

Здесь существуют две вероятности:

P1 – вероятность выявления сценария, который произойдет.

P2 – вероятность определения сценария, который уже произошел.

Совместная вероятность будет суммой:

$P1 + P2$.

Вероятность того, что событие произойдет k раз в результате n попыток, где $k = n$, может быть описана следующим образом:

$$Pn(k) = \binom{n}{k} p^k p^{n-k} \quad (1)$$

Следовательно, мы можем предположить следующие значения для вероятности выявления сценария, который произойдет.

Предполагаем, что каждый раз вероятность успеха (ответ «да») равна:

$$q = \frac{1}{2} \quad (2)$$

и вероятность неудачи равна:

$$p = \frac{1}{2} \quad (3)$$

$$P1(1) = 0.5.$$

Мы можем предположить следующие значения для вероятности выявления сценария, который произойдет. Предполагаем, что каждый раз вероятность успеха (ответ «да») равна:

$$q = \frac{1}{2} \quad (4)$$

и вероятность неудачи равна:

$$p = \frac{1}{2} \quad (5)$$

Существует четыре возможных варианта: когда предсказанный сценарий произошел и событие было успешным (1/2), или неудачным (1/2); и когда произошел непредсказанный сценарий, и событие было успешным (1/2) или неудачным (1/2).

$$P2(1) = 0.25.$$

Между событиями и сценариями существует причинно-следственная связь, и, следовательно, мы можем рассчитать риск как $0.5 * 0.25 = 0.125$ в лучшем случае.

Таким образом, наша погрешность составляет 25%, что требует исключения ошибок.

Опасность – это субъективное свойство ситуации или объекта. Она не зависит от окружающей среды и не требует взаимодействия с ней. Она подлежит описанию. Как пример, рассмотрим крокодила в пруду: мы знаем, что он живой хищник, и встреча с ним не будет приятной или безопасной для нашего благополучия. Мы можем описать физические характеристики, поведение и привычки крокодила (рис. 3).

Само по себе существование крокодила ни о чем не говорит. Да, это опасность; мы можем утверждать, что это так, и все.

Как только опасный объект или ситуация начинают взаимодействовать с нашей деятельностью, опасность превращается в угрозу (рис. 4).

Запланированная или предпринятая деятельность может, в контакте с опасностью, вызвать появление опасности. Опасность можно выразить в виде меры травматизма или ущерба. Как мы видим, важно делать различие между опасностью и угрозой: если ее нельзя количественно измерить с точки зрения травм или ущерба, это всего лишь опасность.

Возвращаясь к оценке рисков на рабочем месте, мы должны сосредоточиться на описании опасностей и указании на опасности, вызванные конкретной деятельностью работника. К сожалению, поскольку эти концепции не легко соотносятся с нашим представлением о реальности, они зависят от понимания экспертов по оценке рисков, которые часто приходят к ошибочным выводам относительно нашего влияния на будущие события.

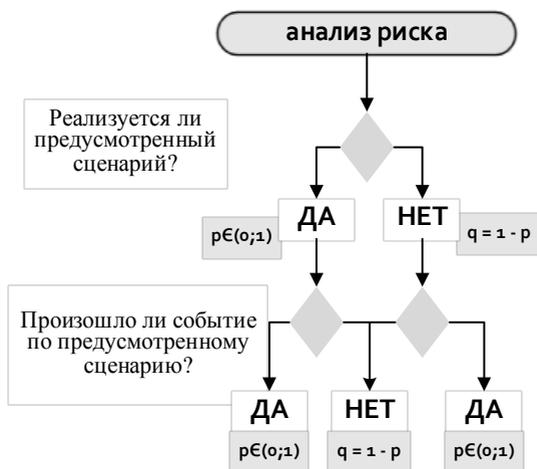


Рис. 2. Вероятность выявления события, предсказанного в анализе рисков

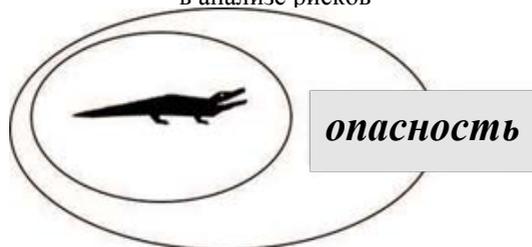


Рис. 3. Визуализация опасности: крокодил в пруду



Рис. 4. Визуализация опасности: деятельность показывает разрушительный потенциал опасности

Риск.

Риск представляет собой потенциальную изменчивость событий [7, с. 28–29] или, другими словами, влияние неопределенности на цели. Неопределенность может быть положительной (ожидаемой) или отрицательной (неожиданной), а цели могут касаться любой деятельности человека или организации. Уверенность определяется как отсутствие

неопределенности; неопределенность представляет собой умственное состояние, характеризующееся отсутствием информации, которая позволила бы понять событие, его результаты или вероятность ситуации. Отсутствие информации не равнозначно отсутствию события, а является результатом ошибочных определителей принятия решений (см. рис. 1).

Риск, понимаемый как влияние неопределенности на цели, обладает следующими характеристиками:

– он относится к потенциальным событиям, их результатам или обоим аспектам;

– это комбинация вероятности события и его результатов (включая любые изменения обстоятельств), и как таковая, она допускает применение статистических инструментов.

Оценка рисков должна информировать нас о уровне неопределенности и не должна рассматриваться отдельно от этого фактора (рис. 5).

Риск следует выражать как комбинацию уровня уверенности в достижении цели (от 0%, когда вероятность достижения нулевая, до 100%, уверенное достижение цели) и уровня достижения цели (где 100% означает полное достижение цели). Когда мы объединяем эти факторы, мы получаем матрицу рисков (рис. 6).

Самое желательное состояние – когда и уровень уверенности в достижении цели, и уровень достижения цели превышают 50%. Однако в случае негативных результатов в области безопасности, или важных для выполнения миссии сферах, уровни приемлемости часто устанавливаются регулирующими органами, и могут быть ниже 50%. Это относится к полю 1 матрицы. Любой другой уровень риска, отраженный в полях 2, 3 и 4, не должен быть приемлемым и должен требовать корректирующих мер (рисунк 7).

Легко заметить, что область приемлемого риска довольно узка. В приведенной выше матрице, она составляет менее 20%, хотя уровень может варьироваться в зависимости от ситуации. В большинстве случаев оценка риска потребует корректировок исходных предположений. Было бы неправильно оценивать риск исключительно как статистический показатель (например, как частное от деления эффектов на вероятность).

Таким образом, мы должны предположить, что более чем в 80% случаев оценка риска потребует корректировок исходных предположений. Было бы неправильно оценивать риск исключительно как статистический показатель (например, как частное от деления эффектов на вероятность).

Мы можем использовать знаменитый мысленный эксперимент Эрвина Шредингера 1935 года с «Котом Шредингера» в качестве примера для иллюстрации недостаточности статистики в оценке риска.

Давайте проанализируем риск для следующей ситуации:

Кот находится в закрытой стальной камере, вместе с следующим устройством (которое должно быть защищено от прямого взаимодействия с котом): в счетчике Гейгера есть крошечное количество радиоактивного вещества, настолько маленькое, что, возможно, за час распадается один атом, но с равной вероятностью, может быть и нет; если это произойдет, счетчик выходит из строя, и через реле освобождается молоток, который разбивает маленькую колбу с водородоцианомидом. Если в течение часа эту систему оставить саму по себе, можно сказать, что кот жив, если за это время ни один атом не распался. Первый распад атома отравил бы его [8].

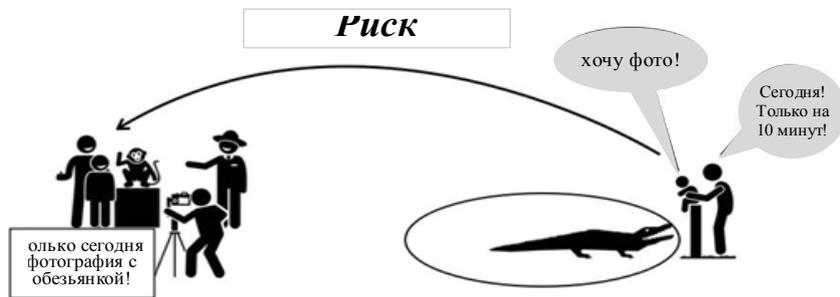


Рис. 5. Визуализация риска: влияние неопределенности опасности (разрушительного потенциала опасности) на цели

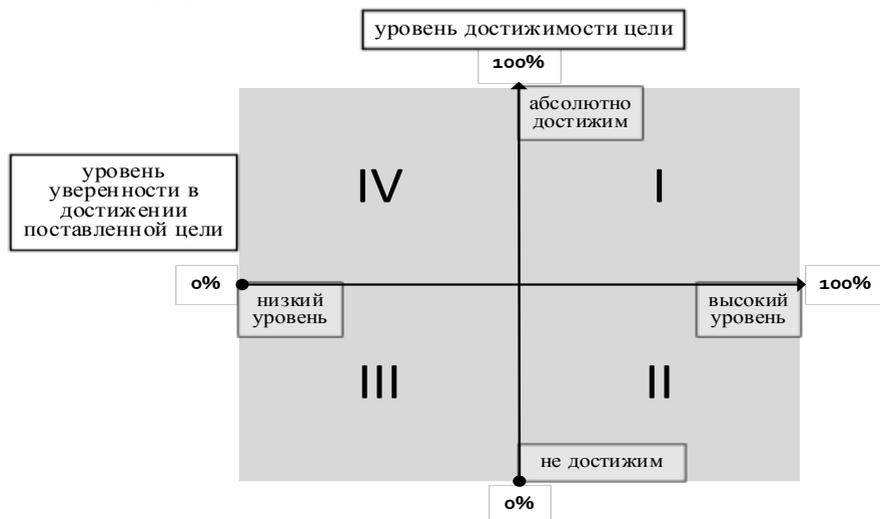


Рис. 6. Матрица риска

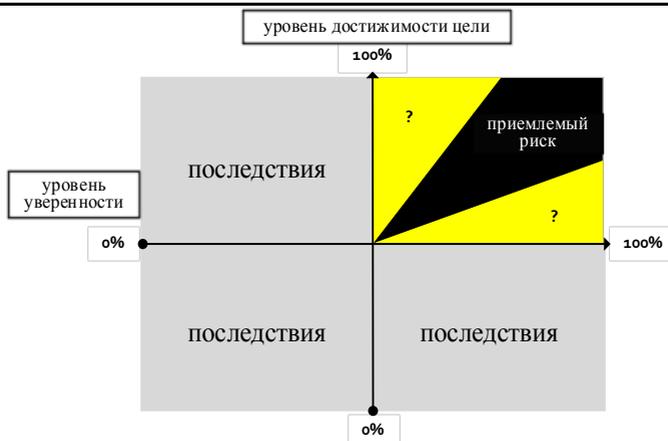


Рис. 7. Матрица риска – практическое применение

Каков риск того, что кот мертв?

Акт наблюдения влияет на наблюдаемое: точность этого известного утверждения выходит за рамки квантовой механики. В психологии, идеи, которым мы уделяем больше внимания, имеют тенденцию преувеличиваться и вытеснять другие: мы думаем о себе как о счастливчиках или неудачниках, держим чашу, которая наполовину пуста или наполовину полна, и несмотря на то, что мы думаем, реальность остается одной и той же, лишь только наше внимание сосредоточено в другом месте. Это внимание, как результат опыта целой жизни (см. рис. 1), может стать главным ограничивающим фактором для нас, наблюдателей. До того, как мы откроем камеру Шрёдингера, кот может находиться в любом возможном состоянии, и, таким образом, как в физике бесконечно малого, так и в оценке рисков, он может быть как жив, так и мертв. Конечно, мы можем описать опасности, которые подстерегают кота и нас в камере, и мы также можем указать на опасности. В тот момент, когда мы откроем камеру, мы узнаем, мертв или жив кот, но будет уже слишком поздно что-то с этим сделать.

Вероятность смерти кота от радиации будет варьироваться от 0 до 100% (или от 0,0 до 1,0). Это число является бессмысленной статистикой. Однако, если мы используем матрицу рисков для оценки риска, мы заметим, что как уровень уверенности в достижении цели, так и уровень достижения цели (предположительно, цель – выживание кота) находятся в полях 2, 3 и 4, и поэтому требуются корректирующие меры, если мы хотим увеличить шансы кота (рис. 8).

Теория инерции в управлении рисками.

Если мы интерпретируем риск как влияние неопределенности на цели, мы можем эффективно использовать теорию инерции [9] для управления рисками. Эта модель основана на следующих посылах и взаимосвязях.

Предпосылка 1. Вероятность положительных и отрицательных результатов наших действий всегда составляет 50%. Мы не имеем влияния на результаты наших действий.

Предпосылка 2. Поскольку мы не можем влиять на реальное событие, которое произойдет как результат наших действий, любое внимание к

этому событию будет бесполезным. Результат для нашего предприятия будет зависеть от того, как мы подготовились к событию, а не от действий, направленных на достижение желаемого результата.

Предпосылка 3. Подготовка ко всем возможным исходам (как негативным, так и желаемым) должна быть целью наших действий. Отсутствие подготовки является решением, которое приведет к негативным результатам.

Далее мы отмечаем следующие взаимосвязи.

Взаимосвязь 1. Негативные результаты являются следствием трех классов факторов: человеческие ошибки, неисправности оборудования и другие технические недостатки, и факторы, находящиеся вне нашего контроля. Риск негативных результатов можно минимизировать через многоуровневый мониторинг и контроль внутри классов человеческих и технических факторов, который будет подтверждать, что решения принимаются на основе здравых предположений, что действия воплощаются в жизнь, и что оборудование поддерживается в рабочем состоянии с выполнением своевременных проверок, ремонтов и замен компонентов.

Риск негативных результатов можно снизить с помощью многоуровневого мониторинга и контроля, который будет проверять, что решения принимаются на основе обоснованных предположений, что действия воплощаются в жизнь, и что оборудование поддерживается в рабочем состоянии с выполнением своевременных проверок, ремонтов и замен компонентов.

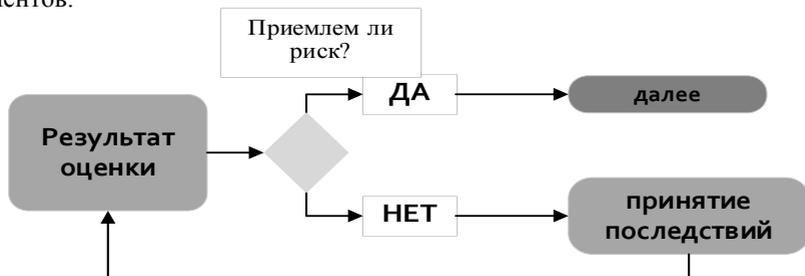


Рис. 8. Анализ риска

Взаимосвязь 2. Если результат наших действий не зависит от человеческого фактора или неисправности оборудования, мы не имеем на него влияния. В таких случаях, мы должны разработать процедуры действий на случай непредвиденных обстоятельств, для всех результатов, находящихся вне нашего влияния.

Заключение.

Концепции риска, опасности и угрозы поддаются статистической обработке, но традиционное использование статистики для оценки рисков приводит к ошибочным выводам из-за ограниченной предсказуемости событий и сценариев.

Управление рисками, понимаемое как попытка повлиять на уверенность в достижении цели, не может рассматриваться как упражнение в статистике. Вместо этого мы должны описывать уровень уверенности в достижении цели, учитывая затраты и выгоды от альтернатив.

Оценка рисков должна определить пороговые параметры для принятия затрат и уровня достижения цели. Результаты оценки должны определить, можно ли достичь поставленные цели, на каком уровне и с какими затратами, связанными с негативными событиями.

Каждый анализ рисков должен учитывать информацию, доступную из задокументированных прошлых опытов и из определяемых будущих событий. Их идентификация должна быть тщательной и использовать все доступные инструменты для создания всех возможных сценариев.

Риск не может быть оценен без определения целей анализируемого процесса или ситуации. Если цели не могут быть идентифицированы, мы должны ограничиться описанием опасностей и, в случае принятия мер, связанных с ними опасностей. Кроме того, мы можем предоставить исторические частоты возникновения. В конечном счете, статистический анализ не должен быть основной целью оценки рисков.

Когда идентификация целей затруднена или невозможна, мы должны определить наихудший сценарий и подготовиться к нему. В случае, если действия, вызывающие опасность в опасной ситуации, необходимы, они должны осуществляться только после тщательной подготовки к выявленным возможным последствиям. Мы должны стремиться к устранению опасности, возникающей из-за недостаточной подготовки.

Существуют три причины, или класса событий, которые требуют подготовки: последствия человеческих ошибок, последствия ошибок оборудования и другие события, на которые мы не имеем влияния. Подготовка должна включать сценарии для каждого из этих классов событий. Цель вышеприведенных рассуждений заключалась в предложении эффективных и опровержимых методов оценки рисков, а также идентификации опасностей и угроз.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mirror.co.uk/news/world-news/what-happened-nice-what-know-8425238> (дата обращения: 10.08.2022).
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.telegraph.co.uk/news/2016/07/15/analysis-nice-attack-shows-frances-acute-vulnerability-to-terror/> (дата обращения: 10.08.2022).
3. Spignesi SJ. Catastrophe!: The 100 Greatest Disasters of All Time. 2004. p. 168.
4. Bhopal Information Center. Chronology. 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bhopal.com/chronology> (дата обращения: 10.08.2022).
5. Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unscear.org/docs/reports/2008/11-80076_Report_2008_Annex_D.pdf (дата обращения: 10.08.2022).
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iaea.org/newscenter/news/fukushima-nuclear-accident-update-log-47> (дата обращения: 10.08.2022).
7. Williams CA Jr, Smith ML, Young PC. Risk Management and Insurance. New York: McGraw-Hill; 1964. Polish translation: «Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia», Warszawa: PWN, 2002. P. 28–29.
8. Trimmer JD. The present situation in quantum mechanics: A translation of Schrödinger's «cat paradox» paper. Proceedings of the American Philosophical Society. 1980.
9. Różycki M. 2017 Inertia in Procurement Risk Management» In «Sustainability and Scalability of Business: Theory and Practice Jabłoński A. Chapter 13. Nova Publishing, New York.

Субхангулова Эльмира Азатовна
студентка
Научный руководитель
Гильманова Гузель Эльмировна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ПРЕОДОЛЕНИЕ ТРУДНОСТЕЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КАДАСТРОВЫХ ПРОЕКТОВ

***Аннотация:** в научной работе тщательно рассматриваются и решаются проблемы, с которыми сталкивается реализация кадастровых проектов в российских условиях. Сфокусировав внимание на отсутствии информации в Единой федеральной информационной системе недвижимости (ГКН), несоответствии границ земельных участков и повсеместном влиянии кадастровых ошибок на управление недвижимостью, в исследовании использована комплексная методология, основанная как на качественном, так и на количественном анализе. Опираясь на положения Федерального закона №221-ФЗ и сопутствующего законодательства, в исследовании предложены инновационные решения. В качестве основной проблемы названо отсутствие комплексной информации в ГКН, что обуславливает необходимость создания современной картографической основы с помощью современных геодезических технологий. Предлагается внести изменения в законодательство, наделяющие органы кадастрового учета правом корректировать границы земельных участков в установленных пределах, что позволит упростить процесс кадастрового учета.*

***Ключевые слова:** землеустройство, кадастровые проекты, геодезические технологии, кадастровые ошибки, проверка данных.*

Кадастровые ошибки, имеющие далеко идущие последствия для управления недвижимостью, требуют двойного подхода. Предлагаются нормативные меры по повышению квалификации и компетенции кадастровых инженеров, соответствующие положениям статьи 29, п. 2.2, №221-ФЗ. Кроме того, для повышения оперативности и достоверности кадастровой информации рекомендуется перейти на ежемесячный мониторинг баз данных в сочетании с алгоритмами автоматизированного исправления ошибок. Решая эти задачи, данное исследование стремится внести вклад в создание надежной и эффективной системы кадастрового учета в России, обеспечивающей точное управление землепользованием и распределение ресурсов. Предложенные методики, основанные на научном подходе и законодательной согласованности, открывают реальные пути для реализации кадастровых проектов в России.

Кадастровые системы представляют собой важнейший компонент эффективного управления недвижимостью, играющий основополагающую роль в обеспечении правильного землепользования и распределения ресурсов. В российских условиях реализация кадастровых проектов сталкивается с многочисленными проблемами, препятствующими бесперебойному функционированию этих систем. Целью работы является поиск инновационных, научно

обоснованных решений, направленных на устранение таких проблем, как недостаток информации в единой федеральной информационной системе недвижимости, несоответствие границ земельных участков и влияние кадастровых ошибок на управление недвижимостью в целом.

Системное изучение кадастровых тонкостей предполагает использование методологии, основанной как на качественном, так и на количественном анализе. Этот комплексный подход объединяет инструменты и алгоритмы анализа данных, направленные на оценку точности и достоверности кадастровой информации.

Отсутствие полной информации в Единой федеральной информационной системе недвижимости (ГКН) представляет собой серьезную проблему в области реализации кадастровых проектов. В соответствии с Федеральным законом №221-ФЗ ГКН является хранилищем важнейших сведений о земельных участках, что требует их тщательного и актуального формирования [1, с. 225]. Сложившаяся ситуация свидетельствует о неопределенном количестве неучтенных земельных участков в Государственном кадастре недвижимости, о чем свидетельствуют безуспешные попытки Федеральной службы земельного кадастра России в 2001 году провести инвентаризацию.

Исследование предполагает создание современной картографической основы для точного определения границ земельных участков. Это предполагает использование современных геодезических технологий и проведение систематических контрольных кадастровых съемок для обеспечения точности отображения данных в ГКН. Предлагаемое решение соответствует необходимости проведения качественной съемки с соблюдением принципов, закрепленных в статье 6 №221-ФЗ, что обеспечивает достоверность кадастровых данных.

Кадастровые инженеры сталкиваются с такой распространенной проблемой, как несоответствие границ земельных участков как внутренним, так и административным границам. Отсутствие единообразия в практике работы органов кадастрового учета усугубляет эту проблему, о чем свидетельствуют многочисленные разъяснительные письма Министерства экономического развития РФ. Действующая нормативная база, в частности последняя редакция Федерального закона №221-ФЗ, ограничивает органы кадастрового учета в уточнении местоположения границ [2, с. 360].

Для решения проблемы многочисленных пересечений границ земельных участков в исследовании предлагается внести изменения в законодательство, наделяющие органы кадастрового учета правом корректировать границы в установленных пределах, что позволит устранить лишние препятствия в процессе кадастрового учета [3, с. 182]. Предлагаемое решение соответствует задаче минимизации кадастровых ошибок и упорядочения процесса установления границ земельных участков.

Кадастровые ошибки имеют далеко идущие последствия, негативно влияя на общее управление недвижимостью. Неточности в кадастровой информации отражаются на различных аспектах, включая расчет земельного налога, налога на имущество физических лиц, арендных платежей, прогнозирование налоговой базы [4, с. 110]. Избыточное количество кадастровых инженеров в сочетании с низкими профессиональными требованиями еще более усугубляет проблему, что приводит к снижению качества кадастровых работ и развитию теневого рынка кадастровых услуг.

В исследовании предлагается два подхода к снижению последствий кадастровых ошибок. Во-первых, необходимо ввести жесткие меры по регулированию квалификации и компетенции кадастровых инженеров в соответствии с положениями статьи 29, п. 2.2, №221-ФЗ [5, с. 132]. Во-вторых, рекомендуется перейти к ежемесячному мониторингу корректности баз данных, в отличие от существующей плановой процедуры. Автоматизированные алгоритмы исправления ошибок и протоколы сравнения обработанных данных с обновлениями из региональных кадастров повышают оперативность и достоверность кадастровой информации, снижая финансовое бремя, связанное с ошибками.

В заключение следует отметить, что в ходе исследования были разработаны конкретные методики по устранению недостатка информации, несоответствия границ земельных участков и последствий кадастровых ошибок. Посредством внесения изменений в законодательство, технологического прогресса и усиления мер регулирования данное исследование призвано внести вклад в развитие надежной и эффективной системы кадастрового учета в России.

Список литературы

1. Купреева Е.Н. Алгоритм решения проблем геодезического обеспечения кадастровых работ / Е.Н. Купреева // Каталог научных и инновационных разработок ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина»: сборник материалов по итогам учебной, научно-исследовательской и практической деятельности. – Омск: Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина, 2023. – С. 222–229. – EDN OQWGOZ.
2. Бобчинский С.А. Проблемы, возникающие при проведении кадастровых работ / С.А. Бобчинский // Научный форум: сборник статей III Международной научно-практической конференции (Пенза, 12 июня 2023 г.). – Пенза: Наука и Просвещение, 2023. – С. 359–361. – EDN WGNPDI.
3. Хвостова О.А. Проблемы использования систем координат при проведении кадастровых работ / О.А. Хвостова // Строительство и управление недвижимостью: современное состояние и перспективы развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции (Курск, 21 апреля 2023 г.). – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2023. – С. 180–183. – EDN WIOPGF.
4. Ракова С.А. Технология выполнения кадастровых работ в отношении земельных участков / С.А. Ракова, А.Р. Быханова // Регулирование земельно-имущественных отношений в России: правовое и геопространственное обеспечение, оценка недвижимости, экология, технологические решения. – 2023. – №3. – С. 108–112. – DOI 10.33764/2687-041X-2023-3-108-112. – EDN PONMZN.
5. Веретенникова Е.Ю. Проблемы, возникающие в процессе осуществления кадастровых работ при планировке и межевании территории / Е.Ю. Веретенникова // Современные проблемы и перспективы развития земельно-имущественных отношений: сборник статей по материалам V Всероссийской научно-практической конференции (Краснодар, 20 апреля 2023 г.). – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2023. – С. 128–134. – EDN LXCXJH.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кузнецова Надежда Ильинична

канд. пед. наук, доцент, доцент

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация: в статье актуализируется значимость и подходы к определению человеческого капитала. Авторами дан сопоставительный анализ и обобщение инновационного развития современной экономики региона с позиций развития человеческого капитала. В статье подняты проблемы его формирования и развития в настоящее время. При этом отмечено, что преимущественное развитие человеческого капитала является важным условием инновационного развития экономики.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационное развитие, национальные проекты, народосбережение.

В новых социально-экономических условиях возрастает роль человеческого капитала и его воздействие на экономическое развитие Российской Федерации. Трансформация российской экономики требует создания государством благоприятных условий для реализации профессиональных компетенций населения к построению нового постиндустриального типа современной экономики. Для развития инновационного потенциала, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности регионов необходимо развитие человеческого капитала и его потенциала.

Регионы России сталкиваются с такими современными вызовами, как глобализация, старение населения и снижение производительности труда. Человеческий капитал регионов России, с одной стороны, подвержен износу – что проявляется в высокой естественной убыли населения. С другой стороны, дисбаланс в профессионально-квалификационной структуре занятости на региональном рынке труда ведет к неиспользованию получаемых знаний и навыков, перерасходу государственных средств на подготовку кадров.

Как известно, человеческий капитал является самым востребованным и довольно ценным из всех видов капитала. Считается, что инвестирование в человека является основным способом накопления человеческого капитала.

Концепцию человеческого капитала рассматривали такие авторы, как Дж. Беккер, Р. Кантильон, А. Маршалл, Дж. Минсер, У. Петти и

Т. Шульц [10]. В последние десятилетия ученые всё чаще приходят к выводу, что теория человеческого капитала основывается главным образом на влиянии школьного и профессионального образования на будущие доходы трудовых ресурсов. Государство или организация, когда инвестирует средства в человека, обеспечивает себе преимущества в конкурентной борьбе за право существования и развития в будущем.

В отечественной научной мысли представление о человеческом капитале представлены в разных трактовках. Согласно И.Н. Краковской, человеческий капитал это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, компетенций, мотиваций, которые целенаправленно используются в разных сферах экономики, способствуют росту производительности труда и тем самым влияют на рост доходов данного человека [2]. По мнению К.А. Носкова: «образование человека и его способность к непрерывному повышению образовательного уровня; система профессиональных знаний, навыков и умений в динамике их развития и пополнения; уровень компетентности, готовность к функциям и ролевой структуре профессиональной деятельности; развитие индивидуальных способностей личности, мобильность, мотивация, достоинство и здоровье; творческий, креативный потенциал как следствие образования и развивающихся способностей, мотивации развития и совершенствования; социально-психологические отношения в организации, характеризующие культуру деятельности» [4].

На наш взгляд, самое важное утверждение в теории человеческого капитала, заключается в том, что существует связь между образованием, здоровьем и эффективностью общества. Поэтому, создание инновационных условий для формирования экономической среды будет зависеть и от региональной политики. Производство валового регионального продукта зависит от компетенций личности, его образования, личностных характеристик. Поэтому движущая сила регионального экономического роста меняется в направлении «экономики знаний» и «человеческого капитала». Результатами таких инвестиций являются, прежде всего, накопление способностей людей к труду, их деятельность в обществе, а также поддержание благополучия жизни людей и их мобильность. Качество человеческого капитала выявляют такие показатели как качество жизни, доходы населения, уровень образования (профессиональная переподготовка), жизненный опыт, продолжительность жизни и производство валовой внутренней продукции на душу населения.

На уровне региона развитие человеческого капитала зависит от ряда факторов: социально-психологических, технико-технологических, производственно-экономических, социально-бытовых, тем самым обеспечивая интеллектуальный, образовательный, профессиональный, культурно-нравственный ресурс.

В региональном контексте платежеспособный спрос, структура потребления, сберегательные и кредитные практики, неравенство доходов и бедность населения не только определяют рамочные условия формирования человеческого капитала на микроуровне, но и являются важным макроэкономическим ресурсом, ограничением и результатом развития.

Важно отметить, что в Ульяновской области реализуется Стратегия народосбережения до 2030 года. Приоритетной целью является политика

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

народосбережения за счет сохранения демографического потенциала и развития человеческого капитала путем формирования пространства для человека. Реализация Стратегии осуществляется через комплекс государственных программ Ульяновской области, планов деятельности органов исполнительной государственной власти области и через региональные проекты в рамках национальных проектов по трём направлениям: «Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост» [7; 9].

Основными приоритетами политики народосбережения Ульяновской области до 2030 года являются: популяризация кровной семьи, отцовства, материнства и детства; укрепление мотивации к ведению здорового и активного образа жизни; создание необходимых условий для обеспечения устойчивого роста рождаемости, сокращения смертности, увеличения продолжительности жизни; повышение миграционной привлекательности Ульяновской области [6].

Рассмотрим ключевые показатели социально-экономического развития Ульяновской области (рис. 1).



Рис 1. Ключевые показатели социально-экономического развития Ульяновской области

По данным Ульяновскстата численность постоянного населения Ульяновской области на 1 сентября 2023 года составляла 1176,3 тыс. человек (с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2020 года) и с начала года уменьшилась на 4,7 тыс. человек или на 0,4% (на соответствующую дату 2022 года – на 6,6 тыс. человек или на 0,5%).

Численность городского населения составила 932,7 тыс. человек (75,8% от общей численности населения), сельские жители составили 297,1 тыс. человек (24,2%). Сокращение численности населения происходит из-за продолжающегося процесса естественной убыли населения.

К сожалению, в области снижается показатель общего коэффициента рождаемости (число родившихся на 1000 населения): если пять лет назад он составлял 11,9, то в настоящее время – 8,4.

В целом по области в январе – августе 2023 года число умерших превысило число родившихся на 183,4% (в январе – августе 2022 года – в 2,0 раза).

Сегодня средний возраст жителей Ульяновской области превышает 42 года (у мужчин – 38, у женщин – 44,6). Это цифра, хоть и превышающая общероссийский уровень, в целом характерна для большинства регионов нашей страны.

По данным выборочного обследования рабочей силы в среднем за июль – сентябрь 2023 численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше (занятые + безработные) составила 612,7 тыс. человек. В их числе 598,6 тыс., или 97,7% классифицировались как занятые экономической деятельностью и 14,1 тыс. человек (2,3%) – как безработные с применением критериев Международной Организации Труда (рис.2).

Уровень официально зарегистрированной безработицы по области на конец сентября 2023 года составил 0,35% к численности рабочей силы (на конец сентября 2022 года – 0,60%) (Рис.3).

Средняя номинальная начисленная заработная плата работающих по полному кругу организаций за август 2023 года составила 46235,9 руб. (к августу 2022 года -115,5%), а реальная, исчисленная с учетом индекса потребительских цен, к августу 2022 года – 109,6%. За январь-август 2023 года начисленная среднемесячная заработная плата по полному кругу организаций составила по области 46299,5 руб. (к январю-августу 2022 года – 115,3%) [1; 8].

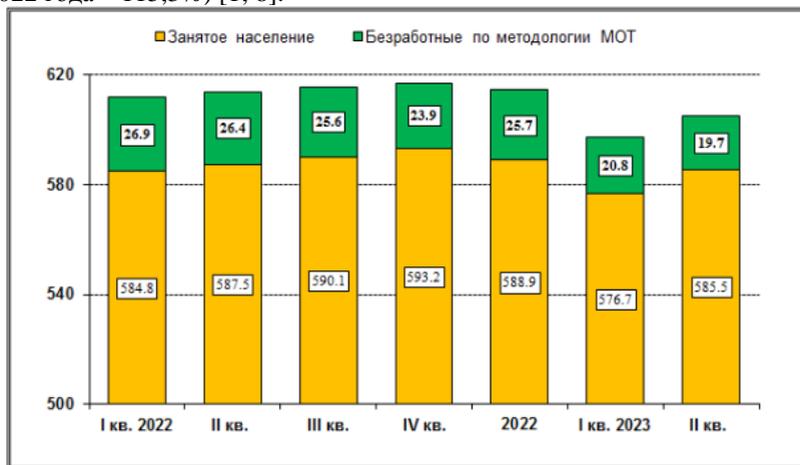


Рис. 2 Динамика численности рабочей силы, тыс. человек

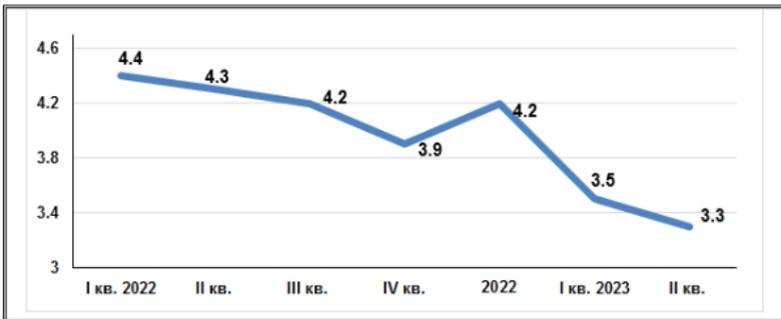


Рис. 3 Уровень безработицы, по методологии МОТ, в % от численности рабочей силы

Представленный анализ позволяет выделить ряд проблем, которые препятствуют эффективному использованию человеческого капитала на уровне региона. К ним можно отнести демографическое старение населения, уменьшение ожидаемой продолжительности жизни, снижение общего коэффициента рождаемости населения, продолжающийся процесс естественной убыли населения, миграционная убыль населения, что в итоге приводит к утрате конкурентных преимуществ региона [3; 5].

В заключении отметим, что все это требует разработки принципиально новой стратегии региональной политики, направленной на социальное развитие, воспроизводство человеческого капитала и развитие человеческого потенциала нации как на государственном, так и на региональном уровнях, что благоприятно скажется на развитии человеческого капитала региона.

Список литературы

1. Доклад Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ульяновской области «Социально-экономическое положение Ульяновской области январь-сентябрь 2023 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://73.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Доклад_09_2023.pdf (дата обращения: 05.10.2023).
2. Краковская И.Н. Содержание инвестиций в человеческий капитал и оценка их экономической эффективности / И.Н. Краковская // Современные проблемы теории и практики управления персоналом: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – СПб., 2014.
3. Кузнецова Н.И. Теоретический анализ проблемы взаимосвязи и взаимообусловленности социальной и экономической эффективности образования / Н.И. Кузнецова // Теория и практика профессионального образования в высшей школе: сборник материалов научно-методической интернет-конференции. – М.: ЗАО «МИЦД», 2009. – С. 101–108.
4. Носкова К.А. Влияние индивидуального человеческого капитала на формирование регионального человеческого капитала / К.А. Носкова, С.В. Носкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – №11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2014/11/6337> (дата обращения: 05.10.2023).
5. Рябова М.А. Место инноваций в моделях экономического роста / М.А. Рябова // Социально-гуманитарное знание: теория и практика: материалы Всероссийской конференции (Ульяновск, 28 мая 2009 г.). – Ульяновск: Вектор-С, 2009. – С. 44–51.

6. Постановление Правительства Ульяновской области «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ульяновской области до 2030 года» от 13.07.2015 №16/319-П [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/463710828> (дата обращения: 05.10.2023).

7. Стратегия социально-экономического развития Ульяновской области до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ulgov.ru/page/index/permlink/id/15290> (дата обращения: 05.10.2023).

8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ульяновской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://73.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 05.10.2023).

9. Указ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/63728> (дата обращения: 10.10.2023).

10. Филиппова Н.А. Человеческий капитал как экономический ресурс / Н.А. Филиппова, И.А. Филиппова // Актуальные проблемы социально-экономического развития России в изменяющемся мире: материалы международной научной конференции, посвященной 45-летию кафедры экономической теории и управления. – Оренбург: ОГАУ, 2006. – С. 361–365.

Куприк Людмила Анатольевна

магистрант

Научный руководитель

Рябова Ксения Игоревна

канд. экон. наук, заведующая кафедрой

УО «Барановичский государственный университет»

г. Барановичи, Республика Беларусь

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИЗ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация:** сегодня современная экономика требует от предприятий постоянного развития для сохранения своей конкурентоспособности, что уже совершенно невозможно без применения инновационно-интеллектуальной деятельности, а интеллектуальный капитал способствует росту производительности труда, развитию информационных и инвестиционных ресурсов, повышению конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. В статье показана роль интеллектуального капитала в деятельности промышленного предприятия (ОАО «Торгмаш»).*

***Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, промышленное предприятие, инновационная экономика, человеческий капитал, интеллектуальные активы.*

Целью данного исследования является изучение интеллектуального капитала промышленного предприятия (ОАО «Торгмаш»), так как несмотря на широкий спектр концепций, предложенных в современной литературе, не существует единых рекомендаций и методических инструментов для формирования системы показателей результативности управления интеллектуальным капиталом для промышленных предприятий и проблемам оценки интеллектуального капитала промышленных компаний как специфического процесса управления человеческими ресурсами.

**336 Современные тренды управления, экономики
и предпринимательства: от теории к практике**

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

Роль интеллектуального капитала в современном обществе обосновывалась в трудах отечественных и зарубежных исследователей: Е. Брукинг, О.Б. Бутник-Северский, Л. Эдвинссон, А.Г. Жаринова, С.М. Ильяшенко, Б.Е. Кваснюк, Б.Б. Леоньев, Л. Мэлоун, Г.Б. Клейнер, А.В. Бондарь, Р. Алкали, В.А. Супрун, А.В. Билевич, Н.И. Богдан, А.С. Гринберг, В.Л. Макаров, Б. Мильнер, А. Пороховский, А.В. Гладышева, А.А. Нестеров, А.И. Коваленко, И.Ф. Леонов, М.А. Лукашенко, З.Ф. Мазур, Т.И. Матвеева, А.В. Новиков, О.В. Сагинова, В.П. Дуляшова и другие [1–4]. За последние 10 лет различными авторами предприняты попытки выделить и описать иные структурные элементы ИК. Так, зарубежные исследователи обосновали в качестве элементов ИК такие виды капитала как «социальный капитал» (П. Бордюо, Дж. Нахапиец, С. Гошал, Дж. Коулман и др.), «технологический капитал» (Э. Фернандез, Э. Буено и др.), «духовный капитал» (П. Бергер, Р. Хефнер, Дж. Фрай, М. Исмаил и др.), «креативный капитал» (Р. Кушинг и др.), «капитал стратегических альянсов» (Ф. Лелиаэрт). Кроме того, ряд авторов выделяли элементы структурного капитала и ставили его наряду с человеческим: в частности, в работе А.В. Новикова [5, с. 117] и И.Я. Новиковой инновационный капитал представлен не как часть структурного капитала, а как самостоятельный элемент ИК. Очевидно, структура ИК может быть представлена по-разному, и это представление зависит от целей и объекта исследования [6, с. 129].

Вопросы интеллектуального капитала имеют не только теоретический интерес, но и важное прикладное значение. Собственники и менеджмент компании, заинтересованные в росте рыночной стоимости, должны понимать, что составляет ИК их организации, как его измерить, оценить, учитывать и как им эффективно управлять. Несмотря на значительное количество исследований ИК, эта теория до сих пор считается непроработанной.

На данный момент существует значительное множество трактовок и классификаций интеллектуального капитала. Это указывает на то, что в экономический среде нет единого понимания сущности данного вида капитала, а также отсутствует единое мнение относительно структуры интеллектуального капитала. Теория интеллектуального капитала базируется на концепции человеческого капитала.

Одними из первых, кто представил наиболее современную трактовку человеческого капитала в своих научных публикациях, были американские экономисты Т. Шульц (1961 г.) и Г. Беккер (1962 г.). В представлении Г. Беккера, «Человеческий капитал – это содержащий у индивидуума ресурс, представленный комплексом природных способностей, приобретенных знаний, навыков и мотиваций, благодаря действительному и эффективному применению тех или иных, возможен рост доходов и прочих благ».

Интеллектуальный капитал по определению Джона Кеннета Гэлбрейта (1969 г.), составляет нечто более, нежели «чистый интеллект индивида», это построенная, достаточно правильная и четкая система управления знаниями каждого сотрудника компании, в том числе и руководителей, где в стратегии управления заинтересован весь совокупный персонал, а не отдельная личность».

Достаточно распространённой сегодня является трактовка структуры интеллектуального капитала как трёхкомпонентной, включающей в себя человеческий, структурный и потребительский (клиентский) интеллектуальный капитал.

Человеческий интеллектуальный капитал охватывает навыки и творческий потенциал работников, формируемые за счет инвестиций в различные формы образования, производственного обучения и повышения квалификации, а также приобретения навыков и опыта сотрудниками организации в процессе производства.

Структурный интеллектуальный капитал также является компонентом интеллектуального капитала, который включает активы организации, не связанные с присутствием сотрудников на рабочем месте. Он состоит из авторских прав, патентов, ноу-хау, баз данных, правил и политики компании, которые помогают не только в принятии бизнес-решений, но и в их практической реализации. В эпоху широкой цифровизации экономики данный компонент интеллектуального капитала теснейшим образом связан с искусственным интеллектом.

По мнению исследователей потребительский (клиентский) интеллектуальный капитал относится к отношениям фирмы с внешними заинтересованными сторонами и контрагентами (торговая марка, бренд). Более логичным и правильным с точки зрения перевода этого термина с иностранного было бы его назвать капиталом взаимоотношений, поскольку он включает в себя интеллектуальные активы в форме отношений как с внутренними, так и с внешними контрагентами [1, с. 89].

Сейчас интеллектуальный капитал является определяющим из имеющихся видов капитала предприятия, отличающегося от других сложностью в оценке его эффективности и в управлении, то есть сегодня управление интеллектуальным капиталом промышленного предприятия включает в себя ряд методов и подходов [7, с. 159]. Рассмотрим каждый из них.

1. Идентификация и оценка интеллектуального капитала. Для этого в ОАО «Торгмаш» (также, как и в любой организации промышленности Республики Беларусь) определяется интеллектуальный капитал, чтобы понимать, какие ресурсы необходимы для его получения, хранения и управления. Идентификация интеллектуального капитала включает в себя следующие этапы:

1) определение интеллектуальных активов. Для этого в ОАО «Торгмаш» проводится анализ всех видов имущественных прав, которыми обладает компания, и определены те, которые являются интеллектуальными активами:

- компетенции и знания сотрудников, в том числе уникальные эмпирические знания и профессиональные навыки, которые могут быть применены при решении бизнес-задач;

- бренд промышленной организации, включая узнаваемый логотип, названия товаров;

- патенты на изобретения; патенты промышленные образцы; исключительная лицензия на использование программного обеспечения;

- информационные базы и знания, такие как технологические карты производства, статистические отчеты, данные о клиентах и партнерах, исследования рынка;

- медиа ресурсы, такие как веб-сайты, социальные сети, торговая площадка, которая позволяет компании поддерживать взаимодействие с клиентами, партнерами и другими заинтересованными сторонами.

2) разделение интеллектуальных активов на группы. Для этого в организации применяются такие критерии, как правовой статус, степень

уникальности, роль в бизнес-процессах ОАО «Торгмаш», значимость для клиентов и т. д.;

3) определение способов получения и использования интеллектуальных активов. Этот этап позволяет составить карту процессов, в которых используются интеллектуальные активы ОАО «Торгмаш», а также выявить потенциальные возможности для их развития и коммерциализации.

2. Знания. В ОАО «Торгмаш» выстроена система управления, которая способствует накоплению, хранению, передаче, анализу и применению знаний внутри и вне компании. Кадровая политика строится на принципах полного доверия сотрудникам и предоставления им максимальной самостоятельности. Персонал является наиболее ценным ресурсом, инвестиции в «человеческий капитал» являются стратегическими и наиболее надежными вложениями, представляющими собой фундамент дальнейшего развития. Главная цель кадровой политики – это привлечение, развитие и удержание высококвалифицированных и эффективных управленцев, специалистов и рабочих.

3. Инновации: ОАО «Торгмаш» уделяет большое внимание разработке и внедрению инноваций, которые используют интеллектуальный капитал как ключевой ресурс. Техническая политика направлена на масштабную модернизацию ряда серийно выпускаемой продукции, расширения ассортимента перечня инновационной импортозамещающей техники (машин и оборудования), модернизацию парка технологического оборудования, мероприятия по модернизации, направленные на энергосбережение и охрану труда. Реализация организационно-технических мероприятий проводится за счет: внедрения новой техники, внедрения новых и совершенствование действующих техпроцессов; организационных мероприятий; мероприятий по охране труда; замена физически изношенного оборудования.

4. Распределение ресурсов в ОАО «Торгмаш» – это процесс выделения бюджета и других ресурсов компании для достижения ее целей. Одним из способов распределения ресурсов является инвестирование в бизнес-процессы, которые приводят к значительному повышению производительности предприятия и улучшению качества продукции или услуг. Кроме того, ОАО «Торгмаш» инвестирует в программы развития талантов своих сотрудников. Это связано с тем, что сотрудники являются важным активом компании и могут существенно повлиять на ее успех. Как уже было отмечено ранее, ОАО «Торгмаш» инвестирует в обучение и развитие сотрудников, в программы менеджмента, а также в программы повышения квалификации.

5. Использование цифровых технологий: что включает в себя использование баз данных, систем управления контентом и облачных технологий, так в 2021 году было приобретено программное обеспечение для автоматизированного проектирования и нормирования технологических процессов. Использование СПРУТ позволяет: ускорить проектирование (сделать выбор наиболее оптимального метода проектирования технологического процесса с использованием инструментов СПРУТ); повысить точность нормирования материальных затрат. С помощью электронных справочников на основе утверждённых нормативных документов можно провести точное нормирование трудовых затрат; стандартизировать техпроцессы. Программа при проектировании технологических процессов приводит их оформление к единому виду.

6. Управление рисками в ОАО «Торгмаш» включает в себя широкий спектр действий, что позволяет организации защищать свой интеллектуальный капитал, что включает в себя заявления на патенты, товарные знаки, авторские права и другие юридические процедуры, которые позволяют защитить интеллектуальную собственность ОАО «Торгмаш».

7. Контроль доступа к конфиденциальным данным также является важным аспектом управления рисками. ОАО «Торгмаш» используют различные технологии для защиты конфиденциальной информации и данных, такие как шифрование, пароли. Кроме того, аудит доступа к конфиденциальным данным позволяет ОАО «Торгмаш» распознать и предотвратить несанкционированный доступ к конфиденциальной информации. Мониторинг трендов в индустрии также является важным аспектом управления рисками. Это позволяет ОАО «Торгмаш» понимать потенциальные риски и опасности, связанные с ее интеллектуальным капиталом.

8. Стратегии. Главной целью стратегического развития ОАО «Торгмаш» является освоение новых рынков сбыта, модернизация внедрение энергосберегающих технологий, увеличение производства высококачественной инновационной продукции, внедрение высокопроизводительного оборудования и, как следствие, выпуск конкурентной, экспортоориентируемой продукции и, получение максимальной прибыли, то есть интеллектуальный капитал безусловно входит в стратегию организации, где он рассматривается как ключевой элемент для достижения поставленных целей и задач.

На основании вышеизложенного можно отметить, что управление интеллектуальным капиталом в ОАО «Торгмаш» это комплекс мероприятий, направленных на максимальное использование интеллектуальных активов компании в целях достижения бизнес-целей, и можно представить принципы управления интеллектуальным капиталом.

1. Принцип интеграции.
2. Принцип постоянного улучшения.
3. Принцип защиты.
4. Принцип адекватного использования.
5. Принцип партнерства.
6. Принцип учета.
7. Принцип обновления.

Отметим, инновационное развитие ОАО «Торгмаш» в правильном направлении достигает необходимого экономического роста, за последние три года можно отметить, что компания активно развивается и стратегически инвестирует в свое развитие. Оно обеспечивает каждую сферу, оказывая влияние в комплексе на конечный результат, и отдельные ее составляющие – управление, производство, финансы, обучение кадров и так далее.

Эффективное управление интеллектуальным капиталом ОАО «Торгмаш» построено на системе, в основу функционирования которой положены прогрессивные, научно обоснованные принципы и подходы, и также направлено на снижение рисков и облегчение процессов вывода инновационных продуктов на рынок, одновременно направляя свою деятельность системы управления интеллектуальным капиталом ОАО «Торгмаш» на повышение конкурентоспособности, максимизацию ценности интеллектуального капитала и организации в целом, интеллектуализацию трудовой деятельности и повышение стоимости нематериальных активов, формирование условий для непрерывного развития.

Управление интеллектуальным капиталом позволяет улучшить эффективность бизнес-процессов, не допустить утрату ценных знаний и снижение качества услуг/продукции, а также улучшить финансовые показатели и обеспечить долгосрочную устойчивость, в соответствии с вышеперечисленными принципами управления интеллектуальным капиталом, которые позволяют использовать ОАО «Торгмаш» свои интеллектуальные активы в целях достижения бизнес-целей и улучшения ценности компании.

Закключение. Предприятие ведет активную деятельность по развитию интеллектуальных ресурсов, направляя руководящий персонал на обучение и переподготовку. Прослеживается тенденция увеличения темпов их развития. Для достижения данных целей ОАО «Торгмаш» проводится соответствующая политика в отношении интеллектуальных ресурсов. Эта политика касается управления факторами, обеспечивающими определенные преимущества предприятия на рынке.

На основании вышеизложенного можно выделить основные цели предприятия ОАО «Торгмаш» в сфере интеллектуальных ресурсов: привлечение дополнительных средств от деятельности в сфере производства и коммерциализации результатов деятельности интеллектуальных ресурсов; повышение уровня качества и разнообразия продукции за счет активизации творческой деятельности.

Список литературы

1. Бондарь А.В. Знаниемкие услуги как фактор формирования интеллектуального капитала / А.В. Бондарь, К.И. Рябова // Белорусский экономический журнал. – 2022. – №3. – С. 87–101. DOI 10.46782/1818-4510-2022-3-87-101. EDN KXSQTX
2. Гладышева А.В. Формирование культурно-нравственного капитала трудовых ресурсов / А.В. Гладышева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №4 (050). – С. 49–53. EDN QIXFCP
3. Нестеров А.А. Интеллектуальный потенциал и формы его реализации / А.А. Нестеров, Н.И. Третьякова // Вестник СамГТУ. Серия: Экономические науки. – 2014. – №1 (11). – С. 7–17. EDN RZJAQH
4. Дудяшова В.П. Взгляд на интеллектуальный капитал с позиции экономики знаний / В.П. Дудяшова // Научный вестник Костромского государственного технологического университета. – 2012. – №2. – С. 21–32. EDN PJNEHB
5. Новиков А.В. Интеллектуальный капитал: структура, источники и приоритеты в формировании стоимости компании / А.В. Новиков // Сибирская финансовая школа. – 2012. – №2. – С. 117–124. EDN PBIХT
6. Порошкова Е.А. Человеческий капитал в экономическом развитии страны / Е.А. Порошкова, С.В. Гордейчик // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей XIII международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики (Пинск, 28 октября 2022 г.). – в 2 ч. Ч. 2. – Пинск: ПолесГУ, 2022. – С. 129–132. – EDN WYBCBR
7. Базалий С.А. Значение интеллектуального капитала для создания устойчивого конкурентного преимущества компаний в инновационной экономике / С.А. Базалий // Науки об управлении государством, экономикой и обществом. – 2021. – №1. – С. 159–164. EDN ZJTROA

Панов Денис Николаевич
магистрант
Рябова Марина Анатольевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

АНАЛИЗ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ И УЧЁТА ИНТЕРЕСОВ РАБОТНИКОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы удовлетворенности, учета интересов работников при формировании системы стимулирования персонала в образовательных организациях. В работе приведен анализ гибкости кадровой политики.

Ключевые слова: кадры, кадровый потенциал, кадровая политика, льготы, гарантии, стимулы, мотивация, нематериальная мотивация, система стимулирования.

В современных условиях экономика, опирающаяся на знания, на человеческий потенциал, становится доминантой экономического развития. В связи с этим, ключевым вопросом повышения конкурентоспособности образовательной организации становится эффективное управление человеческими ресурсами, поиск новых форм и методов его организации [3]. Поэтому конкурентное преимущество образовательной организации в настоящее время и в ближайшей перспективе будет обеспечиваться за счет того, какой инструментарий используется руководством при принятии решений в области управления персоналом.

За обеспечение оптимального баланса, численного и качественного кадрового состава, развитие его потенциала, его необходимое обновление выступает кадровой политикой организации, которая должна соответствовать концепции развития образовательной организации [1].

Проблема формирования кадровой политики образовательной организации является одним из важнейших аспектов проблемы управления персоналом и требует глубокого изучения и анализа.

В ходе исследования, было проведено анкетирование среди педагогических работников УлГПУ имени И.Н. Ульянова, где анализ интересов сотрудников определил основную цель работы. Всего в анкетировании приняло участие 13% (49 из 366 человек) от общего количества.

Анализ гибкости кадровой политики проводился с помощью методики изучения удовлетворенности преподавателей в образовательном учреждении, которая выявила степень удовлетворенности преподавателей жизнедеятельностью в образовательной организации и своим положением в нем [2].

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

Респондентам предлагалось с помощью различных шкалы оценок выразить степень своего согласия с утверждениями, включенные в анкету. Для этого следовало поставить напротив каждого утверждения одну из пяти цифр, которые означают ответ, соответствующий точке зрения. Анализ анкет показал, что участниками исследования стали сотрудники в возрасте 31–40 лет – 36,7% (18 человек), 51 год и выше – 32,7% (17 человек), 41–50 лет – 28,6% (14 человек), 18–30 лет – 2% (1 человек). (Рис. 1).

В основном, в анкетировании приняли участие женщины, мужчин оказалось почти вдове меньше. 33 и 16 соответственно. (Рис. 2).

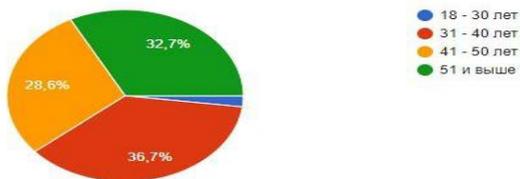


Рис. 1. Состав респондентов по возрасту



Рис. 2. Состав респондентов по полу

В опросе приняли участие заведующие кафедрами, доценты, старшие преподаватели. и ассистенты. (Рис. 3).



Рис. 3. Состав респондентов по занимаемым должностям

В исследовании определялось, удовлетворены ли сотрудники такими аспектами жизнедеятельности образовательной организации, как: организация труда; возможность реализации профессиональных и других личностных качеств преподавателя; отношения с коллегами и администрацией; отношения со студентами; обеспечение деятельности преподавателя [4].

Анализируя такой аспект, как организация труда, мы видим, что в основном, сотрудники довольны своей учебной нагрузкой – 71,5% (рис. 4). Респондентов устраивает расписание занятий – 69,3% (рис. 5). Немногие затрудняются ответить, что их рабочее время тратится рационально. И почти все опрошиваемые довольны своим участием в работе кафедры – 91,8%.



Рис. 4. Уровень удовлетворённости учебной нагрузкой



Рис. 5. Уровень удовлетворённости расписанием



Рис. 6. Уровень удовлетворенности работой кафедры

Исследуя ответы преподавателей на вопрос, касающийся возможностей реализации профессиональных и других качеств, можно понять, что у 73,5% есть реальная возможность повысить своё профессиональное мастерство, 75,5% респондентов испытывают потребность в профессиональном и личностном росте и стараюсь ее реализовать, а 73,5% считают, что их достижения и успехи замечаются администрацией и другими преподавателями (рис. 7).



Рис. 7. Ответы респондентов о возможностях повышения профессиональных качеств

У 87,8% всех опрошиваемых сложились неконфликтные отношения в коллективе, что является хорошим результатом. 89,8% респондентов ощущают поддержку коллег. 73,4% преподавателей считают, что вышестоящее руководство справедливо оценивают результаты их работы и доброжелательное отношение со стороны руководства чувствуют 83,7% (рис. 8).

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

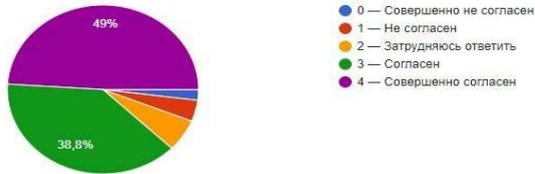


Рис. 8. Ответы респондентов об отношениях с коллегами

Крайне важный показатель – уровень ощущения комфорта преподавателя среди студентов [6], результаты мы видим на рисунке 9, где 46 человек (91,9%) удовлетворены отношениями студентов к себе и своим предметам.

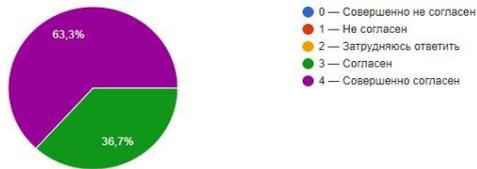


Рис. 9. Уровень комфорта в среде студентов

Ну и, конечно, ключевым фактором в оценке кадровой политики является уровень удовлетворённости сотрудников заработной платы [5]. На рисунке 10 мы видим, что лишь 18 из 49 человек согласны с уровнем оплаты труда.



Рис. 10. Уровень удовлетворенности заработной платой

Оценивая и анализируя все ответы респондентов, можно сделать вывод, что в целом, в вузе комфортные и удовлетворительные условия работы, большая часть респондентов всё-таки довольны организацией труда, возможностью проявления и реализации профессиональных и других качеств, отношениями со студентами, коллегами. Пожалуй, лишь небольшая часть преподавателей согласна с уровнем оплаты труда. И действительно, в России существует проблема невысоких зарплат преподавателей, педагогов и других сотрудников образования.

Список литературы

1. Дзуцева Г.Н. Кадровая политика и методы ее совершенствования / Г.Н. Дзуцева, Л.В. Чкареули // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №2 (91). – С. 823–825. EDN YUJOTR
2. Колташева Ю.Д. Совершенствование кадровой политики образовательных учреждений / Ю.Д. Колташева // Образовательная среда сегодня - стратегии развития: сборник статей. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – С. 18–24.

3. Рябова М.А. Оценка направлений развития системы нематериального стимулирования в условиях социально-экономической трансформации / М.А. Рябова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №4 (52). – С. 12. EDN QCBUOV

4. Рябова М.А. Оценка степени удовлетворенности работников предприятий / М.А. Рябова // Science, Technology and Higher Education: materials of the international research and practice conference (Westwood, 11–12 декабря 2012 г.). – Т. 2. – Westwood: Publishing office Accent Graphics, 2012. – С. 172–176. – EDN ZKPKOF

5. Суетин И.Н. Проблемы системы оплаты труда научных и педагогических работников / И.Н. Суетин, В.Д. Парамонова // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке: сборник материалов 16-й международной науч.-практ. конф. (Махачкала, 31 марта 2018 г.) – Махачкала: Апробация, 2018. – С. 70–74.

6. Суетин И.Н. Основные направления кадровой политики по совершенствованию системы мотивации и стимулирования работников образовательного учреждения / И.Н. Суетин, Н.А. Богданова // Инновационный менеджмент: теория и методология педагогической инноватики: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 126–134. EDN LIDITU

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы формирования системы материального и нематериального стимулирования персонала. Авторами предлагаются возможные подходы к ее реализации.

Ключевые слова: льготы, гарантии, стимулы, мотивация, нематериальная мотивация, система стимулирования.

В современных технологических, социально-производственных и экономических условиях, характеризующихся высокой степенью автоматизации и механизации промышленного производства с использованием различных информационных систем в управлении, теряется возможность определения конкретных результатов деятельности работников промышленных предприятий на своих производственных местах. Вместе с этим исчезает необходимость в стимулировании, повышении эффективности конкретной деятельности работников и в тех случаях, когда это возможно с технических позиций.

В организации процесса труда становится важным достижение целей предприятия. Современным подходом к управлению промышленным предприятием считается интеграция всех звеньев и структур, которые нацелены на достижение поставленных задач при эффективном использовании всех имеющихся ресурсов [2].

346 **Современные тренды управления, экономики
и предпринимательства: от теории к практике**

Развитие инициативности, творчества и ответственности у работников является распространенной формой современной производительной деятельности на промышленных предприятиях, что влечет за собой увеличение нематериальной составляющей социально-экономической трансформации в обществе.

По мнению Г.Г. Хузиной, «... теория трансформационного общественного производства не переоценивает значения технологических сдвигов, как не переоценивает и самореализацию человека вне его продуктивной деятельности». Придерживаясь данной трактовки, можно сказать, что в понятии трансформации общественного промышленного производства как никогда интегрируются все необходимые, важные звенья преобразований современной экономики [5].

В условиях быстро меняющегося внешнего положения, чтобы создать конкурентные преимущества, руководство предприятий и организаций должно использовать новую систему управления трудовыми ресурсами на основе действенной мотивационной системы.

Очевидно, что в условиях социально-экономической трансформации в производительных силах и экономических отношениях требуются изменения в материальном и нематериальном стимулировании. Мы считаем, что сдвиги в материальном и в нематериальном стимулировании должны быть «глубокими», так как в противном случае они не будут соответствовать столь же глубоким изменениям, которые происходят в экономике и на рынке труда [1].

Рассматривая основные тенденции в сфере организации и стимулирования труда работников российских и зарубежных предприятий, мы выявили общие направления трансформации системы нематериального стимулирования персонала, которые широко внедряются в управленческую практику на промышленных предприятиях в России.

Самая мощная мотивация, которая ориентирует сотрудника на максимально высокие результаты, – это внутренняя мотивация, особенно, если не противоречит внешним мотивационным факторам. Внутренняя мотивация сотрудника строится из возможности самореализоваться, повысить свой профессионализм, добиться карьерных успехов и совершенствовать свои знания.

Современная система социально-ориентированной нематериальной стимуляции в качестве составной части кадрового управления персоналом выражается в предоставлении работникам дополнительной льготы, услуг, социальных выплат [3].

Социальная политика организаций, в сочетании с развитыми системами материального и нематериального стимулирования, должна решать следующие задачи:

- предоставление льгот и гарантий работникам;
- гарантирование оплаты труда;
- признание результатов труда работников [3].

Поскольку современная ситуация на рынке труда характерна для индивидуального подхода к каждому квалифицированному сотруднику, рекомендуется создать такие условия работы, в которых сам сотрудник может выбрать какие-либо льготы, стимулы мотивированного профессионального труда.

При формировании социальных пакетов льгот и стимулов, можно использовать несколько, хорошо зарекомендовавших себя, научных подходов:

- льготы и стимулы устанавливаются исходя из занимаемой должности;
- определяется ранжирование на основные и дополнительные льготы и стимулы;
- работник сам выбирает набор льгот и стимулов, которые ему предлагает руководство.

Мы считаем, что на сегодняшний момент развития рынка труда, подход, когда работник имеет выбор на льготы и стимулы наиболее приемлемым, такой подход получил название «кафетерий» [4].

При данном подходе происходит изучение, анализ и удовлетворение потребностей конкретных сотрудников: обеспечиваются оптимальные затраты работодателей на льготы и стимулы; исследуются планируемые результаты труда и контролируются финансовые затраты на льготы и стимулы; осуществляется удержание работников при гибкой системе льгот и стимулов.

Можно предложить некоторые способы реализации такого подхода:

- внедрение перечня «гибких льгот»;
- предоставление работникам регулировать выбор льгот (увеличивать или уменьшать их размер, или временной период их оказания);
- создать денежный фонд, который работник может потратить на выбранные им льготы и стимулы и т. п.

Важно помнить, что денежных средств в фонде должно быть достаточно для того, чтобы работник не тратил свои средства.

На современном этапе необходимо стремиться к созданию личностно ориентированной системы стимулирования персонала предприятий на основе проведения мониторинга потребностей и интересов работников. Это дает возможность самовыражения работникам, предоставления им работы в соответствии с интересами, склонностями и профессиональной подготовкой, что позволяет максимально реализовать свой творческий потенциал.

Список литературы

1. Амерханова А.К. Механизмы и инструменты управления в социально-экономической сфере: проблемы, тенденции и перспективы: коллективная монография / А.К. Амерханова, Н.А. Богданова, О.В. Киселева [и др.]; Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова, 2016. – 182 с. EDN WBMOVD
2. Рябова М.А. Управление промышленными предприятиями / М.А. Рябова, Е.В. Бенько, Р.М. Байгулов // Вестник университета. – 2008. – №16 (26). – С. 20–21.
3. Рябова М.А. Особенности стимулирования персонала в управлении промышленным предприятием / М.А. Рябова // Социальная политика и социология. – 2013. – №1 (91). – С. 165–177. EDN RWGTRX
4. Рябова М.А. Оценка взаимосвязи мотивации и нематериального стимулирования труда в эффективном управлении персоналом промышленных предприятий / М.А. Рябова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – №2 (49). – С. 112–116. – EDN QBEXEV
5. Хузина Г.Г. Проблемы современной экономики / Г.Г. Хузина // Вопросы экономической теории. Макроэкономика. – 2010. – №4 (36) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/> (дата обращения: 09.11.2023).

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

Кузнецова Надежда Ильинична

канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

РАЗРАБОТКА СТРУКТУРЫ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы формирования системы нематериального стимулирования персонала в странах с развитой экономикой. Авторами акцентируется внимание на опыте их применения.

Ключевые слова: льготы, гарантии, стимулы, мотивация, нематериальная мотивация, система стимулирования.

В условиях быстрого меняющегося внешнего положения в экономике, внутреннего состояния производств в России, руководству предприятий необходимо создавать конкурентные преимущества в управлении трудовыми ресурсом, в частности, разрабатывать и использовать новую систему стимулирования на основе мотиваций персонала.

Мы считаем, что мотивация персонала – это упорядоченная совокупность мотивов для достижения сложных, многоуровневых, многоцелевых систем.

Важным критерием системы мотивации выступает стратегия управления кадрами, и она должна соответствовать общей стратегии деятельности промышленных предприятий. Обязательно нужно затрагивать моменты организационного характера, без них процесс формирования какой-либо системы невозможен.

Структура системы нематериального стимулирования персонала промышленного предприятия включает следующие элементы системы (рис. 1):



Рис. 1. Основные элементы структуры системы стимулирования персонала

1. Цель стимулирования: создание условий, которые обеспечивают направленность стимулирующей системы для решения стратегических задач предприятий.

Средства стимулирования: культура предприятия, которая является системой общепринятых для всех сотрудников ценностных норм и ориентиров.

Методы стимулирования: нормативное развитие своевременного корректирования принципов менеджмента персонала, структуры компании, стилей управления, культуры корпоративного управления.

2. Цель стимулирования: создание условия для развития чувства сопричастности с делами предприятия, принадлежностью к коллективу и организации, создание единой концепции общности внутри и вне предприятий.

Средства стимулирования: формирование имиджа компании, его позитивного образа в его глазах персонала и внешнем окружении.

Методы стимулирования: разработка и реализация имиджевых программ на предприятиях.

3. Цель стимулирования: создать условия для эффективного распределения финансовых ресурсов, прибыли предприятий.

Средства стимулирования: система участия – распределение общих результатов деятельности самими сотрудниками, развитие взаимодействия.

Методы стимулирования: разработка и использование эффективных нематериальных инструментов стимулирования, методик распределения доходов, участие в инвестициях, развитие партнерских отношений.

4. Цель стимулирования: создать условия для того, чтобы формировать ответственность и самостоятельность руководителей.

Средства стимулирования: разработка принципов управления – инструкций и нормативных положений, которые регулируют взаимоотношения начальников с подчиненными, в соответствии с действующей концепцией управления на предприятии.

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

Методы стимулирования: разработка и реализация положения о принципах менеджмента компетенций и порядке взаимодействия с заместителями руководителей и др.

5. Цель стимулирования: Создание условий социальной защиты трудящихся.

Средства стимулирования: социальные льготы и услуги работникам, вне зависимости от их положений в компании или результатов их деятельности.

Методы стимулирования: осуществление комплексных мероприятий по укреплению безопасности труда и охране здоровья, формированию условий отдыха, занятий спортом, забота о работниках, которым нужна помощь.

6. Цель стимулирования: создание условий для обеспечения участия в принятии решений в рамках своих полномочий на конкретном рабочем месте.

Средства стимулирования: привлечение к принятию решений – согласование с работником способов достижения целей.

Методы стимулирования: установление порядка делегирования ответственности, определение ее форм, добровольное участие в принятии решений.

7. Цель стимулирования: создание условий для обеспечения качественной работы сотрудников и самоконтроля персонала.

Средства стимулирования: объединения сотрудников, совместно решающих проблемы предприятия.

Методы стимулирования: создание групп по управлению и координации деятельности предприятия.

8. Цель стимулирования: создание условий для развития коллективной ответственности. Взаимопонимание и сотрудничество. Самостоятельность в принятии решений.

Средства стимулирования: автономные рабочие группы – структурные единицы, самостоятельно (полностью или частично) организующие свою работу.

Методы стимулирования: создание постоянных или временных групп для выполнения определенных заданий или реализации проектов.

9. Цель стимулирования: создание условий для возможности коррекции достижения целей.

Средства стимулирования: мероприятия, направленные на количественные и качественные изменения заданий и поля деятельности.

Методы стимулирования: создание постоянных или временных групп для выполнения определенных заданий или реализации проектов.

10. Цель стимулирования: создание условий для обеспечения коммуникаций на всех уровнях.

Средства стимулирования: своевременное доведение до работников необходимых сведений о делах предприятия.

Методы стимулирования: внедрение системы внутрифирменных коммуникаций.

11. Цель стимулирования: Создание условий, обеспечивающих положительное влияние на поведение и развитие личности.

Средства стимулирования: деловая оценка персонала, аттестация.

Методы стимулирования: разработка конкретных инструментов оценки персонала.

При построении системы нематериального стимулирования руководитель должен решить следующие задачи:

- выделить те результаты, за которые предприятие намерено поощрять работников, и критерии их оценки;
- определить основные потребности работников и все, что предприятие может им дать для удовлетворения этих потребностей, используя это как актуальные мотивы трудовой активности;
- определить правила, по которым будет поощряться достижение каждого из выделенных результатов;
- обеспечить принятие всеми работниками предлагаемой системы нематериального стимулирования путем обсуждений и совместной выработки условий поощрения;
- утвердить разработанные правила как официальную систему нематериального стимулирования, раскрывающую связь между результатами, видами, сроками, размерами и любыми особыми условиями поощрения, и гарантирующую работнику получение вознаграждения при достижении нужного результата;
- периодически анализировать действенность используемых методов нематериального стимулирования и корректировать систему по результатам анализа.

Только имея хорошо продуманную систему поощрений эффективной трудовой деятельности, руководитель может рассчитывать на активное участие своих подчиненных в достижении целей предприятия.

При этом важно соблюдать следующие принципы разработки системы нематериального стимулирования (рис. 2):

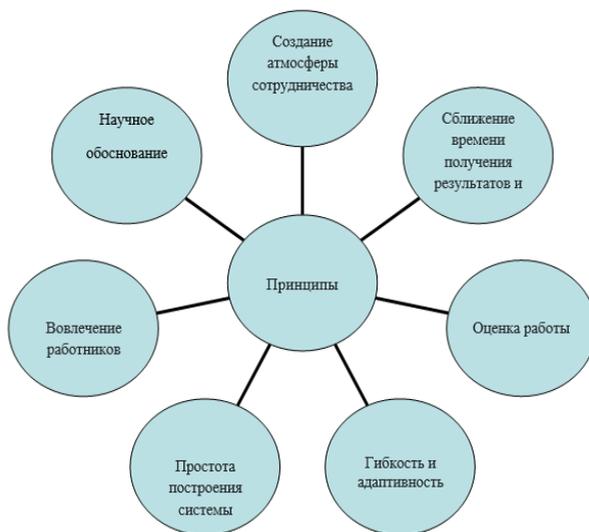


Рис. 2. Принципы разработки системы нематериального стимулирования

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

1. Научное обоснование разработки системы нематериального стимулирования.
2. Стратегическая ориентация на вовлечение работников в поиск идей повышения производительности.
3. Простота построения системы.
4. Гибкость и адаптивность к меняющимся условиям среды.
5. Опора на надежную систему оценки работ, включающую обоснованные процедуры измерения и критерии оценки.
6. Максимальное сближение времени получения результатов и вознаграждения.
7. Акцент на создании атмосферы сотрудничества в большей степени, чем конкуренции.

Это все важные направления нематериального стимулирования. Работники предприятия имеют высокую потребность в саморазвитии, профессионально-квалификационном росте, в развитии карьеры, поэтому включение работников в резерв является мощным нематериальным мотиватором.

Список литературы

1. Кузнецова Н.И. Теоретический анализ проблемы взаимосвязи и взаимообусловленности социальной и экономической эффективности образования / Н.И. Кузнецова // Теория и практика профессионального образования в высшей школе: сборник материалов научно-методической интернет конференции. – М.: ЗАО МЦД, 2009. – С.101–108. EDN YNWGIQ
2. Механизмы и инструменты управления в социально-экономической сфере: проблемы, тенденции и перспективы: коллективная монография / А.К. Амерханова, Н.А. Богданова, О.В. Киселева [и др.]; Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова, 2016. – 182 с. EDN WBMOVD
3. Рябова М.А. Управление промышленными предприятиями / М.А. Рябова, Е.В. Бенько, Р.М. Байгулов // Вестник университета. – 2008. – №16 (26). – С. 20–21.
4. Рябова М.А. Особенности стимулирования персонала в управлении промышленным предприятием / М.А. Рябова // Социальная политика и социология. – 2013. – №1 (91). – С. 165–177. EDN RWGTRX
5. Данилов С.В. Современное дополнительное образование взрослых / С.В. Данилов, З.В. Глебова, Т.И. Дуброва [и др.]. – М.: Инфра-М, 2018. – 203 с. – ISBN 978-5-16-013484-0. – DOI 10.12737/monography_5a03ff0e6a0c97.24917114. EDN XWDYTH
6. Суетин И.Н. Основные направления кадровой политики по совершенствованию системы мотивации и стимулирования работников образовательного учреждения / И.Н. Суетин, Н.А. Богданова // Инновационный менеджмент: теория и методология педагогической инноватики: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 126–134. EDN LIDITU

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

Суетин Илья Николаевич

канд. пед. наук, д-р ист. наук, доцент, профессор

Кузнецова Надежда Ильинична

канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

СТРУКТУРА И ФАКТОРЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы формирования системы нематериального стимулирования персонала в странах с развитой экономики. Авторы акцентируют внимание на опыте их применения.

Ключевые слова: льготы, гарантии, стимулы, мотивация, нематериальная мотивация, система стимулирования.

В Западной Европе и США еще в 30-е годы XX века заработная плата персонала перестала быть основным фактором стимулирования. Данный факт подтверждается многочисленными исследованиями в этой области – работники стали ожидать и требовать от места работы чего-то большего, чем высокий доход, позволяющий достойно существовать. В современной России похожие процессы только сейчас становятся актуальными и набирают обороты (если не рассматривать советскую практику, не применимую к современным условиям). Состояние рынка труда, подтверждает, что российские работники сейчас выбирают предприятие или компанию, где планируют работать не только по уровню заработной платы [4].

Теории мотивации и стимулирования труда созданы в основном зарубежными учеными, в России при их применении необходимо вносить коррективы. Особенно значительные успехи в управлении стимулированием труда персонала фирм и промышленных предприятий достигнуты в Японии и США, поэтому следует провести детальный анализ подходов к стимулированию в этих странах.

К середине 60-х годов двадцатого века в экономику вошел термин «японское чудо», характеризующий молниеносные перемены, которые произошли в экономике Японии за короткий период времени.

В упрощенном варианте данный подход можно представить следующим образом, что экономика Японии достигла высоких преобразований только благодаря трем основным принципам в управлении персоналом.

1. Пожизненного найма персонала.
2. Соблюдении старшинства при определении заработной платы и служебных повышений.
3. Развитие внутрифирменного профсоюзного движения.

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

Благодаря соблюдению этих принципов персонал Японии характеризуется большей степенью трудоотдачи, меньше склонен к различным протестам, (результатом которых становятся простои производства). Трудовые коллективы промышленных предприятий Японии более нацелены на внедрение новых технологий в производстве, что в целом приводит к выпуску более качественной продукции, чем заграничные конкуренты [3].

Руководство японскими предприятиями предпочитает использовать, как инструмент нематериального стимулирования персонала групповую психологию. Согласно данной концепции, которую прозвали «группизмом», происходит объединение целей отдельного работника с целями группы, работающей на конкретном предприятии, в достижении поставленных задач.

На промышленных предприятиях Японии функционируют рабочие группы по 4–6 работников и более. Самой оптимальной считается группа, в которой может обеспечиваться контрастность участников и их взаимодействие для выполнения поставленных задач. Возникающий при этом дух соревновательности, соперничества в одной группе не поощряется руководством, так как он порождает индивидуалистические наклонности, идущие не на пользу дела, а соперничество между группами только приветствуется. Менеджеры Японии полагают, что только в условиях группового соперничества вырастают и укрепляются все групповые добродетели, а главное – солидарность группы.

Одним из главных нематериальных стимулов в менеджменте персонала на японских промышленных предприятиях является доверие, которое устанавливается между руководством и подчиненными, при этом считается, что доверие порождает доверие. Эффект корпоративной солидарности, сплоченности руководства с персоналом достигается также за счет сокращения дистанции по вертикали между рабочими и менеджерами [6]. Это выражается в том, что Японские менеджеры, как правило, не имеют на работе отдельных кабинетов, своих собственных столов, отдельных стоянок для автомобилей, они носят ту же униформу, что и работники компании.

Хорошо мотивирует персонал и факт регулярного повышения по службе, в основном, исходя из достигнутого возраста. Повышения могут быть небольшими, но регулярными, что дает возможность работнику чувствовать себя нужным и уверенным в будущем. Таким образом, человек не строит карьеру, перебегая от одного работодателя к другому, а становится преданным сотрудником одному. Продвижение по службе в Японии считается иерархическим перестроением [3].

Корпоративная солидарность выражается еще и в том, что многие японские фирмы и предприятия организуют спортивные соревнования, вечеринки, празднование юбилеев и свадеб и т. п. [5].

Система пожизненного найма, как принцип управления персоналом в Японии, выражается в том, что работники уходят из компании только по достижении ими пенсионного возраста. Такие отношения не оформляются документально в виде контракта, как правило, заключается негласное соглашение, выгодное обеим сторонам. Применение принципа пожизненного найма на предприятиях становится актуальным в современной экономике как никогда. Стабильность в занятости выгодна не только самим работникам, но и их работодателям (не несут затраты на поиск, переобучение и адаптацию новых

сотрудников), а в целом и всему японскому обществу. Низкий уровень безработицы является основой стабильности социально-политической ситуации в любой стране. Предприятие формирует действующий, профессиональный коллектив, которым легче управлять [2].

Для японской системы управления персоналом также характерно использование в виде нематериального стимулирования награждения почетными грамотами, присуждение званий, моральное поощрение, при этом избегают публичных наказаний и выговоров.

Однако в настоящее время японская система управления персоналом, долгое время привлекавшая к себе внимание исследователей своими специфическими особенностями, по наблюдениям специалистов, стала подвергаться сильному воздействию западных стандартов. Изменение внутрифирменного управления (пожизненный найм, «зарплаты по старшинству», «пофирменные профсоюзы» и др.) явилось результатом глобализации предпринимательской практики Японии. Японская модификация конфуцианской этики (доминирование лояльности к организации над лояльностью к семье, в частности) способствовала сближению организационной культуры японских и западных компаний [7].

В американском кадровом менеджменте в середине 70-х годов прошлого столетия появилось понятие «человеческие ресурсы», а также «управление человеческими ресурсами» вместо широко используемого понятия «персонал» и "управление персоналом».

Многие авторы (А.П. Егоршин, Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин и др.) считают, что отличие теории «человеческих ресурсов» от теории «управления персоналом», которые лежат в основе многих школ научного управления и человеческих отношений, состоит в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением рабочей силы, поддержанием ее в трудоспособном состоянии, обучением и созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в характере и индивидуальных отличиях каждой личности [7].

Одной из основ теории «человеческих ресурсов» является приложение ценностных категорий и оценок к использованию рабочей силы. Применение данной концепции характеризуется определенными затратами нанимателя, кроме выплачиваемой заработной платы. К таким затратам относят затраты на отбор персонала, социальное страхование, обучение и т. п. Вместе с тем человеческие ресурсы способны создавать доход для своего работодателя, именно этот аспект и является наиболее ценностным. В этой теории наемный работник рассматривается как ключевое звено ресурса предприятия, которое требует вложения денежных средств со стороны работодателя.

На сегодняшний момент развития рынка труда, экономики развитых стран наибольшими проблемами авторами признаются проблемы в области работы с человеческими ресурсами [7].

В различных странах существуют и различные подходы к управлению человеческими ресурсами, а также к формированию определенных управленческих методов.

В США для морального стимулирования используется модель оценки по заслугам, создаются «золотые кружки» и т. д. Американские

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

корпорации используют все возможные поводы для нематериального поощрения своих работников.

Многие крупнейшие корпорации США (например, «ИБМ», «Макдональд») выпускают большое количество отличительных знаков, специальных значков, эмблем, кокард, медалей, которыми награждаются отличившихся работников. На этих предприятиях принято присуждать самые разнообразные призы, при этом руководство считает, что ни один случай хорошо выполненной работы не может и не должен быть упущен администрацией для морального поощрения работника [1].

Администрация предприятия отдает себе отчет в том, какую пользу приносит создание непринужденной обстановки на предприятиях. Так, все работники, в том числе высшие руководители, занятые на «Дисплей Корпорейшн», носят нагрудные значки со своим именем (без фамилии) и общение друг с другом идет по имени. Пропагандируются прямые контакты высших руководителей с подчиненными: на площадке для игры в гольф или возле плавательного бассейна. Американские предприниматели считают такие приемы вполне эффективными для повышения производительности труда и создания иллюзии классового мира. Моральное стимулирование и создание непринужденной обстановки на предприятиях, не требующие никаких затрат, дают весомую добавку к выработке.

Практика управления трудовыми отношениями на Западе тоже не является однородной, существуют отличия от системы, принятой в Японии и в США, при этом она представляет собой что-то среднее между ними.

На фоне растущей интеграции и глобализации бизнеса взаимодействие двух мировых моделей менеджмента (модели, принятой в США и модели, принятой в Японии) к концу двадцатого столетия, сформировались основные подходы в области управления персоналом.

1. Долговременные связи работника с предприятием, на котором он работает (чем продолжительнее эти связи, тем более оптимальна система стимулирования и управления персоналом на предприятии). В Японии это реализуется в рамках пожизненного найма, а в ведущих корпорациях США и Западной Европы (таких, например, как ИБМ, «Дженерал Электрик», «Истмен Кодак», «Хьюлетт Пакард», «Ролле Ройс», Сименс») долговременные связи стимулируются соответствующими материальными и моральными методами.

2. Комплексное, всестороннее и постоянное воздействие на персонал (это воздействие не ограничивается только производственной сферой, а охватывает все стороны жизни работников предприятия (семья, быт, культура, медицина, образование, отдых и т. д.).

3. Идентификация работника с предприятием, на котором он работает (это постоянное и всеобщее обучение и воспитание персонала, подготовка и переподготовка на всех уровнях производства). Широкое распространение в мире получила концепция «универсальной подготовки», в рамках которой работники осваивают большое число смежных специальностей. Универсальная подготовка способствует обогащению труда, повышению мотивации, существенно расширяет возможности использования рабочей силы.

Большое внимание на предприятиях Западной Европы, США и особенно Японии уделяется созданию корпоративной культуры. Развивается

«фирменный патриотизм», т. е. создаются социально-психологические мотиваторы труда.

Кадровое планирование включает в себя:

- прогноз перспективных потребностей;
- разработку схем замещения по группе управляющих высшего звена;
- выявление недостающих человеческих ресурсов;
- планирование мероприятий, обеспечивающих и высокооплачиваемых специалистов [5].

В настоящее время в использовании рабочей силы в США действуют одновременно две тенденции. Первая – стремление корпораций полностью обеспечить потребности собственного производства рабочей силой высокого качества и за счет этого добиться важных конкурентных преимуществ [1].

Вторая стратегия предполагает дополнительные вложения не только в подготовку и развитие персонала, но и в создание необходимых условий для более полного ее использования. Это создаст, в свою очередь, заинтересованность фирм в сокращении текучести кадров и закреплении работников в организации.

Структура нематериального стимулирования в экономически развитых странах включает в себя следующие стимулы.

1. Наличие «социального пакета» (оплата больничных листов; компенсации при увольнении; оплата страховки; льготное кредитование сотрудников; различные программы помощи служащим; аренда квартиры за счет предприятия; отпуск по уходу за детьми, оплата транспортных расходов, услуги, связанные с питанием, оплата обучения и т. п.) [2].

2. Награды и поощрения (подарки, сувениры, ордена, медали, путевки на отдых, билеты на концерт, возможность использования служебного автомобиля, повышение по службе, индивидуальные и групповые звания, атрибутика компании с иным, чем у других, дизайном, переходящее знамя, размещение фотографии на доске почета или сайте компании).

3. Социально-психологические способы стимулирования (способы нематериального стимулирования, которые основаны на факторах работы из модели мотивации Олдхема и Хакмана). К ним относятся такие факторы, которые психологически увеличивают значимость работы и результатов и уменьшают субъективный вклад в работу:

– разнообразие умений и навыков – степень, в которой работа требует разнообразных видов активности, подразумевающих использование ряда различных умений и способностей личности. Это индивидуальный показатель. Разнообразие необходимых умений повышает субъективную значимость работы для человека. Если сотрудник видит весь процесс в целом, он чувствует себя причастным к результатам работы и осознает ответственность своих действий;

– целостность работы – степень, с которой работа требует завершения целостной и определенной задачи или этапа работы от начала и до конца с видимым результатом;

– значимость работы – степень, в которой задание имеет существенное влияние на жизнь или работу людей, как в данной организации, так и во внешнем окружении. У сотрудника должно появиться ощущение значимости и полезности его работы;

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

– автономность – степень, в которой работа предоставляет реальную свободу, независимость и возможность действовать по своему усмотрению в планировании работы и определении способов ее выполнения. Величина уровня автономности индивидуальна. Существует для каждого свой оптимальный уровень автономии, который дает ощущение личной ответственности и не приводит к стрессам;

– обратная связь – степень, в которой выполнение заданий сопровождается получением прямой и ясной информации относительно эффективности работы. Это очень важный показатель, сотрудник должен постоянно получать обратную связь с той целью, чтобы корректировать свои неэффективные действия и продолжать делать то, что оценивается менеджером как эффективная работа.

Список литературы

1. Дряхлов Н. Системы мотивации в Западной Европе и США / Н. Дряхлов, Е. Куприянов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/human/section_48/article_465/ (дата обращения: 15.11.2023).

2. Кузнецова Н.И. Теоретический анализ проблемы взаимосвязи и взаимообусловленности социальной и экономической эффективности образования / Н.И. Кузнецова // Теория и практика профессионального образования в высшей школе: сборник материалов научно-методической интернет конференции. – М.: ЗАО МЦД, 2009. – С.101–108. EDN YNWDGIQ

3. Матрусова Т.Н. Стратегия всеобщего контроля качества и обучение персонала в японских фирмах / Т.Н. Матрусова // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №1. – С. 118–121.

4. Суетин И.Н. Проблемы системы оплаты труда научных и педагогических работников / И.Н. Суетин, В.Д. Парамонова // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке: сборник материалов 16-й международной науч.-практ. конф. (Махачкала, 31 марта 2018 г.). – Махачкала: Апробация, 2018. – С. 70–74.

5. Суетин И.Н. Основные направления кадровой политики по совершенствованию системы мотивации и стимулирования работников образовательного учреждения / И.Н. Суетин, Н.А. Богданова // Инновационный менеджмент: теория и методология педагогической инноватики: сборник научных трудов. – Ульяновск: УлГТУ, 2019. – С. 126–134. EDN LIDITU

6. Рябова М.А. Оценка направлений развития системы нематериального стимулирования в условиях социально-экономической трансформации / М.А. Рябова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №4 (52). – С. 12. EDN QCBUOV

7. Рябова М.А. Особенности стимулирования персонала в управлении промышленным предприятием / М.А. Рябова // Социальная политика и социология. – 2013. – №1 (91). – С. 165–177. EDN RWGTRX

Таланова Тамара Владимировна

канд. пед. наук, доцент

Захарова Анна Николаевна

канд. психол. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, Чувашская Республика

DOI 10.31483/r-108321

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗНЫХ СТРАНАХ

***Аннотация:** в статье рассматриваются отличительные черты семейного предпринимательства, авторами проведен анализ тенденций развития семейного предпринимательства в разных странах мира. Установлено, что при развитии семейного предпринимательства происходит рост результатов в экономике в целом, обеспечив при этом стабильность и конкурентоспособность страны на мировой арене. В работе отмечено следующее: при формировании благоприятных и взаимовыгодных условий семейное предпринимательство может выступать как один из источников доходов региона или страны, что позволит снизить социальную напряженность, обеспечить результативность вложений, а также введения инноваций.*

***Ключевые слова:** семья, семейное предпринимательство.*

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда №23–28–10321 и Чувашской Республики, <https://rscf.ru/project/23–28–10321/>.

Семья является фундаментальным социальным институтом во всех культурах и странах. В основе этой институции лежат семейные ценности, которые также влияют на развитие семейного предпринимательства. Семейное предпринимательство имеет значительное влияние на экономическую и социальную ситуацию в различных странах. В научной литературе были проведены исследования, посвященные этому явлению. Развитие семейного бизнеса рассматривается исследователями М. Фаччо, Л.Х.П. Лэнг [12]. Р. Бекхард, Г. Дайер и другие исследователи изучают роль семейного бизнеса в создании рабочих мест, валового национального продукта и накоплении богатства [1; 4; 7; 8; 9; 10]. Файоль А. и Бегин Л. изучают развитие и тенденции семейного предпринимательства [11].

Ф.В. Келлерманс, К.А. Эддлстон [5] определили, что семья влияет на предпринимательские результаты бизнеса. Общепринятая готовность членов семьи к переменам и их восприятие технологических возможностей в отраслях, в которых работает их фирма, положительно связаны с корпоративным предпринимательством в семейных фирмах. Семейная собственность и количество активных поколений в бизнесе стимулируют принятие предпринимательского риска. Эти исследования подтверждают важность предпринимательского поведения, особенно в периоды экономического спада, с которым сталкиваются компании.

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

Супружеская поддержка может быть положительной и полезной, если предприниматель создает новое предприятие, и ему предоставляется неплачиваемая рабочая сила, финансовые ресурсы или эмоциональное поощрения и поддержка [3]. Супружеская поддержка может быть отрицательной в случае возникновения конфликта между работой и семьей [2].

В исследованиях Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor) [6] рассматривается вклад семьи в предпринимательство во всем мире. Исследование включало 48 стран, и 75% предпринимателей отметили участие своих семей в создании и управлении бизнесом.

При рассмотрении участия семейного предпринимательства в общей предпринимательской активности (ТЕА) в различных регионах мира, можно выделить следующие тенденции: в Восточной и Южной Азии, особенно в Таиланде, семьи играют ключевую роль в предпринимательстве, причем практически все предприниматели связаны с семьей. В то же время, Япония, Тайвань и Китай имеют наименьший уровень участия семей в предпринимательстве, не превышающий 40% ТЕА. В Европе и Северной Америке участие семей колеблется от 54% в Турции до 90% в Польше. В странах Латинской Америки и Карибского бассейна более трех четвертей предпринимателей вовлекают семьи в свои стартапы. В странах Ближнего Востока и Африки более трех четвертей предпринимателей работают с семьями в странах, где уровень ТЕА высок, таких как Ангола, Ливан и Судан. Страны с низким уровнем дохода, такие как Египет (50%) и Индия (46%), имеют высокий уровень семейных предпринимателей. С другой стороны, страны с высоким уровнем дохода, такие как Польша, Швеция, Швейцария, Люксембург, Нидерланды и США, имеют низкий уровень семейных предпринимателей, не превышающий 10%.

Наиболее распространенной формой семейного предпринимательства является совместное управление без совладения. Высокие доли этой формы собственности, около 85% или более ТЕА, преобладают в четырех странах из разных регионов: Мадагаскар, Панама, Индонезия и Польша. И наоборот, Китай имеет только о 12% совместного управления без совладения.

Следующей по распространенности формой является совладение с совместным управлением. Эта форма характеризует более трети предпринимателей в Колумбии, Уругвае и Объединенных Арабских Эмиратах, но менее 5% ТЭА в Республике Корея.

Самая редкая форма семейного предпринимательства является владение, но не управление совместно с семьей. Здесь самый высокий уровень наблюдается в Аргентине (18%).

Семья участвует в устойчивой коммерческой и деловой деятельности. Доля зарегистрированных владельцев бизнеса с участием семьи в Восточной и Южной Азии показывает сходство с тем, что наблюдается в ТЕА. Все существующие бизнесы в Таиланде и 94% в Индонезии принадлежат и управляются семьями. В Китае доля семейного участия в зарегистрированном бизнесе составляет около 30%. В странах Центральной Европы (Словения, Словацкая Республика, Польша и Хорватия), а также Болгарии более 90% зарегистрированного бизнеса принадлежит семье. В Латинской Америке семья принимает участие в бизнесе в высокой степени, особенно в Аргентине (92%) и Панаме (99%). В Мадагаскаре более 97% деловой активности связано с семьей, в то время как в Ливане доля семейного участия составляет менее 70%.

Существуют разные формы участия семьи в устоявшейся предпринимательской деятельности. Около 40% или более устоявшейся деловой активности в каждой стране связаны с участием семьи в качестве соуправляющих, но не совладельцев, за исключением Китая. На долю Китая приходится всего 9%. Почти все действующие владельцы бизнеса в Панаме (95%) и на Мадагаскаре (94%) – это члены семьи. Это могут быть единоличными владельцы, либо те, кто имеют партнеров, не являющихся членами семьи.

Форма владения бизнесом как с совладельцем, так и с совместным управлением составляет около 30% устоявшейся деловой активности в Люксембурге, Объединенных Арабских Эмиратах и Канаде. Напротив, 4% или меньше этой формы владения бизнесом существует в Республике Корея, Индонезии, Израиле, Панаме и Мадагаскаре. Семейное совместное владение без совместного управления встречается редко.

В рамках семейного предпринимательства создаются рабочие места и собственный бизнес. В среднем 57% семейных предпринимателей в 48 странах ожидают, что большинство их сотрудников в течение следующих пяти лет будут членами семьи. Среди состоявшихся владельцев бизнеса 62% заявляют, что большинство их нынешних сотрудников являются членами семьи.

При развитии условий семейного предпринимательства способно выступать в роли основательного источника дохода в стране, уменьшить социальное напряжение и увеличить возможность инвестиций.

Тенденции развития семейного предпринимательства в разных странах указывают на то, что данная форма бизнеса будет продолжать расти и оставаться значимой в мировой экономике. Семейные предприятия все чаще принимают активное участие в различных отраслях, от малого бизнеса до крупных корпораций. Они успешно сочетают традиции с инновациями, что позволяет им адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и оставаться конкурентоспособными [4; 10].

Важными тенденциями развития семейного предпринимательства являются его профессионализация и внедрение современных управленческих практик. Многие семейные предприятия признают необходимость внедрения профессионального менеджмента и развития систем управления, чтобы обеспечить эффективное функционирование и долгосрочную устойчивость. Вместе с тем, сохранение семейных ценностей и культуры остается приоритетом для семейных предпринимателей, что позволяет им строить долгосрочные отношения с клиентами и создавать прочную репутацию [8; 9].

Таким образом, семейное предпринимательство продолжает развиваться и оказывать значительное влияние на экономику разных стран. Семейные бизнесы успешно адаптируются к изменяющимся условиям рынка, интегрируют инновации и профессиональные практики, сохраняют свои корни и ценности. В будущем можно ожидать дальнейшего роста и развития семейного предпринимательства, что вносит важный вклад в экономическое развитие и социальное благополучие разных стран.

Список литературы

1. Бекхард Р. Управление изменениями в семейной фирме: проблемы и стратегии / Р. Бекхард, Г. Дайер // Обзор руководства Sloan. – 1983. – №24 (3). – С. 59–66.
2. Вербель Дж.Д. Конфликт на работе и в семье в новых деловых начинаниях: смягчающие последствия супружеской приверженности новому деловому предприятию / Дж.Д. Вербель, С.М. Дэйнс // Журнал по управлению малым бизнесом. – 2010. – №48 (3). – С. 421–440.

Роль человеческого капитала в сфере управления, экономики и предпринимательства

3. Дэйнс С.М. Семейный капитал семейных фирм, объединяющий человеческий, социальный и финансовый капитал / С.М. Дэйнс, К. Стаффорд, Г. Хейнс [и др.] // Обзор семейного бизнеса. – 2009. – №22 (3). – С. 199–215.
4. Захарова А.Н. Становление молодежного предпринимательства в образовательных учреждениях: опыт зарубежных и отечественных исследований / А.Н. Захарова, Т.В. Таланова // Право, экономика и управление: актуальные вопросы: материалы Всеросс. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Чебоксары, 8 окт. 2021 г.). – Чебоксары: Среда, 2021. – С. 98–103. DOI 10.31483/r-99643. EDN TJYWDZ
5. Келлерманс Ф.В. Корпоративное предпринимательство в семейных фирмах: семейная перспектива / Ф.В. Келлерманс, К.А. Эддлстон // Теория и практика предпринимательства. – 2006. – №30 (6). – С. 809–830.
6. Отчет о семейном предпринимательстве за 2019-2020 гг. Глобальный мониторинг предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gemconsortium.org/report/20192020-global-entrepreneurship-monitor-gem-family-entrepreneurship-report-2> (дата обращения: 20.10.2023).
7. Семейное предпринимательство: развивающаяся область // Foundations and Trends in Entrepreneurship. – 2014. – №10 (3). – С. 161–236. DOI: 10.1561/03000000049.
8. Smirnov V.V., Talanova T.V., Zakharova A.N., Dulina G.S., Gubanova N.G., Getskina I.B., Entrepreneurship in the russian business environment. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA) (10–11 April 2019) Granada, Spain). – 2019. – P.1806–1817. EDN QHAZKR
9. Smirnov V.V., Talanova T.V., Zakharova A.N., Dulina G.S., Getskina I.B., Huraskina N.V. Predictive analysis of the russian entrepreneurship development. Proceedings of the 32nd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2018 – Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional expansion to Global Growth. 32, Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management from Regional Expansion to Global Growth. – 2018. – С. 6949–6958.
10. Таланова Т.В. Проблемы развития молодежного предпринимательства / Т.В. Таланова, А.Н. Захарова // РОСТ – Развитие, Образование, Стратегии, Технологии: сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. – Чебоксары: Изд-во Чув. ун-та, 2021. – С. 372–377. – EDN GPOIXH
11. Файоль А. Семейный предприниматель: круаземент двух полей или новое поле - это двойной круаземент? / А. Файоль, Л. Бегин // Международный менеджмент. – 2009. – №14 (1). – С. 11–23.
12. Фаччо М. Конечная собственность западноевропейских корпораций / М. Фаччо, Л.Х.П. Лэнг // Журнал финансовой экономики. – 2002. – №65 (3). – С. 365–395.

Научное издание

**СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ**

Сборник материалов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием
(Ульяновск, 14–15 ноября 2023 г.)

Главный редактор *И. Н. Суетин*
Компьютерная верстка *А. Д. Федоськина*
Дизайн обложки *Н. В. Фирсова*

Подписано в печать 29.11.2023 г.

Дата выхода издания в свет 06.12.2023 г.

Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 21,1575. Заказ К-1220. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12
+7 (8352) 655-731
info@phsreda.com
<https://phsreda.com>

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru